

Българска Академия на Науките
Институт за икономически изследвания

**Състояние, динамика и
перспективи на
кредитната активност в
България**

София
2017

Съдържание

Contents

Използвани съкращения	3
Предговор	4
I. Кредитният пазар в България: фактори и въздействия	6
1.1. Състояние и динамика на кредитния пазар	6
1.2. Кредитна динамика в България и Евророната	23
II. Корпоративно търсене на кредит: оценки, нагласи, очаквания	27
2.1. Социологическо изследване: Характеристика на извадката	27
2.2. Корпоративни кредитни практики	32
2.3. Необходимост от финансиране и кредитни нагласи	46
2.4. Специфика на кредитната активност при големи, средни, малки и микро предприятия	57
III. Пряка оценка на кредитните нагласи: фокус-групи	79
3.1. Организация и провеждане на фокус-групите	79
3.2. Причини за въздържане от теглене на кредити	80
3.3. Причини за въздържане на ТБ от кредитна експанзия	81
3.4. Необходимост от банково кредитиране	83
3.5. Банково кредитиране в дългосрочен план	83
3.6. Банково сътрудничество, извън кредитирането	84
3.7. Поглед към непосредствената макроикономическа и политическа перспектива	85
Приложение 1: Характеристика на социологическото изследване	88

Използвани съкращения

БАН	- Българска академия на науките;
ББР	- Българска банка за развитие;
БВП	- Брутен вътрешен продукт;
БДС	- Брутна добавена стойност;
БНБ	- Българска народна банка;
бпп	- Базисни процентни пункта;
БСК	- Българска стопанска камара;
ГП	- Големи предприятия;
ДФП	- Други финансови предприятия;
ДЦК	- Държавни ценни книжа;
ЕС	- Европейски съюз;
ЕЦБ	- Европейска централна банка;
КТБ	- Корпоративна търговска банка;
МС	- Министерски съвет;
МСП	- Малки и средни предприятия;
МФ	- Министерство на финансите;
МФИ	- Микрофинансираща институция;
НБФИ	- Небанкови финансови институции;
НСИ	- Национален статистически институт;
НФП	- Нефинансови предприятия;
ОЛП	- Основен лихвен процент;
ТБ	- Търговска банка;
ЦБ	- Централна банка
ЦИЕ	- Централна и Източна Европа;
CAWI	- Computer-assisted Web Interviewing;
ЕСВ	- European Central bank;
FED	- Federal Reserve;
HHI	- Herfindahl-Hirschman Index.

Предговор

Търсенето на кредит е в основата на инвестиционната активност. Устойчивият икономически растеж (най-вече и особено в перспектива) изисква и предполага регулярно инвестиционно захранване. Като страна, нуждаеща се от основно технологично преоборудване в рамките на ЕС, България и българската икономика е редно да се придържа към стратегия на активен инвестиционен оборот, който да съдейства за доближаване до съвременните европейски производствени стандарти.

Динамиката на кредитния процес е обект на изследване от различни национални организации и институции. Висши национални финансови институции (ЦБ и МФ) провеждат регулярни наблюдения и изследвания с оглед на усъвършенстване на регулационните си механизми ¹. Кредитиращите институции са заинтересовани от сондиране и оценка на настроеността, намеренията и на производствения климат на фирмено равнище с оглед на планиране и следване на своя собствена кредитна политика ². Проследяването и анализът на кредитната дейност представлява определен научен интерес, доколкото тя е елемент на движещите сили на икономическия просперитет.

Необходимостта от адекватна оценка на особеностите на кредитната активност се повишава в условията на кризи и финансово-икономическа рецесия. Именно в такива ситуации придържането към адекватна кредитна политика е решаващо за предотвратяване на нежелани социално-икономически развития и катаклизми, нерядко с трудно предвидими последствия.

¹ ЕЦБ провежда регулярни изследвания на кредитната активност въз основа на актуализирани анкетни проучвания (Bank Lending Survey for the Euro Area. Questionnaire. ECB, 2015 (http://www.ecb.europa.eu/stats/pdf/bls_questionnaire_201504.pdf)). Аналогични проучвания се извършват от FED в САЩ (2015 Small Business Credit Survey. Report on Nonemployer Firms. FED, December 2016, <https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/smallbusiness/2015/Report-SBCS-2015-Nonemployer-Firms.pdf>). Независима фирма за изучаване на пазара и общественото мнение RED C Research&Marketing Ltd провежда анкетни проучвания за нуждите на МФ в Ирландия (http://www.finance.gov.ie/sites/default/files/SMEdemandREDCjun_0.pdf).

² Изследване на нагласите към потребителски кредити, Кредитланд-Моите Пари (<http://www.marketlinks.bg/bg/pages/research-indicators-and-report-content-financial-multiclient.html>); Сосиете женерал Експрес банк, 2015 (http://www.capital.bg/biznes/finansii/2015/06/02/2545782_vseki_treti_potrebitelski_kredit_otiva_za_remont_n); Изследване на търсенето на потребителски и ипотечни кредити, Райфайзен (2012) (<https://www.rbb.bg/bg/news-and-media-centre/news/2007/46-ot-blgarite-v-gradovete-sa-polzvali-potrebitelski-kredit-13-imat-namerenie-da-izteglyat-kredit-sochi-prouchvane-na-rajfajzenbank/>); Изследване на търсенето на кредит в ЦИЕ, УниКредит, 2016 (<https://www.unicreditbulbank.bg/bg/za-nas/novini/prouchvane-na-unikredit-za-bankovia-sektor-v-tsie/>).

Настоящото изследване се провежда в изпълнение на договор между ББР (възложител) и Института за икономически изследвания на БАН (изпълнител) от 30.06.2015 г. То цели да разкрие основните фактори, които определят кредитната динамика в корпоративния сектор, да разкрие и покаже пътищата и политиките за ускоряване на кредита, за разширяване на клиентската база на ТБ и насърчаване на финансовото посредничество за целите на икономическия растеж. В тази обща рамка се търсят и основните роли и предизвикателства пред ББР.

Спецификата на настоящето изследване е в задълбоченото проучване на нагласите, характеристиките и поведението на участниците в кредитния пазар. Голямата част от изследванията, посветени на тази тематика, проучват търсенето на кредит и неговата структура от самите кредитиращи институции, докато решаващо значение за този процес имат по-скоро самите фирми – тяхното финансово и икономическо състояние, опит и нагласи по отношение на финансовата и банковата система.

Повечето изследвания на търсенето на кредит се фокусират върху кредитите за потребители, а доколкото се проучват корпоративните клиенти, то най-често обект на изследване са малките и средни фирми. Настоящото емпирично изследване има предимството да изследва различни по размерност фирми.

Анализът е проведен на база резултати от специално емпирично изследване сред 1112 фирми, както и други проучвания като „Анкетно проучване за кредитната дейност на банките” на БНБ³, „Наблюдение на бизнес климата” на НСИ, „Прогноза за кредитната активност” на МФ⁴. Изработената и приложена анкетна карта на емпиричното изследване съдържа 37 въпроса, подредени в пет групи⁵.

Анализът е формиран и чрез статистически анализ на тенденциите на кредитния пазар на основата на бази данни от БНБ и ЕЦБ⁶. Използвана е информация от официалните интернет-страници на БНБ и НСИ, като във всички останали случаи изрично е посочен информационният източник.

³ Анкета за кредитната дейност на банките. БНБ, първо тримесечие 2016 г.

⁴ Решение на МС за одобряване на средносрочната бюджетна прогноза за периода 2017-2019 г. (<http://www.minfin.bg/bg/page/1101>).

⁵ Анкетната карта е представена в Приложение 2.

⁶ Euro Area Lending Demand Survey, ECB, 2016 (<https://www.ecb.europa.eu/stats/money/surveys/lend/html/index.en.html>).

I. Кредитният пазар в България: фактори и въздействия

1.1. Състояние и динамика на кредитния пазар

Ситуацията на пазара на кредитни продукти в България е противоречива. През последните месеци на 2016 г. банковият сектор отчете окуражаващи резултати: (1) Нарастване на обемите по нов бизнес; (2) Засилване на търсенето на кредитен ресурс; (3) Понижаване дела на лошите кредити; (4) Подобряване на профитабилността на финансовите посредници и др. под. Противоречивите данни за възстановяването на икономиката, обаче, пораждаат опасения относно устойчивостта на този позитивен процес.

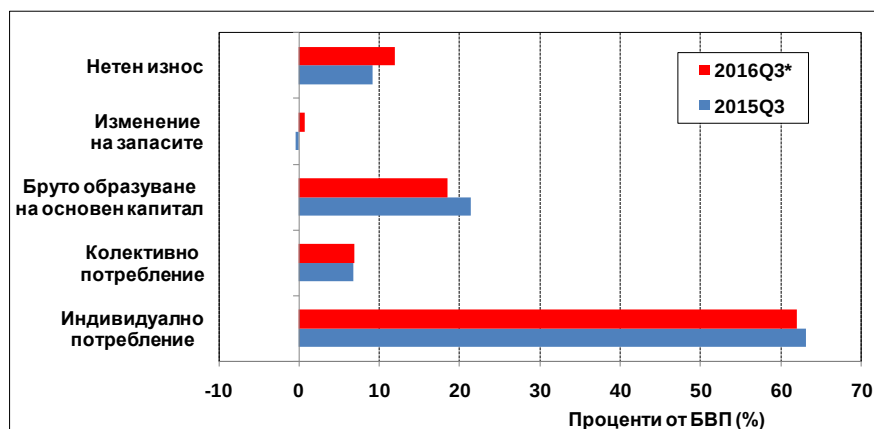
Основанията за подобни опасения могат да бъдат систематизирани в няколко пункта:

- От началото на 2016 г. българската икономика поддържа добри темпове на икономически растеж. Според предварителни оценки прирастът на БВП през третото тримесечие се запазва на нивото от предходните две (3,2% на годишна база). Това класира България във върховете три най-бързо възстановяващите се икономики в ЕС. По-бърз темп постига само Румъния (4,6%). Непосредствено след България се класират Испания и Словакия (3,2%).
- Основен принос за постигнатия своеобразен рекорд имат т.нар. корективи (нетни данъци върху продуктите, минус косвено измерени услуги на финансовите посредници) и нетния износ. Предварителните очаквания бяха, че през 2016 г. те ще играят второстепенна роля. Без приноса на корективите икономическият растеж (отчетен чрез темпа на прираст на БДС) е по-умерен – 2,5% за третото тримесечие на годишна база.
- Най-интензивно се развиват секторите: (1) Култура, спорт, развлечения и други дейности (7,9%); (2) Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения (7,3%); (3) Търговия, ремонт на автомобили и мотоциклети (4,9%)⁷. Индивидуалното потребление, за което повечето аналитици

⁷ Посочените данни са в съответствие с Таблица 2 от Бюлетин на НСИ (http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/GDP2016q3_HZLYNGR.pdf, към началото на 2017 г.). Точните наименования на отраслите в цитирания Бюлетин на НСИ са: „Култура, спорт и развлечения; други дейности; дейности на домакинства като работодатели; недиференцирани дейности на домакинства по производство на стоки и услуги за собствено потребление; дейности на екстериториални организации и служби”; „Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения”; „Търговия, ремонт на автомобили и мотоциклети; транспорт, складиране и пощи; хотелиерство и

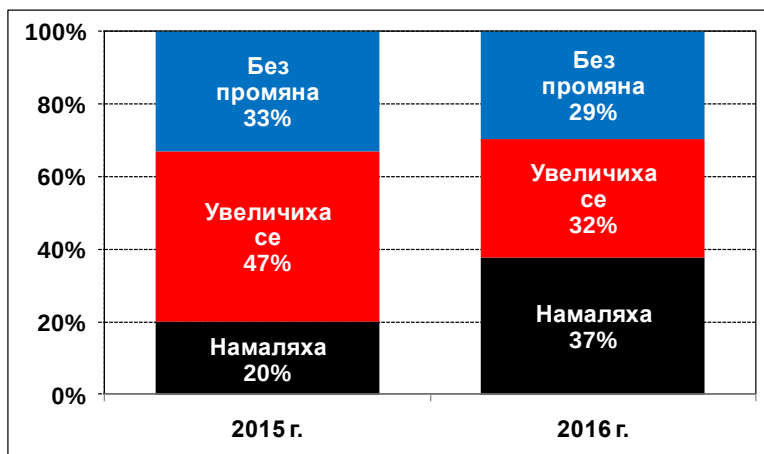
предвиждаха водеща роля през годината, се представя слабо, нараствайки през третото тримесечие едва с 1,5% на годишна база. Неговият дял в разходите за крайно потребление намалява с 1,8 бпп спрямо същия период на предходната година (Фигура 1). Средният темп на растеж на БДС в страните от ЕС е 2,1%, а в Румъния достигна 6,7%.

Структура на крайното потребление
(текущи цени)



Фигура 1

Изменение на продажбите



Фигура 2

ресторантьорство". Тази номенклатура на НСИ се различава от използваната също от НСИ номенклатура в специализираните таблици за структурата на БВП и темповете на прираст на неговите елементи.

Платежоспособното търсене оказва второстепенно въздействие върху засилването на кредитирането. Вероятно основният мотив за търсене на кредит е стремежът за минимизиране на разходи за издръжка на заемния ресурс (посредством рефинансиране при по-изгодни условия), или появата на непредвидени пречки за нормалното циркулиране на паричните потоци (забавено плащане от възложител/клиент), които се компенсират чрез набавяне на заеман ресурс от алтернативен източник.

Сериозни основания за потвърждаване на изказаната хипотеза могат да се открият в оповестените през декември 2016 г. резултати от редовната анкета на БСК (Фигура 2). Сред отговорилите преобладават предприятията (37%), чиито обороти намаляват през изтеклата година, докато делът на респондентите с увеличени обороти е по-малък (32%). В миналогодишната анкета тези дялове са съответно 20% и 47%, което е показателно за влошаването на бизнес средата (според обективната оценка на участниците в анкетата).

Песимистични констатации преобладават при голяма част от отговорите на въпроси в анкетата на БСК. Делът на предприятията, отчитащи понижени обеми на производство, нараства от 13% през 2015 г. до 35% през 2016 г., а делът на предприятията с намалени работните места се повишава от три процента до повече от една трета!

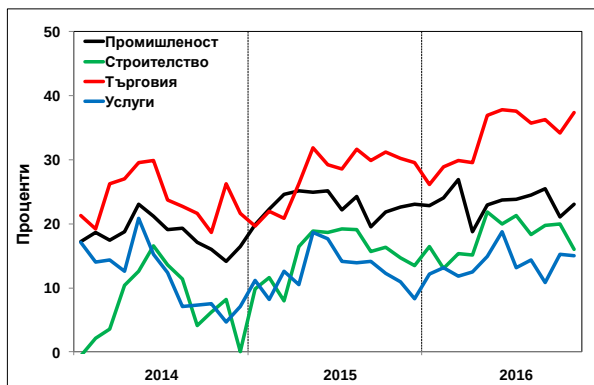
Промените бележат обезпокоителна тенденция, която е показателна за засиленото търсене на заеман ресурс *”по принуда”*. Той е необходим като временен заместител на влошеното обслужване на междуфирмените задължения – делът на респондентите, отчитащи увеличение на просрочените несъбрани вземания от контрагенти нараства от 17% за 2015 г. до 37% през 2016 г. Тази тенденция вероятно ще се запази и през 2017 г. и ще окаже въздействие върху платежоспособността на предприятията.

Резултатите от бизнес анкетите на НСИ донякъде противоречат на констатациите на БСК. НСИ установява, че макар и неустойчиво бизнес климатът постепенно се подобрява (Фигура 3). Разминаването може да се обясни с относително малките дялове на секторите, имащи най-съществен принос за подобряването на бизнес климата (промишленост и търговия на дребно). В анкетата на БСК споменатите сектори заемат съответно 23% и 15%, докато секторът на услугите, чиито бизнес климат се подобрява най-слабо, заема 52% от респондентите при БСК.

Не бива да се пренебрегва различната основа, която се използва за получаването на посочените оценки. Допитването на НСИ взема под внимание субективните възприятия на

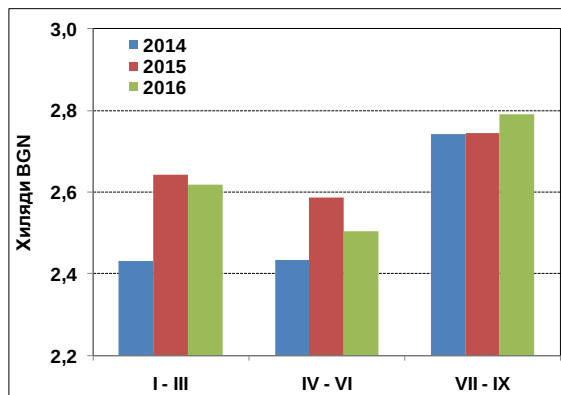
бизнеса (средна геометрична от баланса на мненията за настоящата бизнес ситуация и баланса на мненията за очакваната бизнес ситуация през следващите шест месеца), докато анкетата на БСК стъпва върху обективна и лесно измерима оценка на качествата на средата, измерена посредством изменението на реализирания стопански оборот, при който (поне засега) отсъстват признаци на възстановяване.

Бизнес климат



Фигура 3

Паричен разход на домакинство



Фигура 4

Общото впечатление от наблюдението на споменатите показатели е за отсъствие на позитивен тренд, което се потвърждава от множество косвени индикатори. Преките чуждестранни инвестиции, например, по първоначални данни за първите десет месеца на 2016 г. намаляват с 46% на годишна база (от 1,7 млрд. EUR до 0,9 млн. EUR). Консерватизмът в тези нагласи вероятно ще се запази и през следващата година, което ще доведе до забавяне на активността в реалния сектор. Допълнителни рискове за влошаване на финансовите резултати на стопанските агенти (респективно - за редовно обслужване на кредитите им) могат да се очертаят по линия на повишените цени на суровините, както и по линия на нарастване на разходите за труд. Особено уязвими са отраслите, в които се наблюдава устойчиво повишение на общите разходи на труд, като например търговията и преработващата промишленост.

Неустойчивият характер на процеса на възстановяване на вътрешния пазар се потвърждава от структурата на разходите на населението (Фигура 4). Данните за трето тримесечие показват 1,7% увеличение на паричните разходи на домакинствата и 4,7% прираст на индивидуалните разходи спрямо същия период на 2015 г. Съпоставката по пера показва, че водеща роля за увеличение имат данъците, социалните осигуровки и

регулярните трансфери към други домакинства. Слаба е представителността на извадката (въпреки нейния широк обхват от 3060 домакинства). Разходното перо, при което се отчита най-интензивен прираст (свободно време, културен отдих и образование), през първото и второто тримесечия намалява съответно с 9,2% и 14%, а през третото нараства с 17%. В същото време данните за дейността на местата за настаняване показват, че броят и приходите от реализирани нощувки нарастват по-интензивно през второто, отколкото през третото тримесечие (съответно с 21% срещу 18%, и с 24% срещу 19%).

Дисхармонията в посочените темпове на растеж е показателна за недостатъчната представителност на наблюдаваната съвкупност, както и за слабата устойчивост на позитивните тенденции. По-важна констатация в случая е, че изпреварващото изменение на търсенето на кредити в сегмента на дребно спрямо измененията на потребителските разходи показва, че динамиката на пазара на кредитни продукти е обусловена в далеч по-голяма степен от чисто ценови стимули (лихви, такси, компенсации за промяна на първоначалните условия), отколкото от подобряване на платежоспособността и засилване на оптимистичните нагласи сред населението.

Действията, които ТБ предприеха за стимулиране на кредитната активност, не доведоха до очакваните резултати. В по-голямата си част ефектът се изразява в мотивиране на местните стопански агенти за рефинансиране на старите си задължения, но не и за поемането на нови. То доведе най-вече до преразпределение на пазарните дялове, но не и до нарастване на брутните кредити. Източник на по-голяма част от новия бизнес на финансовите институции през 2016 г. са по-скоро сделките с характер на „кредитен туризъм“, отколкото финансирането на нови инвестиционни проекти.

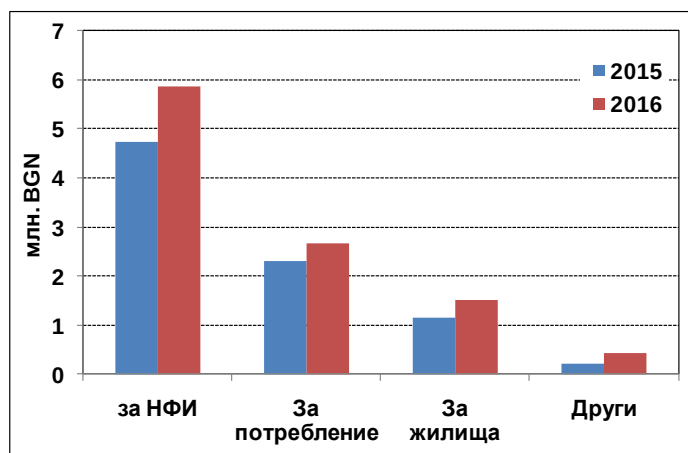
Съпоставката на резултатите показва, че кредитната активност се съсредоточава в ограничен брой ТБ със солидни пазарни позиции. По-съществено нарастване на брутните кредити през третото тримесечие отчитат „УниКредит Булбанк“ (213 млн.лв.), „Банка ДСК“ (113 млн.лв.), „Райфайзенбанк (България)“ (142 млн.лв.) и „Търговска банка Д“ (47 млн.лв.), докато останалите отчитат малък или отрицателен прираст. Подобно разпределение е традиционно за нашите условия, тъй като България е една от страните със сравнително висока банкова концентрация. По данни на ЕЦБ за 2011-2015 г. индексът ННІ⁸ нараства с

⁸ Индексът Херфиндал-Хиршман е общоприет измерител за пазарна концентрация, установяващ наличието на монопол и пазарен провал. Изчислява се като пазарния дял на всяка фирма в съответения отрасъл се

близо една пета (от 766 на 919), а делът на петте най-големи ТБ се увеличава от 53% до 58% за същия период.

Може да се очаква че през 2017 г. преразпределението на кредитните дялове ще продължи да взема превес пред останалите аспекти на развитието на пазара на кредитни продукти. По всяка вероятност тази тенденция ще се засили на фона на очакванията за консолидация в банковия сектор.

Обеми по нов бизнес
(м. януари – м. октомври)



Фигура 5

Една от позитивните констатации за изтеклата 2016 г. е отчетеното увеличение на обемите по нов бизнес по кредити, различни от овърдрафт (Фигура 5), особено в корпоративния сегмент. Брутните обеми в този сегмент нарастват с 24% на годишна база. При кредитите за потребление е отчетен по-слаб темп (16%), а най-голямо засилване на активността се наблюдава при жилищните кредити, при които обемите по нов бизнес нарастват с 31% (от 1,15 млрд.лв. за десетте месеца на 2015 г. до 1,5 млрд.лв. за същия период на изтеклата 2016 г.).

Запазването на отрицателни темпове при обемите по салда е донякъде изненадващо. Към края на м. ноември 2016 г. брутните кредити (без тези за ЦБ и кредитни институции)

степенува на втора степен. Числата от всички фирми в дадения отрасъл се събират. Крайният резултат е индексът на Херфиндал-Хишман. Колкото по-висок е този индекс, толкова по-монополизиран е съответният пазар (<https://alexanderbtodorov.com/2012/01/16/herfindahl-hirschman-and-mega-fack-private-funds/>).

намаляват с 207 млн.лв. (до 55 млрд.лв.), като кредитният портфейл за корпоративни клиенти намалява с 2,4%, а кредитите за населението нарастват с по-малко от един процент⁹.

Независимо от позитивните очаквания, през 2016 г. кредитите продължават да намаляват, въпреки че условията за отпускане на заеми са облекчавани, при това по-осезаемо, отколкото през предходната година. Претегленият баланс на мненията за условията¹⁰ по кредитирането на нефинансови предприятия през първото тримесечие достига най-ниската си стойност (-122 бпп). Подобна е ситуацията и при условията за домакинства и физически лица, при които се наблюдават екстремални отрицателни стойности на сумите от претеглените баланси на мненията както в потребителския, така и в жилищния сегмент.

Логично обяснение за продължаващия застои в кредитирането въпреки увеличаването на обема по нов бизнес е, че (поне засега) тези облекчения обслужват в по-голяма степен процеса на кредитен туризъм, отколкото разширяването на пазара.

Свиването на общата експозиция към местните предприятия и домакинства в значителна степен се компенсира от интензивното нарастване на вземанията от ДФП, които в края на м. ноември са с 475 млн.лв. повече отколкото през 2015 г. Само през последното тримесечие на 2015 г. експозицията към ДФП нараства с 246 млн.лв. (вероятно като резултат от подготовката за провеждането на процедурите по оценка на качеството на активите), а отчетеният прираст през второто тримесечие на 2016 г. надвишава 130 млн.лв., което е показателно за активирането на процеса на изнасяне на несвойствена дейност извън ТБ.

Процесът набира инерция и като цяло има позитивно въздействие върху финансовите резултати на ТБ, опосредствайки паричния поток между ТБ и потенциалните кредитополучатели. Без посредничеството на НБФИ ТБ не биха имали възможността да пласират свободния си паричен ресурс. Преобладаващата част на клиентите на НБФИ не покриват стандартните критерии за надеждност и поради тази причина ТБ щяха да са принудени да насочат свободния си ресурс към покупка на ДЦК (поемайки риска от

⁹ Освен слабата кредитна активност, влияние върху динамиката на вземанията от неправителствения сектор (както и през предходната година) оказва нетната продажба на кредити от ТБ.

¹⁰ В редовната анкета на БНБ балансът на мненията по отношение на кредитните стандарти и условията по кредитите се изчислява като разлика в бпп между процента на банките, отговорили със „затегнаха“ („значително“ и „в известна степен“) и процента на банките, отговорили с „облекчиха“ („значително“ и „в известна степен“).

реализиране на разходи за отрицателна преоценка при евентуално повишение на лихвените равнища), или да го депозират в БНБ (при евентуална отрицателна лихва).

Все по-активното използване на този бизнес модел позволява на ТБ да се съсредоточат към кредитоспособната част от населението и предприятията, което дава възможност за ограничаване на административните разходи (и по-конкретно – на разходите, свързани с обслужване на проблемни вземания), както и спомага за подобряване на имиджа на банковите институции. По този начин се избягват негативните асоциации с действията по принудително събиране на просрочените вземания.

По всяка вероятност (ако парламентът не подкрепи законодателните инициативи за премахване на част от опциите за ускорено събиране на просрочени задължения) през следващите две-три години този процес ще се засили, обхващайки все по-голяма част от населението и юридическите лица, които не са в състояние да покрият критериите за банково финансиране.

Таблица 1

Кредити на банковата система
(брутна стойност, текущи цени)

(млрд.лв.)

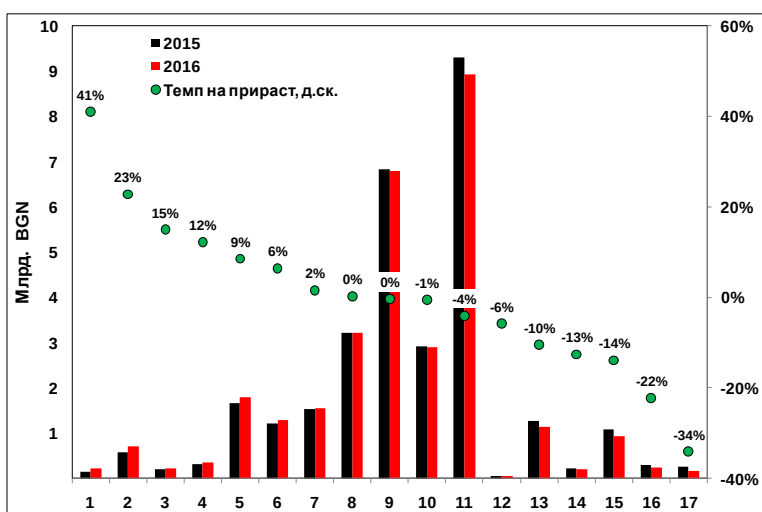
	2014	2015				2016		
	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
Централни банки	0,0	0,0	0,0	10,0	13,3	12,2	11,8	12,7
Държавно управление	1,5	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6	0,6
Кредитни институции	11,0	7,8	6,8	7,9	7,1	9,3	10,0	9,8
Други финансови предприятия	1,4	1,7	1,6	1,6	1,9	1,8	2,0	2,0
Нефинансови предприятия	34,3	33,9	33,9	34,2	33,3	32,6	32,9	33,1
Домакинства и НТООД	18,3	18,2	18,6	18,5	18,3	18,1	18,3	18,5
Кредити и аванси - общо	66,6	62,3	61,5	72,8	74,5	74,7	75,5	76,6
в т.ч. брутни кредити (без КТБ и ЦБ)	55,6	54,5	54,6	54,9	54,1	53,1	53,7	54,1

Източник: Финансови и надзорни отчети. Банков надзор, БНБ.

Позитивна констатация е изпреварващото (макар и слабо) възстановяване на ритейл сегмента. През второто и третото тримесечие на 2016 г. банковият сектор отчита позитивни изменения на общата балансова експозиция към домакинствата (Таблица 1), въпреки че обемите в потребителския сегмент към края на ноември намаляват с 87 млн.лв. на годишна база, а в жилищно-ипотечния – с 30 млн.лв.

Отсъствието на положителен прираст на абсолютните стойности на тези сегменти на фона на отчетеното увеличение на обемите по нов бизнес е показателно за големия дял на сделките, свързани с предоговаряне и рефинансиране на стари задължения, но също и за все още слабото платежоспособно търсене от страна на домакинствата. Въпреки това, нарастването на кредита за сметка на останалите компоненти показва, че склонността към покупки за сметка на бъдещи доходи у местното население се засилва и това дава основание да се очаква, че в краткосрочен план кредитирането на дребно ще играе ключова роля за подобряване на инвеститорските нагласи. Вероятно през 2017-2018 г. ще се наблюдава ускоряване на темповете в този сегмент до около три-четири процента, поради автоиндукционния характер на процеса.

**Кредити: Обеми и годишен темп на прираст
(м. септември)**



Фигура 6

Легенда: (1) Доставка на води; канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване; (2) Административни и спомагателни дейности; (3) Хуманно здравеопазване и социална работа; (4) Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения; (5) Селско, горско и рибно стопанство; (6) Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива; (7) Хотелиерство и ресторантьорство; (8) Строителство; (9) Преработваща промишленост; (10) Операции с недвижими имоти; (11) Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети; (12) Образование; (13) Транспорт, складиране и пощи; (14) Други дейности; (15) Професионални дейности и научни изследвания; (16) Добивна промишленост; (17) Култура, спорт и развлечения;

Данните за кредитиране по икономически дейности (Фигура 6) позволяват да се определят предпочитанията при кредитирането, както и обуславящите ги фактори. Темпове, превишаващи десет процента към края на третото тримесечие се отчитат при кредитирането на сектори с ниска степен на насищане, като например комунални услуги (41%),

административни и спомагателни дейности (най-вече заради приноса на дейностите по аутсорсинг - N78.20 и N78.30 и туризъм - N79)¹¹ и здравеопазване, както и в ”хитовите” информационни технологии и селско стопанство. Най-силни спадове на кредитирането се наблюдават при добивната промишленост (поради неблагоприятната конюнктура на пазара на суровини), както и в сектор „Култура, спорт и развлечения“, където кредитите намаляват с 34%.

Оценката на краткосрочните тенденции (при съпоставка с годишните темпове от предходните тримесечия) показва, че с изключение на секторите „Строителство“, ”Операции с недвижими имоти“, ”Доставяне на води; канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване” темповете на кредитиране се забавят.

Таблица 2

Кредитиране и икономически растеж

(проценти)

	Темп на прираст на брутните кредити						Темп на прираст на отрасловия физически обем					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Селско, горско и рибно стопанство	1,3	16,3	13,4	5,1	5,8	12,6	-6,5	-1,6	-7,3	3,2	5,2	-1,4
Добивна и преработваща промишленост; производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива	4,5	7,8	10,7	-1,3	-3,1	-2,6	-1,9	9,1	2,5	0,0	1,7	3,1
Строителство	-10,7	-1,8	-5,7	-2,4	-13,8	-11,1	-18,2	-4,1	-5,9	1,1	-2,6	1,4
Търговия, ремонт на автомобили и мотоциклети; транспорт, складиране и пощи; хотелиерство и ресторантьорство	0,2	2,3	4,2	1,1	-15,1	0,6	12,1	0,6	0,4	4,1	1,2	1,0
Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения	6,1	21,3	-18,0	-32,9	-2,7	7,0	3,8	2,8	-2,7	1,9	1,1	1,9
Операции с недвижими имоти	50,8	4,1	1,8	17,6	-13,3	0,0	4,9	-1,0	2,2	-2,0	0,7	3,5
Професионални дейности и научни изследвания; административни и спомагателни дейности	3,1	21,8	13,1	-7,9	-26,8	-4,3	-6,9	5,6	-2,9	2,7	2,4	0,3
НБФИ - общо	2,5	5,5	5,0	0,1	-11,5	-1,6	0,1	1,8	-0,7	1,1	1,8	1,5

Източник: Финансови и надзорни отчети. Банков надзор, БНБ.

Съпоставката на отрасловата структура на кредитите с данните за физическия обем на производството по сектори за по-дълъг период дава възможност да се добие представа

¹¹ Кодовете на икономическите дейности са посочени съгласно класификацията на икономическите дейности NACE Rev.2.

за ефекта на кредитирането върху резултатите от дейността на предприятията по сектори (Таблица 2), въпреки цялата условност на подобна съпоставка. Съпоставянето на данните за банковото кредитиране с тези, за добавената стойност налага окрупняване на някои сектори, а и сравненията с периода преди м. ноември 2014 г. са подвеждащи, тъй като в данните за кредитирането през този период се включва и портфейлът на свалената от отчет КТБ.

Механизмът на трансмисия на ефектите от финансовия сектор в реалната икономика е неустойчив. Това води до нарастване на специфичния риск в сектори, към които се насочват значителни обеми на финансиране, без прираст на производителността. Там нараства вероятността за поява на затруднения при обслужването на изтеглените кредити. Такъв сектор е селското стопанство, при който през 2015 г. се наблюдава интензивна кредитна активност (кредитите за сектора се увеличават с 13% на годишна база) и в същото време се отчита с 1,4% по-малък физически обем в сравнение с предходната година. Това разминаване трудно може да се обясни с лаг, необходим за пълно усвояване на планираните инвестиции и с въвеждането им в експлоатация, тъй като подобни темпове се отчитат при кредитирането на селското стопанство още от 2011 г. Понижението на физическия обем може да бъде обяснено с пренасочване на ресурсите в бранша към дейности, характеризиращи се с по-ниска добавена стойност в резултат от активната селскостопанска политика на ЕС. Може да се очаква, че преди приключването на програмния период 2014-2020 г. кредитирането за сектора ще бъде ограничено.

Разминаване в посоката на наблюдаваните изменения се отчита в сектор добивна и преработваща промишленост. Там през 2015 г. кредитите намаляват с 2,6%, а физическият обем нараства с 3,1%. Секторът е добре финансиран през 2010-2012 г. и по всяка вероятност отчетеният положителен прираст е резултат от влизането в експлоатация на проекти, които са финансирани на по-ранен етап. През 2016 г. споменатите сектори не се радват на особена популярност, но приближаващата циклична промяна на конюнктурата на пазара на суровини ще промени нагласите и може да се очаква, че през 2017 г. кредитирането там ще се увеличи.

Кредитите в строителството намаляват устойчиво и последователно от началото на кризата. Предходната 2015 г. не прави изключение и общата балансова експозиция към отрасъла намалява с 11% на годишна база, достигайки почти три милиарда лева.

Физическият обем се изменя в обратна посока и в края на 2015 г. е с 1,4% по-голям от предходната година.

Най-вероятната причина за отчетения растеж е увеличаването на дела на самоучастие от страна на клиентите на пазара на недвижими имоти. На фона на понижаващите се лихви по депозитите голяма част от домакинствата се преориентират към алтернативни форми за запазване на спестяванията и доколкото покупката на финансови активи няма достатъчна популярност на местния пазар, те насочват спестяванията си към пазара на недвижими имоти. Това доведе до значителна промяна на нагласите и в края на м. септември 2016 г. секторът отчита нулев темп, като по всяка вероятност ще приключи годината с положителен прираст, който ще се запази в средносрочен план.

Сравнително ясно обособена взаимовръзка между банковото финансиране и производителността се наблюдава в секторите търговия, хотелиерство и ресторантьорство. Българските ТБ са насочили над една пета от ресурсите си за кредитиране на тези сектори. За периода от 2011 г. насам положителните темпове на кредитиране за тези браншове се свързват неизменно с положителен прираст на физическия обем, макар и взаимовръзката не винаги да е пропорционална. По всяка вероятност причината за наблюдаваните непропорционални изменения е времето, необходимо за въвеждане в експлоатация на кредитираните проекти (хотели, складове, търговски площи). Прави впечатление драстичният спад на кредитите през 2014 г., но той може да бъде обяснен изцяло с изключването на КТБ от отчет (доколкото наблюдаваният спад по абсолютна стойност е съпоставим с експозицията на свалената от отчет ТБ). Последното на практика няма отражение върху кредитираните лица и физическият обем нараства с 1,2% през 2014 г. и с един процент през 2015 г.

Освен очевидния извод за нарастването на специфичния риск в секторите с интензивно кредитиране и слаби изменения на производителността, данните позволяват да се направи оценки промяната на нагласите при двете страни на кредитния процес. Измененията на пазарната конюнктура ще поставят във фокуса на кредитирането през 2017 г. секторите *”Строителство”*, *”Доставяне на води; канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване”*, *„Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и газообразни горива”*.

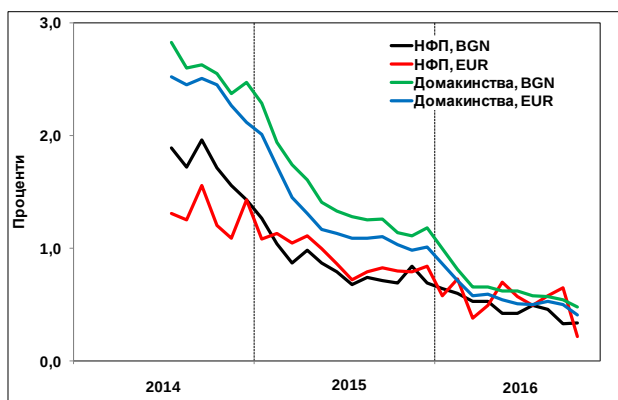
Важен аспект при анализа на пазара на кредитни продукти е оценката на процеса на набавяне на привлечен ресурс. Пониженията на лихвите във всички сегменти (Фигура 7) бяха основен фактор за последвалите облекчения на условията за кредитиране. През 2016 г. се запазиха формиралите се тенденции след началото на глобалната криза – местните депозити продължиха да поевтиняват, спестяванията на населението продължиха да нарастват (макар и с по-бавни темпове), а ТБ в страната продължиха да заместват ресурса, предоставен от чуждестранни ТБ-майки, с местен ресурс. Процесът на заместване стартира още в началото на кризата, когато делът на депозити от кредитни институции беше около една пета от общите привлечени средства. След изтегляне на депозитите от ТБ-майки този дял започна да се понижава, като в края на м. ноември 2016 г. е 5,6%. При равни други условия подобни действия биха довели до сериозно оскъпяване на ресурса в системата, но вследствие на постоянните корекции на лихвените тарифи сега цената е по-ниска, отколкото през периода преди началото на този процес.

През 2008 г. (с висок дял на депозитите от ТБ-майки) средната цена на ресурса е 3,4%. През следващите две години тя слабо нараства (поради изтеглянето на външния ресурс), а след 2010 г. започва постепенно да намалява и в края на м. ноември 2016 г. достига 0,6%. Тази тенденция се запазва през целия период на изтеклата 2016 г., като лихвите по салда по депозити на нефинансови институции с договорен матуритет до две години намаляват от един процент на половин процент. Цената на ресурса от домакинства с двегодишен (или по-кратък) матуритет намалява от 1,6% до под един процент, а депозитите от граждани и нефинансови предприятия нарастват съответно с 8,5% и 4,4% за 11-те месеца. За същия период чуждестранните пасиви на други парично-финансови институции намаляват с 11% (912 млн.лв.). Посочените задължения са най-вече към чуждестранни банкови институции и в данните за депозитите през същия период се наблюдава съпоставимо по обем понижение на депозитите от ТБ (с 750 млн.лв.), докато ресурсът от останалите източници постепенно нараства.

Още по-интензивно изменение се отчита на нетно ниво, тъй като чуждестранните активи на парично-финансови институции през 2016 г. намаляват с изпреварващ темп (особено през първото тримесечие, когато чуждестранните им активи нарастват с над три милиарда лева поради въвеждането на отрицателен лихвен процент върху свръхрезервите след 4-ти януари 2016 г.). В резултат от тези изменения нетните чуждестранни активи в

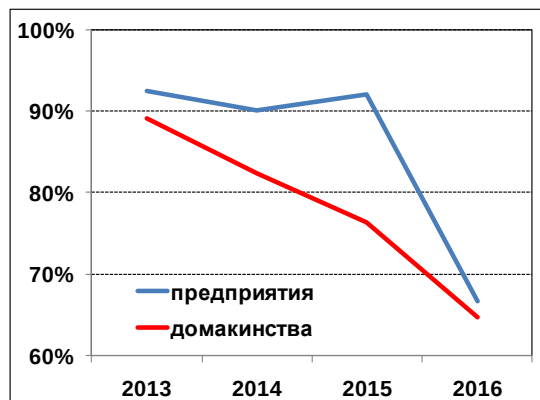
сектора нарастват с 3,8 млрд.лв. за 11-те месеца на 2016 г., което е и едно от основните различия с 2015 г. Тогава нетните чуждестранни активи намаляват въпреки свиването на чуждестранните пасиви, основно поради предприетото от ЕЦБ (в края на първото полугодие на 2014 г.) понижение на лихвата върху свръхрезервите (до -0,2%), което доведе до понижаване на доходността по депозитите в ТБ от Еврозоната. Това обстоятелство мотивира местните ТБ да изтеглят депозитите си от чужбина и да пренасочат предоставения ресурс към други сектори, а непласираната част се депозира в БНБ.

Ефективен лихвен процент по срочни депозити, нов бизнес



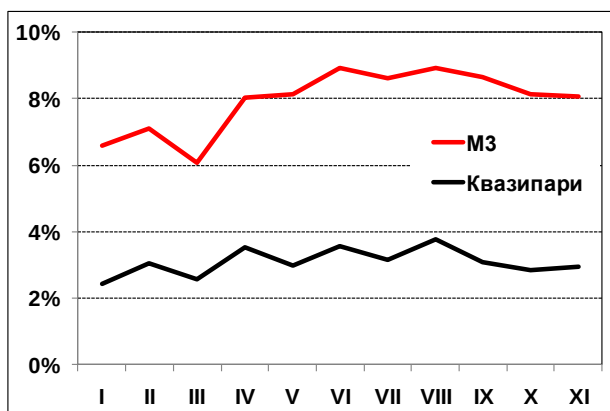
Фигура 7

Среднопретеглен дял на депозитите до една година в общите обеми депозити (за десемесечието) с фиксиран матуритет, нов бизнес



Фигура 8

Годишен темп на прираст на паричното предлагане, 2016 г.



Фигура 9

Макар и със забавящи се темпове, привлеченият ресурс в банковата система продължи да нараства през цялата 2016 г., за което основен принос имаха домакинствата. Депозитите от този източник нарастват с 1,9 млрд.лв. от началото на годината и в края на ноември достигат 45 млрд.лв. Срочните влогове на домакинствата продължиха да се пренасочват към по-дългите матуритети, с което се компенсира общото понижение на средната доходност по депозитите. През 2015 г. дялът на депозитите до една година е 90% от общия обем депозитите с фиксиран матуритет за десемесечието по нов бизнес (при домакинствата този дял е около 82%), но през следващите години въпросните дялове намаляват равномерно (с по 3-5 бпп годишно), за да достигнат съответно 67% (65% при домакинствата) през 2016 г. (Фигура 8).

Депозантите компенсират (доколкото е възможно) драстичните понижения на доходността по спестяванията си. Низходящата тенденция при лихвените равнища се съпровожда от изглаждане на кривата на доходност, поради което местните физически и юридически лица се отнасят с все по-голямо безразличие към типа на своите влогове (доколкото разликата в договорения размер на лихвите не може да покрие субективната оценка на рисковата премия). Това доведе до постепенно нарастване на дела на овърнайт депозитите от нефинансовия сектор и докато в началото на 2014 г. този дял се колебаеше около 28%, то през м. октомври 2016 г. овърнайт-депозитите вече съставляват над 38% от обемите по салда.

Тази тенденция може да се проследи в данните за паричното предлагане (Фигура 9). Най-интензивно увеличаващите се компоненти в паричния агрегат М3 са овърнайт депозитите (темп на прираст 14% на годишна база към края на м. ноември) и парите извън ТБ (12%), докато квазипарите (депозити с фиксиран матуритет до две години или с предизвестие за ползване до три месеца) нарастват едва с 2,6%. Забавянето е устойчиво при всички сегменти на квазипарите - депозитите на домакинства с фиксиран матуритет за периода от началото на 2016 г. нарастват с 3,5%, докато за същия период на миналата година нарастването е 5,7%. Тази тенденция ще се запази, като през 2017 г. може да се очаква забавяне на темпа на М3 до около 5-6% на годишна база.

Неблагоприятната констатация в случая е свързана с ниския темп на срочните депозити. Общото впечатление от наблюдението на депозантите е за поддържане на изчаквателна позиция, докато на пазара се появи продукт с осезаемо по-висока лихва (и да

бъде предложен от ТБ с достатъчно солиден авторитет). Подобна поява може бързо да предизвика ръзък отлив на депозити от някои малки институции, които често разчитат на деформации в матуритетната структура на ресурса си с оглед оптимизиране на разходите за лихви. Това, от своя страна, ще доведе до засилено търсене на ресурс на междубанковия пазар и ще позволи на по-ликвидните ТБ да компенсират част от разходите за издръжка на привлечения ресурс.

Направеният анализ позволява да се изведат няколко обобщения за пазара на кредитни продукти през 2017 г. На първо място може да се очаква прекъсване на низходящата тенденция при пазарните лихви, което до голяма степен ще бъде обусловено от засилените инфлационни очаквания. За последните три месеца цената на природния газ например се увеличи с почти 20%, а на медта – с 19%. По-бавен е трендът при горивата (което се дължи на недоверието към страните-членки на ОПЕК относно спазването на постигнатото в края на 2016 г. споразумение за ограничаване на добива на петрол). Задържането на цената на лекия суров петрол в сравнително тесен диапазон през м. декември показва, че като цяло очакванията са в посока на поскъпване на горивата и това ще доведе до внос на инфлация.

Допълнителна подкрепа върху лихвените равнища ще оказва и промененият тон в изявленията на ЦБ. След декемврийското решение на FED, очакванията за ново покачване на ОЛП през м. юни се повишиха от 58% до 78%, а очакванията към ЕСВ бяха повлияни от ограничението на обемите по програмата за количествени улеснения (въпреки нейното удължаване), както и от отправените призови *"да не се отлага решението за повишение на лихвите"*.

На фона на неустойчивото възстановяване в Еврозоната и съдържаните прогнози за растежа през 2017 г. подобни изявления следва да се възприемат по-скоро като вербална интервенция, отколкото като намерения за активни действия, но ако поскъпването при суровините не бъде прекъснато от евентуално нарушаване на споразумението, а потребителското доверие в Еврозоната продължи да се възстановява, това ще доведе до промяна в нагласите на пазарните участници, а оттам – до все по-вероятни повишения на лихвите.

По-осезаем ефект върху пазарните лихви може да се очаква в края на първото полугодие, като на първо време това може да доведе до негативни ефекти върху резултатите

от дейността на най-уязвимите предприятия (работещи при ниски маржове на печалба и висока норма на задлъжнялост) и съответно – до затруднения в обслужването на кредитите им. Това на свой ред ще увеличи разходите за обезценка в ТБ, което успоредно с отрицателните преоценки на част от книжата с фиксиран доход и увеличената издръжка на привлечения ресурс ще окаже натиск върху рентабилността на повечето финансовите институции и ще ги мотивира да предприемат стъпки към продажба на част от активите или дори към консолидация.

По всяка вероятност увеличението на лихвите ще има ограничен ефект върху темповете на кредитиране, тъй като независимо от нарастващия дял на овърнайт-депозитите, повече от половината от привлечения ресурс в ТБ е с договорен матуритет което, от своя страна, ще даде на системата необходимото време за адаптация към новите нива (до настъпване на падежите).

Обобщена оценка: Динамиката на пазара на кредитни продукти през 2017 г. ще остане силно повлияна от запазващия се консерватизъм в нагласите на бизнес-агентите. Несигурната политическа обстановка, в съчетание с очакваното забавяне на икономическия растеж през 2017-2019 г. ще възпират местния бизнес от стартирането на нови начинания, поради което темповете на кредитиране ще останат слаби. По-осезаемо раздвижване може да се очаква при кредитирането на домакинствата, поради запазването на стабилен тренд на нарастване на работната заплата и възстановяването на заетостта в страната. Развитието на този сегмент ще бъде ограничено заради все по-интензивната конкуренция на небанковите институции, от една страна, както и заради запазването силен скептицизъм по отношение на ефективното функциониране на пазара на труда, от друга. Добър потенциал за развитие на кредитирането през 2017 г. може да се потърси преди всичко при дейностите свързани със строителство, комунални услуги и аутсорсинг. Търсенето на финансиране в повечето от останалите сектори ще бъде в унисон с общата тенденция и ще бъде относително по-слабо чувствително към измененията в условията за кредитиране.

1.2. Кредитна динамика в България и Еврозоната

Тенденциите на българския кредитен пазар са силно повлияни от тенденциите на кредитния пазар в Еврозоната. Затова сравнителният анализ между кредитния пазар в страната и Еврозоната е необходим инструмент за идентификация на специфичните проблеми и очертаване на възможните перспективи.

ЕЦБ провежда регулярни проучвания за състоянието на кредитния процес в Еврозоната ¹². Продължава тенденцията за намаляване на лихвените нива по корпоративните кредити. Устойчиво нараства търсенето на кредит в Еврозоната през 2016 г., като само за трето тримесечие прирастът е 11%. Намалява броят на отхвърлените молби за кредит, което е сигнал за известно облекчаване на прекалено строгите кредитни условия във връзка с новите регулации в банковата система. Според изследването на ЕЦБ през октомври 2016 г., след девет последователни тримесечия, се отчита известно облекчаване на кредитните стандарти на банките по отношение на корпоративните кредити.

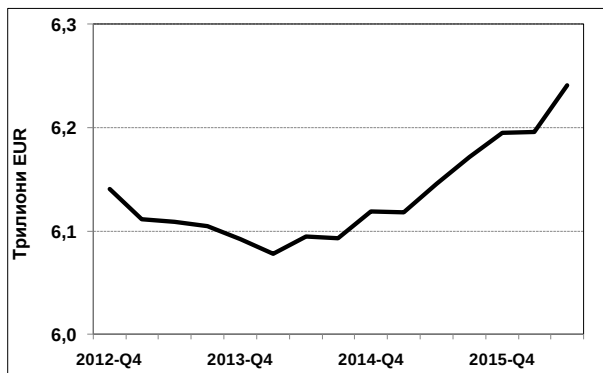
Обща с кредитния пазар в Еврозоната е тенденцията търсенето на кредити от домакинствата в България да изпреварва това от корпоративния сектор. По отношение на предоставените кредити тенденциите на кредитния пазар в България са по-различни от тези в Еврозоната. Докато в България кредитът за домакинствата е твърде неустойчив от 2012 г. насам с рязък спад през първото тримесечие на 2015 г. и колеблива тенденция за връщане към нивата от 2012 г., то в Еврозоната същият устойчиво нараства (Фигура 10 и Фигура 11).

Динамиката при корпоративните кредити в Еврозоната и в България е противоположна – в Еврозоната нарастват корпоративните кредити, а в България устойчиво намаляват (Фигура 12 и Фигура 13). Това е един от основните проблеми, които настоящето емпирично изследване идентифицира – свиване и бавно възстановяване на кредита за реалния сектор у нас. Темповете на прираст на БВП показват, че през последните три години реалният сектор в България се възстановява от кризата по-бързо в сравнение със средноевропейския темп. В този контекст би било редно кредитът за корпоративния сектор у нас също да се съживява.

¹² The Euro Area Bank Lending Survey. Third quarter of 2016. ECB, (<https://www.ecb.europa.eu/stats/money/surveys/lend/html/index.en.html>).

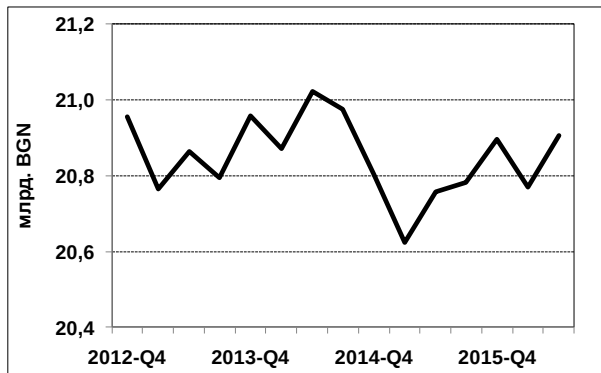
Основен фактор, който допринася за растежа на търсенето на кредит както в България, така и в Еврозоната, са нивата на лихвите. За разлика от България, където сливанията и поглъщанията не оказват влияние върху търсенето на кредит, то в Еврозоната това е вторият по важност фактор.

Кредити за домакинства в Еврозоната



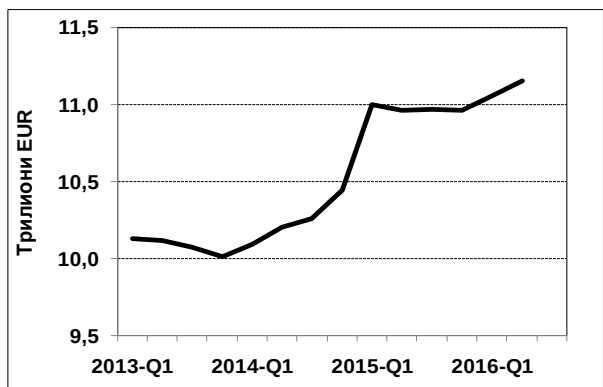
Фигура 10

Кредити за домакинства в България



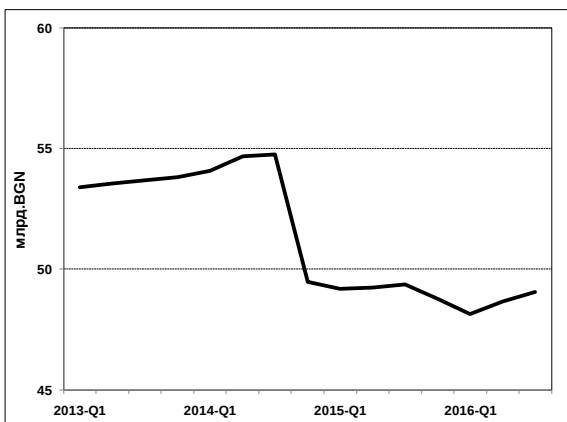
Фигура 11

Кредити за нефинансови предприятия в Еврозоната



Фигура 12

Кредити за нефинансови предприятия в България



Фигура 13

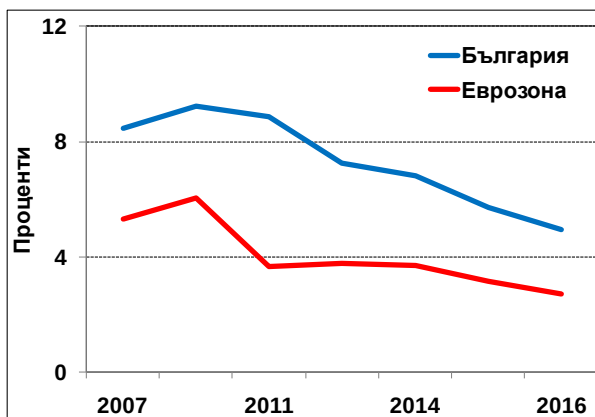
Източник: Statistical Data Warehouse, ECB (<http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=9691103>).

Лихвите по корпоративните кредити в България са силно корелирани с тенденциите в лихвите в Еврозоната (Фигура 14, Фигура 15, Фигура 16) – коефициентът на корелация при кредитите над пет години е 0,93. Същите тенденции се очертават и при кредитите с по-кратък матуритет. Коефициентът на корелация в динамиката на лихвите в България и

Еврозоната е най-висок при корпоративните кредити със срок от една до пет години (0,81), следвана от кредитите до една година (0,78)¹³.

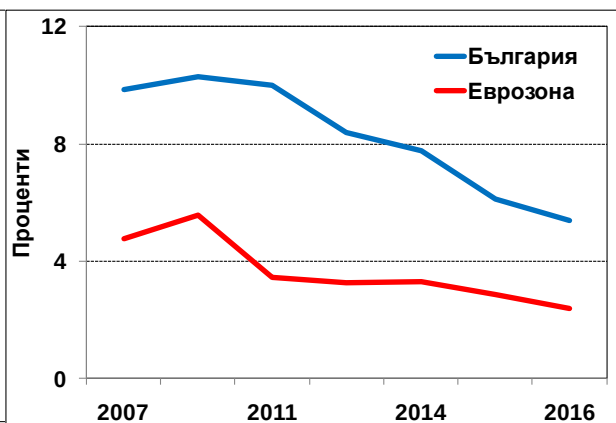
Най-високи са лихвените нива в Еврозоната и България в периода 2008-2009 г., след което те устойчиво намаляват до най-ниските си равнища и за България и за Еврозоната (м. ноември 2016 г.).

**Лихви за кредити до една година
на нефинансови предприятия**



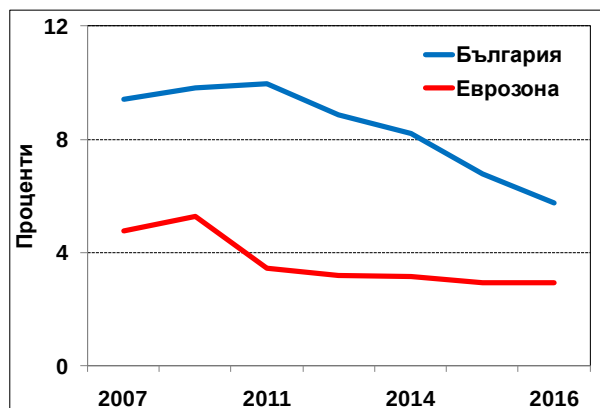
Фигура 14

**Лихви за кредити за 1-5 години
на нефинансови предприятия**



Фигура 15

**Лихви за кредити над пет години
на нефинансови предприятия**



Фигура 16

Източник: Statistical Data Warehouse, ECB (<http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=9691103>).

¹³ Оценките за корелационните коефициенти са от собствени изчисления.

Дистанцията в равнището на лихвите в България и в Еврозоната е значителна, но през последните години намалява, което създава благоприятни условия за динамизиране на кредитната и инвестиционната активност у нас.

II. Корпоративно търсене на кредит:

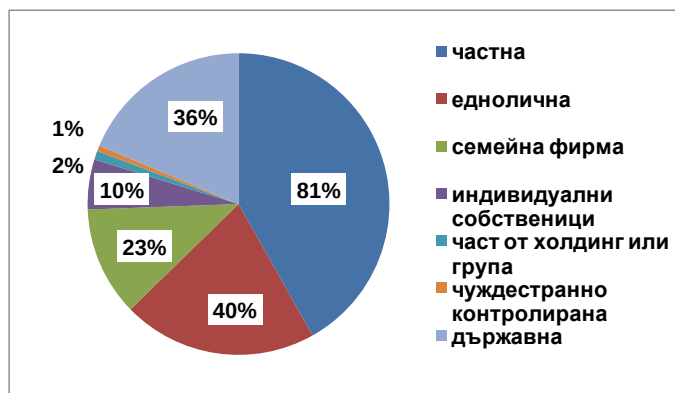
оценки, нагласи, очаквания

2.1. Социологическо изследване: Характеристика на извадката

Социологическото изследване е направено от фирма „Сова- Харис” по метода на самостоятелно попълване на онлайн анкета. Периодът на провеждане на теренното изследване е 19.09 – 13.10.2016 г.

В обхвата на извадката на фирмите, които са попълнили анкетната карта на социологическото изследване, попадат общо 1112 предприятия. Над 80% от тях са частни фирми, 40% са с еднолична собственост (Фигура 17). Семейните фирми са 23% от извадката, а една десета от фирмите са с индивидуална собственост.

Форми на собственост и субординация на фирмите от извадката



Фигура 17

Забележка: Сумата от отговорите не е 100%, защото респондентите са избирали повече от един отговор.

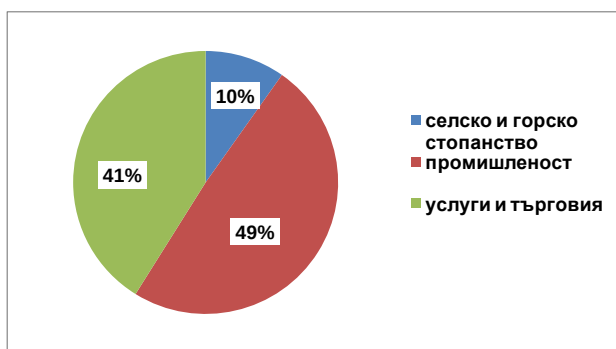
Други форми на фирмена собственост и субординация (държавна и чуждестранна собственост, принадлежност към холдингова структура) са слабо застъпени в извадката.

Най-голям дял от изследваните фирми (49%) работят в сектора на промишлеността (Фигура 18). С малко по-нисък дял са фирмите от сектора на услугите и търговията (41%), докато фирмите от селското стопанство представляват около една десета от извадката.

Географското разпределение на изследваните фирми покрива цялата страна. Фирмите са локализирани във всички области на страната. По-окупнена картина по тяхната географска принадлежност е представена на Фигура 19.

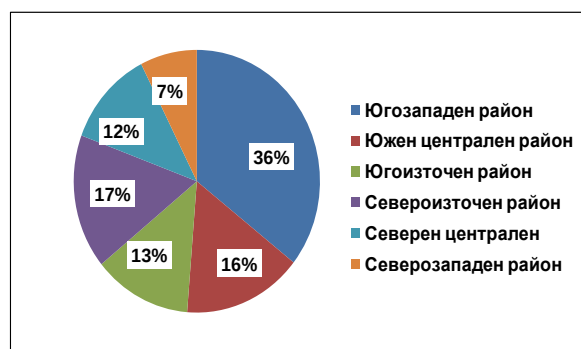
Над една трета от всички фирми (36%) са локализирани в Югозападния район за планиране. В Североизточния и Южния централен район за планиране развиват бизнес съответно 17% и 16% от изследваните фирми. Следват други два района – Югоизточен и Северен централен, към които принадлежат 13% и 12% от всички анкетирувани фирми. С най-малък дял в социологическото изследване (7%) са фирмите от най-слаборазвятия район в страната – Северозападния.

Секторна принадлежност на фирмите от извадката



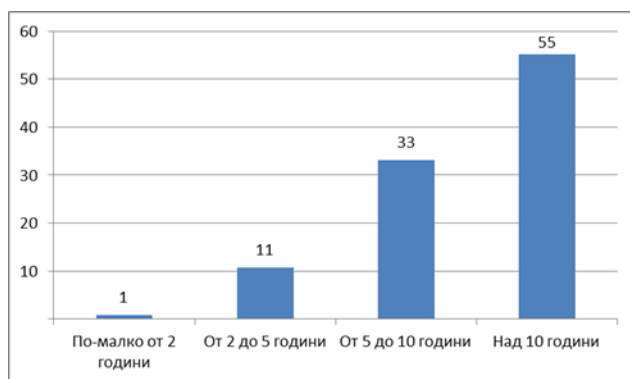
Фигура 18

Разпределение по райони за планиране на фирмите от извадката



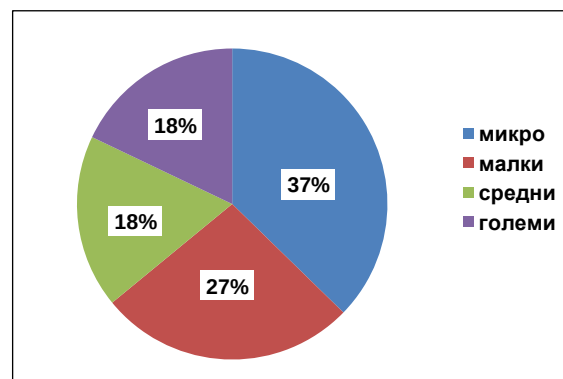
Фигура 19

Продължителност на съществуване на фирмите от извадката



Фигура 20

Размерност на фирмите от извадката



Фигура 21

Над половината от анкетираните фирми (55%) съществуват повече от десет години, което показва, че те се намират в зрял етап от развитието си (Фигура 20). Една трета от всички фирми имат производствена история от пет до десет години. Близко 11% са фирмите

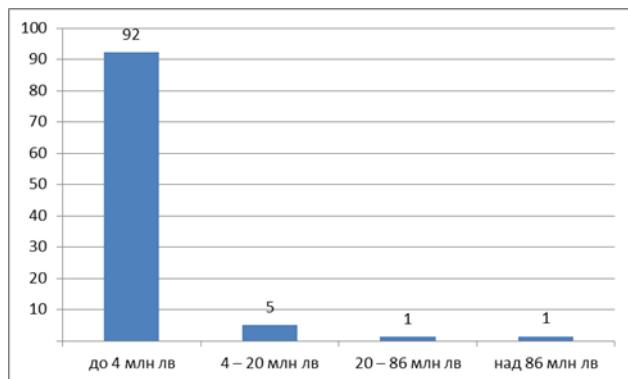
с производствена дейност от две до пет години, докато в начален етап в развитието си (под двегодишна история) са по-малко от един процент от изследваните фирми.

По брой на персонала сред фирмите от извадката доминират тези с до десет души – 37% (Фигура 21). Малко над една четвърт са фирмите с персонал 10-50 души. По-големите фирми (с персонал 50-250 души и над 250 души) са по около 18% от всички фирми от извадката.

По размер на наличните активи над 90% от фирмите от извадката са до четири милиона лева (Фигура 22). Следват фирмите с активи 4-20 млн.лв. С активи 20-86 млн.лв. и над 86 млн.лв. са съответно 1,3% и 1,4% от всички фирми.

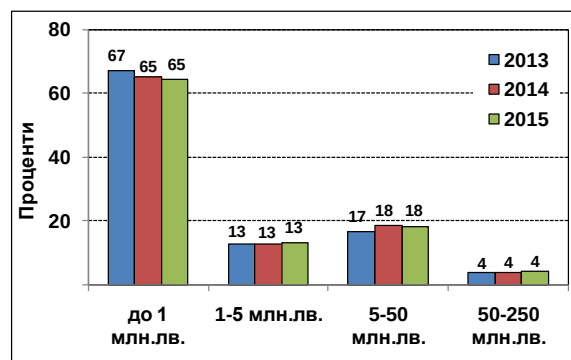
Разпределението на фирмите от извадката според осъществявания от тях оборот през 2013-2015 г. е сравнително постоянна величина. До един милион лева оборот имат около две трети (65-67%) от изследваните фирми (Фигура 23). В интервала 1-5 млн.лв. оборот попадат около 13% от фирмите. Над 18% са фирмите през 2014-2015 г., които имат оборот 5-50 млн.лв. Най-големи обороти (в рамките на 50-250 млн.лв.) имат около четири процента от всички анкетирувани фирми.

Активи на фирмите от извадката



Фигура 22

Оборот на фирмите от извадката

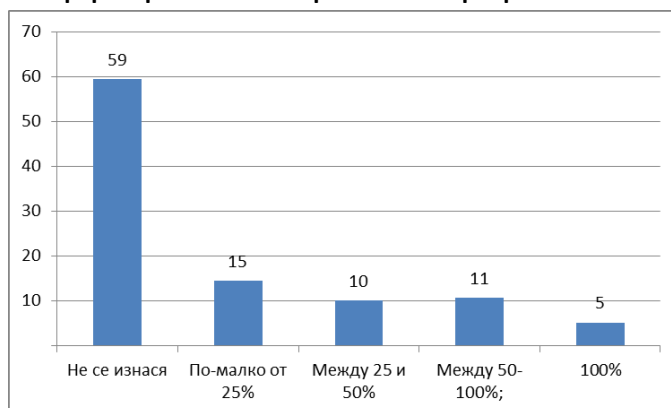


Фигура 23

Според отговорите на фирмите за персонал, оборот и активи е определена размерната им структура. За целта са използвани критериите на *Закона за малките и средни предприятия*.

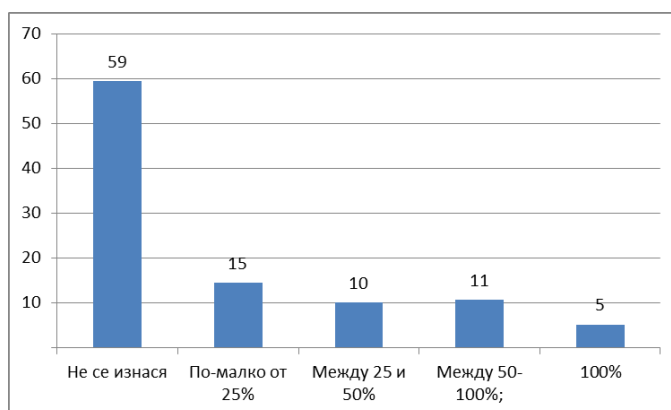
С преобладаващ дял в тази структура са микропредприятията – 37% (Фигура 21). Те са последвани от малките фирми (дял от 27%). Средните и големите фирми са еднакво представени (по 18%).

Близо 60% от изследваните фирми работят на вътрешния пазар и разчитат на вътрешното потребление (



Фигура 24). Под една четвърт от произведената продукция се изнася от около 15% от фирмите. Между 15% и 50% от продукцията си изнасят около една десета от всички фирми. Над половината, но не цялата продукция, се изнася също от около една десета от анкетираните фирми. Цялата продукция е предназначена за износ от 5,2% от всички фирми.

Дял на износа на фирмите от извадката



Фигура 24

Обобщена оценка: Фирмите от извадката са с частна собственост и предимно еднолични. Обхванати са фирми от сектор промишленост, селско стопанство и услуги. Те са разпределени по територията на цялата страна, но с най-висока концентрация са фирмите от Югозападния район за планиране. Във фирмите от извадката преобладават зрелите, с бизнес история от десет и повече години. По размер те са предимно микропредприятия, а по отношение на основния си пазар са разпределени примерно три пети на вътрешния пазар и две пети – на външния пазар.

Представените характеристики на обхванатите чрез социологическа анкета фирми са подходящи и отговарят на предварително зададените за целите на настоящото изследване.

2.2. Корпоративни кредитни практики

Анкетното проучване предоставя възможност за оценка на мотивациите в кредитната дейност на изследваните фирми. Те са предпоставка за формиране и оценка на инвестиционната им активност, респ. необходимостта от кредитно осигуряване.

Преобладаващата част от компаниите (около 70%) нямат задължения, но при слабо увеличение през последната година в сравнение с предходната. До 20% е делът на задълженията, съотнесен с активите на компаниите при 16%, а при 10% е между 20% и 50%. Прави впечатление, че само около 60% от задълженията са към ТБ. Около 22% от компаниите имат задължения към контрагенти, като в преобладаващата си част те са до три месеца. Междufирмената задлъжнялост продължава да играе значима роля в българската икономика.

В структурата на задълженията небанковото финансиране играе малка роля. Единственият конкурент на банковото кредитиране с 10% от компаниите, посочили че имат задължения към него, е лизингът. Факторингът и други форми на финансиране са непопулярни сред компаниите. Неочаквано нисък е делът на компаниите, получили грантово и друго субсидирано финансиране от европейски програми и фондове. Очевидно, ТБ продължават да имат комфорта на доминантен кредитор за развитието на компаниите и икономиката като цяло.

Достъпът до финансиране са посочили като основна пречка пред бизнеса едва 6,8% от компаниите, като най-често този проблем излиза на пето място по важност. Данните от изследването потвърждават хипотезата, че задлъжнялостта и достъпът до кредит не са вече сред основните причини за слабата кредитна активност на компаниите.

Изследването идентифицира известна привързаност на компаниите към една основна кредитираща институция. Около 40% от компаниите ползват кредитните продукти само на една ТБ, а 14% - от две, като под един процент от компаниите използват кредити от повече от две ТБ. При избор на ТБ, пред която да се кандидатства за кредит, само около 34% от фирмите правят самостоятелно проучване за условията, докато 24% се обръщат само към ТБ, с която работят. Сменили са си ТБ 60% от изследваните фирми, като най-често (30%) посочвана причина е *„гъвкавост и индивидуален подход“*, на второ място по-добрите условия (цена, такси, обезпечения), а на трето място (19%) по-добро отношение на служителите и бързина в обслужването.

Изследването идентифицира един съществен проблем, свързан с търсенето на кредит – очакването ТБ да приложат гъвкав и индивидуален подход към кредитополучателите, да разбират бизнеса им и да им помагат във вземането на важните финансови решения. В това отношение компаниите в преобладаващата си част са неудовлетворени от банковото обслужване. В търсене на причините за слабото търсене на кредити, изследването беше насочено и към идентифициране на проблемите с отказаните кредити – както от страна на ТБ, така и от страна на компаниите. Значителен е делът на фирмите, на които е отказан кредит от ТБ – около 30%, като посочените основни причини са, на първо място – недостатъчни обороти, на второ място – недостатъчно обезпечение, и на трето място – висока задлъжнялост и лоша кредитна история. Предназначението на отказаните от ТБ кредити е по равно разпределено между инвестиционни кредити и такива за оборотни средства.

Значителен е делът на фирмите, които сами са се отказали от кредит – около 45%. Причините за това се градираят както следва: на първо място – прекомерно висока цена, на второ място – прекомерно голямо искано обезпечение, на трето място се нареждат три причини: кратък погасителен период, проточване на процеса на вземане на решение от страна на ТБ и по-добри условия, предоставени от друга ТБ,

Насърчаването на кредитната активност е свързано с по-ефективен диалог между търсещите и предлагащите кредити, по-добро съответствие между структурата и характера на търсенето и предлагането на кредит, в което (както показва изследването) не само цената и обезпечението играят роля.

Анкетното проучване дава възможност да се оцени като цяло кредитоспособността на компаниите чрез сравнение на отговори на няколко въпроса.

За оценка на надеждността и кредитоспособността на анкетираните компании са използвани данни за разпределението на отговорите на въпроси №11 (*„Има ли вашата компания просрочени задължения към контрагенти/клиенти/партньори?“*), №12 (*„Ако имате текущи кредитни задължения, очаквате ли да ги обслужвате съгласно условията по договора?“*) и №13 (*„Ако вашата компания има задължения с просрочие над 6 месеца към контрагенти/клиенти/партньори, в какъв размер са те от общите задължения?“*) от Анкетната карта (Приложение 2). Те дават информация за наличието на просрочени

задължения към контрагенти, както и за субективната оценка на респондентите за параметрите на обслужване на банковите им кредити (Таблица 3).

Фирмите в сектора на промишлеността допускат по-малко забавени плащания към контрагентите си – делът на задълженията с просрочие над шест месеца за 95% от респондентите в сектора е по-малък от една десета от общия им обем. По-слабо е представянето на промишлените фирми по отношение на обслужването на банкови кредити (A12, Таблица 3), където с най-добро разпределение се открояват фирмите от селското стопанство – честотата на респондентите, отговорили че очакват да обслужват редовно банковите си кредити, е 93%. Делът на стопанските агенти с гарантирано изкупуване на готова продукция е най-голям именно в този сектор. Честотата на тези очаквания в сектора на промишлеността е по-ниска (87%). Най-неблагоприятна оценка за кредитоспособността си дават предприятията от сектора на услугите – 83% честота на очакванията за редовно обслужване на банковите кредити.

Отклоненията от средните стойности за извадката са сравнително малки и въпреки наличието на посочените разлики може да се оцени, че няма съществено различие в кредитоспособността между представените икономически сектори.

Сравнително малки са различията при данните за високи дялове на просрочия към контрагентите (над шест месеца – A11, Таблица 3). Няма съществени разлики при разпределението на останалите отговори за дела на просрочените задължения.

Изключение се наблюдава за сектора на услугите и търговията, при който делът на просрочията с 10-20% е значително по-голям от останалите (8%). Секторът на услугите е този, в който изпъкват най-явно проблемите с обслужването на банковите кредити. Сред тази група респонденти се наблюдава най-висока честота на компании, които са склонни да предоговорят своите кредити (12%). При този сектор се отчита и най-голям дял на предприятията, които планират предсрочни погасявания (пет процента). Кредитирането на търговията и услугите се характеризира с по-висок присъщ риск. Паричните потоци са по-трудно прогнозируеми, отколкото например в селското стопанство, където над 93% от фирмите очакват да обслужват кредитите си съгласно условията на договора.

Донякъде изненадващ резултат се получава при оценката на обслужване на кредитите според демографското разпределение на компаниите (Таблица 4).

Дълговете са обслужвани най-безпроблемно от страна на младите компании, създадени преди по-малко от две години. Всички компании от тази група обслужват редовно своите задължения към контрагенти, което вероятно може да се обясни с по-голямата предпазливост на доставчиците към новосъздадените фирми.

Таблица 3

**Разпределение на фирмите от извадката по отношение на
надеждност и кредитоспособност**

		В какъв сектор работи компанията		
		селско и горско стопанство	промишленост	услуги или търговия
A11. Има ли вашата компания просрочени задължения към контрагенти (д/н)	Не	75,5%	80,7%	80,5%
	Да, до 3 месеца	8,5%	14,8%	13,5%
	Да, от 3 до 6 месеца	13,2%	2,8%	3,1%
	Да, от 6 до 12 месеца	,9%	,9%	2,0%
	Да, за повече от една година	1,9%	,8%	,9%
A12. Ако имате кредити, очаквате ли да ги обслужвате съгласно условията по договора?	Да	93,5%	87,1%	82,7%
	Не, ще опитаме да ги предоговорим	6,5%	10,3%	12,4%
	Планираме предсрочно погасяване	,0%	2,6%	4,9%
	Друго	,0%	,0%	,0%
A13. Какъв е дялът на просрочията на задължения към контрагенти над 6 месеца	Под 10%	90,6%	95,1%	86,6%
	10 – 20%	3,1%	1,6%	8,4%
	20 – 50%	6,3%	3,3%	5,0%
	Над 50%	,0%	,0%	,0%

Таблица 4

Демографско разпределение на фирмите от извадката

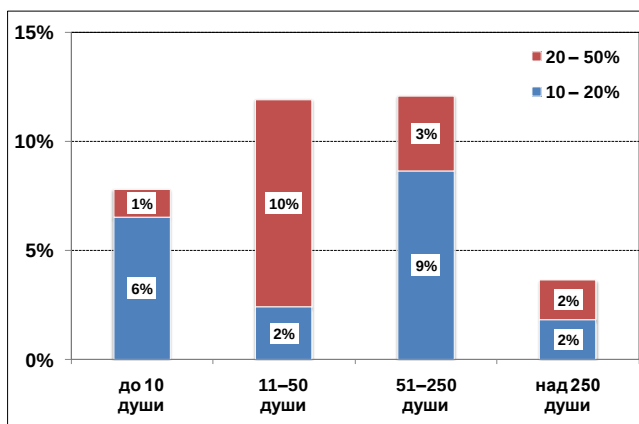
		A1. От колко години работи компанията ви			
		По-малко от 2 години	От 2 до 5 години	От 5 до 10 години	Над 10 години
A11. Има ли вашата компания просрочени задължения към контрагенти (д/н)	Не	100,0%	64,4%	83,3%	81,0%
	Да, до 3 месеца	,0%	27,1%	12,3%	12,0%
	Да, от 3 до 6 месеца	,0%	5,9%	3,6%	3,8%
	Да, от 6 до 12 месеца	,0%	,0%	,3%	2,3%
	Да, за повече от една година	,0%	2,5%	,6%	,8%
A12. Ако имате кредити, очаквате ли да ги обслужвате съгласно условията по договора?	Да	100,0%	89,4%	84,0%	86,3%
	Не, ще се опитаме да ги предоговорим	,0%	7,1%	14,7%	9,4%
	Планираме предсрочно погасяване	,0%	3,5%	1,3%	4,3%
	Друго	,0%	,0%	,0%	,0%
A13. Какъв е дялът на просрочените задължения към контрагенти над 6 месеца	Под 10%	,0%	80,6%	95,9%	90,5%
	10 – 20%	,0%	9,7%	4,1%	4,1%
	20 – 50%	,0%	9,7%	,0%	5,3%
	Над 50%	,0%	,0%	,0%	,0%

При фирмите с по-дълга (от две до пет години) история кумулативната честота на респондентите, забавящи плащанията към контрагенти с над шест месеца, е 2,5%, а при най-старите компании (създадени преди повече от десет години) този дял е още по-голям (3,1%, като почти една трета от тях са с просрочие от повече от една година).

В процесите, свързани с възникването и обслужването на междуфирмените задължения, повечето компании използват еднофакторни модели за оценка, които често водят до погрешни изводи за надеждността и кредитоспособността на контрагентите. Подобна е картината на разпределението при обслужване на кредитите. Най-младите компании не срещат проблеми с обслужването на задълженията си към ТБ, докато при фирмите с по-дълга история има немалък дял респонденти, планиращи да предприемат опит за предоговаряне на условията по кредита. Средно за извадката този дял е 11% като най-голям е той в групата на компаниите с 5-10 годишна история – 15% от респондентите в тази категория планират предоговаряне.

Разпределението на фирмите според броя на заетите лица в компаниите от извадката показва, че най-съществени проблеми с обслужването на задълженията към контрагенти имат предприятията, в които броят на заетите лица е в рамките на 50-250 души. От общо 200 респонденти в този сегмент седем броя (3,5%) са отговорили, че имат просрочия от половин до една година, а други три фирми имат просрочие от над една година. При по-малките предприятия (11-50 души) честотата на респондентите с просрочие повече от една година е също над средното за извадката (2,4%).

**Дял на задълженията към контрагенти
с просрочие над шест месеца**



Фигура 25

Най-надеждни партньори спрямо своите контрагенти са малките предприятия с до десет души персонал, както и големите – с над 250 души персонал (Фигура 25).

Не съществува ясно разграничение при разпределението на фирмите за обслужването на банковите кредити. Средно за извадката делът на компаниите, склонни да

предоговорят условията по кредитите си, е 11%, като в отделните групи разликите са сравнително малки. При най-малките компании (до десет души персонал) този дял е 9,6%, а най-висока стойност има в сегмента със заетост 11-50 души, където делът на фирмите обслужващите нередовно банковите си кредити е 12,4%.

Таблица 5

**Разпределение на отговори за обслужване на задължения
спрямо активите на фирмите**

A2.2. Колко активи има вашата компания през 2015 г.		до 4 млн.	4 – 20 млн.	20 – 86 млн.	над 86 млн.
A11. Има ли вашата компания просрочени задължения към контрагенти (д/н)	Не	81,2%	50,0%	100,0%	100,0%
	Да, до 3 месеца	12,2%	46,4%	,0%	,0%
	Да, от 3 до 6 месеца	4,3%	,0%	,0%	,0%
	Да, от 6 до 12 месеца	1,3%	3,6%	,0%	,0%
	Да, за повече от 1 г.	1,0%	,0%	,0%	,0%
A12. Ако имате кредити, очаквате ли да ги обслужвате съгласно условията по договора?	Да	84,6%	96,2%	100,0%	100,0%
	Не, ще опитаме да ги предоговорим	11,7%	3,8%	,0%	,0%
	Планираме предсрочно погасяване	3,7%	,0%	,0%	,0%
	Друго	,0%	,0%	,0%	,0%
A13. Какъв е делът на просрочените задължения към контрагенти над 6 месеца	Под 10%	89,8%	100,0%	100,0%	100,0%
	10 – 20%	5,3%	,0%	,0%	,0%
	20 – 50%	4,9%	,0%	,0%	,0%
	Над 50%	,0%	,0%	,0%	,0%

Ясно е изразена зависимостта по отношение на активите на респондентите (Таблица 5). Компаниите с активи над 20 млн.лв. за 2015 г. нямат никакви просрочени задължения към контрагенти. При по-малките компании (с активи 4-20 млн.лв.) се допускат сравнително кратки просрочия – до три месеца. Над 46% от компаниите в този сегмент допускат такива просрочия, което вероятно използват като средство за финансиране във вид на алтернатива на оборотните кредити от ТБ. При най-малките компании (с активи до четири милиона лева) делът на респондентите без просрочени задължения към контрагенти е 81%, а делът на респондентите с просрочия до три месеца е 12%.

Компаниите, чието балансово число превишава 20 млн.лв., са изрядни платци. Изводът се потвърждава и от разпределението на отговорите на 13-ти въпрос („Ако вашата компания има задължения с просрочие над 6 месеца към контрагенти/клиенти/партньори, в какъв размер са те от общите задължения?“). Единствената категория, в която се наблюдава ненулева честота на фирмите с просрочие над шест месеца, е сегментът на най-малките фирми (с активи до четири милиона лева). Делът на предприятията, които възнамеряват да предоговорят кредитите си поради затруднения при обслужването, е

обратно пропорционален на балансово им число. При най-малките компании този дял е 12%, в групата с активи 4-20 млн.лв. делът е трикратно по-малък (3,8%), а предприятията с активи над 20 млн.лв. не очакват проблеми с обслужването на кредитите си.

Таблица 6

Разпределение на фирмите от извадката по отношение на годишен оборот

Не се очертават съществени разлики при оценката на разпределенията спрямо

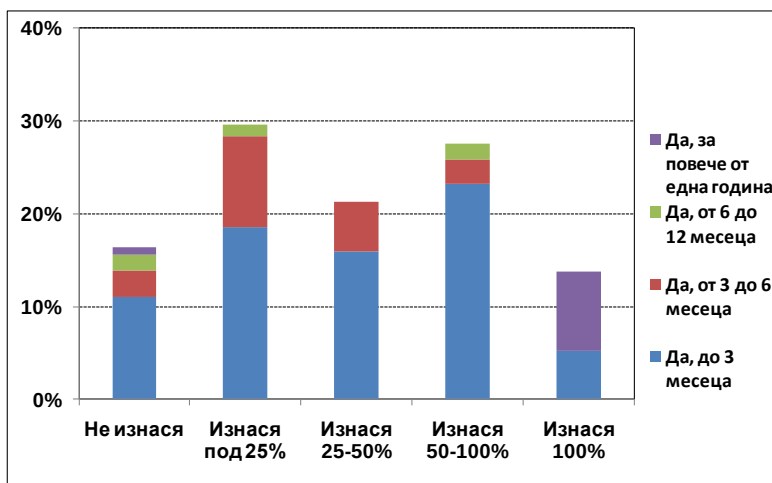
		A3.1 Колко е годишният оборот на компанията през 2015 г. (млн. лв.)			
		до 1	1-5	5-50	50-250
A11. Има ли вашата компания просрочени задължения към контрагенти (д/н)	Не	81.4%	76.6%	76.8%	81.8%
	Да, до 3 месеца	12.6%	16.6%	17.0%	9.1%
	Да, от 3 до 6 месеца	3.9%	3.4%	3.1%	9.1%
	Да, от 6 до 12 месеца	0.9%	2.8%	2.6%	0.0%
	Да, за повече от една година	1.2%	0.7%	0.5%	0.0%
A12. Ако имате кредити, очаквате ли да ги обслужвате съгласно условията по договора?	Да	84.2%	89.0%	87.6%	93.5%
	Не, ще опитаме да ги предоговорим	10.9%	11.0%	11.0%	6.5%
	Планираме предсрочно погасяване	4.8%	0.0%	1.4%	0.0%
	Друго	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
A13. Какъв е делът на просрочените задължения към контрагенти над 6 месеца	Под 10%	90.4%	88.4%	91.7%	100.0%
	10 – 20%	3.8%	7.0%	6.7%	0.0%
	20 – 50%	5.7%	4.7%	1.7%	0.0%
	Над 50%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

годишния оборот на компаниите (Таблица 6). Над средните дялове с просрочени задължения към контрагенти, са компаниите в средните два сегмента (с годишен оборот 1-5 млн.лв. и 5-50 млн.лв.). Отчетените разлики не са статистически значими, поради което не могат да служат като основа за формулиране на изводи.

По-ясна зависимост се очертава при оценката на разпределението на отговорите на 13-ти въпрос (A13, Таблица 6). Наблюдава се аналогична картина на тази при разпределението на фирмите на база активи, като честотата на компаниите със значителен дял на просрочията (над шест месеца, 20-50% от общата стойност на задълженията) е обратно пропорционална на техния оборот. Най-голям дял просрочия (над половин година) имат предприятията с оборот до един милион лева. Почти шест процента от тях са посочили, че делът на големите просрочия е между една пета и една втора от общата им стойност. С увеличаването на оборотите делът на големите просрочия намалява, като в най-горния сегмент (с оборот 50-250 млн.лв.) всички компании обслужват задълженията си към контрагенти така, че делът на големите просрочия се поддържа под една десета.

При обслужването на банковите кредити по отношение на оборотите се открояват две групи: (1) Предприятия с оборот под 50 млн.лв., при които 11% възнамеряват да предоговорят условията поради предвиждани проблеми при тяхното обслужване; (2) Значително по-надеждна втора група от предприятия (с оборот от над 50 млн.лв.), при които делът на компаниите, допускащи нередовно обслужване е двукратно по-малък (6,5%).

**Разпределение на фирмите от извадката по
просрочени задължения към контрагенти
според продукцията за износ**



Фигура 26

Разпределението на фирмите по отношение на експортната продукция е асиметрично (Фигура 26). Съществени разлики при просрочията към контрагенти не се наблюдават в нито една от групите с изключение на тази, която насочва готовата си продукция изцяло към външни пазари. Почти една десета от шестдесетте предприятия в тази категория отговарят, че просрочват задължения си към контрагенти с повече от една година. Средният дял за извадката е многократно по-малък (едва един процент имат големи закъснения на плащанията си).

Асиметрия се наблюдава и при оценката на дела на задълженията с просрочия над шест месеца, като тук неизрядни платци са всички предприятия с над 50% износ на произвежданата от тях продукция. Средната честота на респондентите, при които просрочените задължения към контрагенти е повече от шест месеца (20-50% от общите им задължения), е над 13%. За всички останали групи тази честота е пренебрежимо малка.

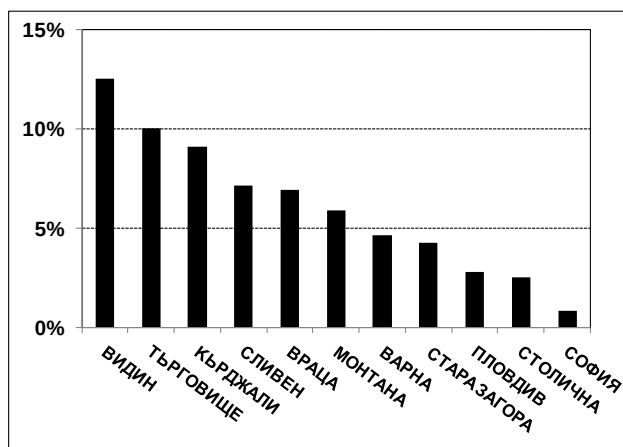
Оценката на обслужването на банковите кредити показва аналогична картина: Експортно-ориентираните предприятия са по-неизрядни платци. Почти 13% от групата респонденти, чиито експорт е 50-100% от производството им, очакват затруднения с обслужването на банковите си кредити. В следващата група (с 100% произвеждана продукция за износ) делът на респондентите, очакващи затруднения при обслужването на кредитите, е примерно трикратно над средното за извадката (31%).

Разпределението на фирмите спрямо съотношенията на задълженията на компанията към общите активи е сравнително равномерно. Средната честота на предприятията с просрочия над шест месеца е 2,3% за извадката. Най-високи стойности се наблюдават при най-слабо задлъжнелите фирми. Почти шест процента от тази категория допуска просрочия над шест месеца, докато при останалите този дял е двукратно по-малък. За сметка на това, предприятията с ниска задлъжнялост имат по-малък дял на тази категория задължения. Едва два процента от тази група отговарят, че делът на просрочията над шест месеца превишава една пета от общата стойност на дълговете им. По-слабо задлъжнелите компании допускат закъснения по-често, но задълженията им са по-малки. Тази категория компании са и по-изрядни платци към ТБ. Делът на тези, които очакват да се затруднят с обслужването на кредитите си е двукратно по-нисък отколкото средния за извадката.

Разпределението на фирмите на регионален принцип се покрива с очакванията доколкото кредитоспособността на предприятията е в пряка зависимост от икономическия потенциал на региона (Фигура 27). Най-голям дял на респондентите, допускащи просрочия по задълженията си към контрагенти с повече от шест месеца, са отчетени във Видин (12,5%). Малко по-малък е делът на тези предприятия в Търговище (10%). В рамките на 5-10% варира този дял в градовете Кърджали, Сливен, Враца и Монтана. Изненадващо е представянето на фирмите от Варна, при които делът на респондентите с по-големи просрочия е 4,6% и почти половината от тях (1,9%) са за над една година.

При отговорите на 13-ти въпрос (*„Ако вашата компания има задължения с просрочие над 6 месеца към контрагенти/клиенти/партньори, в какъв размер са те от общите задължения?“*) се открояват фирмите от Кюстендил – всички компании с такива просрочия имат над една пета дял на просрочените задължения. Следват фирмите от Търговище (с 33%), Сливен (с 29%), Ямбол (с 17%) и Враца (с 11%).

**Разпределение на фирмите от извадката
по просрочени задължения с повече от шест месеца по региони**



Фигура 27

Очакванията се покриват и при голяма част от отговорите за възможни затруднения при обслужването на банкови кредити. Най-висока е честота на предприятията, които предполагат, че ще имат такива затруднения в регионите Ловеч, Смолян, Видин и Кюстендил (с дял 40-100%). В големите бизнес центрове тази честота е значително по-ниска – в Русе, София, Пловдив и Столична община тя варира между 10% и 13%. Най-добре представящите се бизнес центрове са Бургас и Варна с честоти съответно 6,3% и 7,4%, а градовете с нулева честота са Габрово, Кърджали, Плевен, Разград, Търговище и Хасково. Разминаването на разпределенията при междуфирмената задлъжнялост и обслужването на банковите кредити по всяка вероятност се дължи на различните подходи при оценка на кредитоспособността, които използват ТБ и предприятията от реалния сектор.

Съществени разлики на база очакванията на респондентите не могат да бъдат посочени. Повече от средния дял просрочия към контрагенти над шест месеца имат предприятията, които са по-консервативно настроени за резултатите от дейността си през 2016 г. и следващата 2017 г. При фирмите, посочили че приходите от продажби ще се запазят, едва 2,6% имат просрочия над шест месеца, а при по-оптимистично настроените респонденти този дял е нула. Малко по-различна е картината при очакванията за обслужване на банкови кредити, като най-висока честота (15%) на затруднените фирми е на лице при умерените оптимисти (очакващи увеличение на оборотите до десет процента).

Финансовото планиране на анкетираните компании е не особено издържано. Висока е степента на съвпадение между очакванията за 2016 г. и 2017 г. Краткосрочните планове на повечето респонденти са изцяло зависими от текущите им очаквания, а не са продукт на аналитично-емпиричен подход.

Таблица 7

Разпределение на фирмите от извадката според планирането за използване на банков кредит

		А9. Планирате ли да използвате банков кредит или друг тип финансиране		
		Да	Не	Не съм решил
А11. Има ли вашата компания просрочени задължения към контрагенти	Не	29,3%	56,4%	14,3%
	Да, до 3 месеца	56,8%	28,4%	14,9%
	Да, от 3 до 6 месеца	27,9%	18,6%	53,5%
	Да, от 6 до 12 месеца	66,7%	13,3%	20,0%
	Да, за повече от една година	60,0%	0,0%	40,0%
А12. Ако имате кредити, очаквате ли да ги обслужвате съгласно условията по договора?	Да	35,7%	44,7%	19,5%
	Не, ще опитаме да ги преговорим	63,4%	24,4%	12,2%
	Планираме предсрочно погасяване	56,0%	24,0%	20,0%
	Друго	0,0%	0,0%	0,0%
А13. Какъв е делът на просрочените задължения към контрагенти над 6 месеца	Под 10%	44,2%	33,3%	22,5%
	10 – 20%	7,7%	15,4%	76,9%
	20 – 50%	58,3%	25,0%	16,7%
	Над 50%	0,0%	0,0%	0,0%

Оценката на 9-ти въпрос („Планирате ли да използвате банков кредит или друг тип финансиране?“, Таблица 7) логично показва по-висока честота на позитивните отговори при фирмите с просрочени задължения. Делът на положително отговорилите сред фирмите без просрочени задължения към контрагенти е 29%, а делът на предприятията, при които закъсненията превишават шест месеца и възнамеряват да се финансират чрез кредит или по друг начин, е двукратно по-висок (респ. 67% и 60%).

Аналогична е картината при очакваните затруднения за обслужване на банкови кредити. Предприятията, които предполагат евентуални затруднения при обслужване на съществуващите банкови кредити по-често изявяват намерение да потърсят банков кредит или друг тип финансиране (63% срещу 36% честота при респондентите с редовно обслужване на кредитите).

Не се откроява отчетлива зависимост между броя на ТБ, от които едно предприятие ползва кредит, от една страна, и просрочията към контрагенти, от друга. Големи просрочия се срещат както при предприятията, ползващи услугите на една или две ТБ, така и при тези, които не използват нито една. Респонденти, ползващи кредити от три или повече ТБ, се срещат рядко в извадката (общият им брой е едва десет).

Над 15% от предприятията, които в края на миналата година нямат кредит от нито една ТБ, очакват да възникнат затруднения при обслужването на бъдещи банкови кредити (отговори на 12-ти въпрос: „Ако имате текущи кредитни задължения, очаквате ли да ги обслужвате съгласно условията по договора?“). По всяка вероятност става въпрос за фирми, които са изтеглили кредит в годината на провеждане на анкетата, доколкото въпросът за наличието на банкови кредити е релевантен към края на 2015 г. Остава открит въпросът поради каква причина фирмите, ползващи кредит от една или две ТБ, имат значително по-ниска честота на очакванията за възникване на проблеми при обслужването на кредитите в сравнение с групата, която е изтегвила кредит през последните няколко месеца. Подобно разпределение може да се обясни или с възникването на непредвидено събитие от системен характер (довело до съществено влошаване на паричните потоци на предприятията), или че през изтичащата 2016 г. ТБ са допуснали известно отслабване на своите критерии към кандидатите за финансиране.

Оценката на нуждите от финансиране през следващите 3, 6 и 12 месеца в значителна степен покрива предварителните очаквания. Предприятията с просрочия над шест месеца се нуждаят по-често от ограничено финансиране (до половин милион лева), очевидно предназначено за погасяване на просрочените задължения и за възстановяване на доверието на контрагентите. Групата предприятия, чувстващи необходимост от малък кредит (до половин милион лева) през следващите три месеца има най-висока честота на очакванията за възникване на проблеми при обслужване на банковите кредити (27%). Близка до нея е честотата при планирането на нуждите от финансиране в шест месечен хоризонт (26% от респондентите, чиито нужди са под половин милион лева, очакват затруднение при обслужването на кредитите).

Няма съществена разлика при двете групи с различни предпочитания за определяне на лихвата по кредита. В групата на предприятията, очакващи затруднения при обслужването, дяловете на респондентите, предпочитащи плаваща и фиксирана лихва, е почти еднакъв. Спецификата на възникналите затруднения не е свързана с фактори, влияещи върху поведението на пазарните лихви. Обяснение за сходната форма на разпределението на отговорите в двете групи може да бъде потърсено в особености на подписаните договори. Независимо от обстоятелството, че те са сключени при плаваща лихва, за голяма част от кредитите понастоящем действа фиксирана ставка, тъй като

пазарните равнища са под праговете, които обичайно в договорите се определят в графата „не по-малко от ...“.

Таблица 8

Разпределение на фирмите от извадката спрямо матуритета на искания кредит

		A20. С какъв матуритет искате нов кредит (г.)				
		до 1	1 до 5	5 до 7	7 до 10	над 15
A11. Има ли вашата компания просрочени задължения към контрагенти (д/н)	Не	9.6%	39.4%	28.3%	18.5%	4.1%
	Да, до 3 месеца	9.1%	36.4%	43.2%	11.4%	0.0%
	Да, от 3 до 6 месеца	0.0%	35.9%	38.5%	7.7%	17.9%
	Да, от 6 до 12 месеца	0.0%	46.7%	0.0%	53.3%	0.0%
	Да, за повече от една година	0.0%	70.0%	20.0%	10.0%	0.0%
A12. Ако имате кредити, очаквате ли да ги обслужвате съгласно условията по договора?	Да	10.2%	35.2%	33.9%	17.9%	2.8%
	Не, ще опитаме да ги предоговорим	0.0%	29.9%	31.3%	34.3%	4.5%
	Планираме предсрочно погасяване	0.0%	76.0%	24.0%	0.0%	0.0%
	Друго	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
A13. Какъв е делът на просрочените задължения към контрагенти над 6 месеца	Под 10%	11.0%	29.5%	33.0%	19.5%	7.0%
	10 – 20%	0.0%	53.8%	15.4%	30.8%	0.0%
	20 – 50%	0.0%	75.0%	25.0%	0.0%	0.0%
	Над 50%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

Не се откроява закономерност между кредитоспособността на фирмите, от една страна, и матуритета на търсеното финансиране, от друга (Таблица 8). Честотните разпределения при компаниите, които нямат просрочени задължения към контрагенти, от една страна, и тези, които имат такива просрочия, от друга, са несъпоставими. Групите с по-големи закъснения на плащанията към доставчици са склонни да търсят дългосрочно финансиране, докато изрядните платци търсят по-краткосрочни кредити (предимно до седем години).

Откроява се зависимост между предпочитанията за оригинален матуритет, от една страна, и очакванията за възникване на проблеми при обслужването на съществуващи банкови кредити, от друга. Честотите на търсещите дългосрочно финансиране в последните два сегмента (7-10 години и повече) са двукратно по-високи при фирмите, очакващи затруднения (респ. 34% и 4,5%) в сравнение с изрядните платци (18% и 2,8%). Честотата при най-късия диапазон е десет процента при изрядните платци и нулева в групата на респондентите, очакващи възникването на затруднения и възнамеряващи да преразгледат условията на договорите си.

Близо 80% от анкетираните не дават отговор на въпрос 22: „Ако ви е отказван кредит, каква е била причината?“. Близо 7% от отговорилите посочват, че основната

причина за отказа е ниските обороти и печалба на техните фирми. При близо 5% от отговорите обезпечението на кредита се е оказало препъникамък на активността им по тази линия.

Сравнително голям брой компании са отговорили на 24-ти въпрос: „Отказвала ли се е вашата компания от одобрен кредит?“. При компаниите, които не са отказвали кредит, не може да бъде обособена закономерност. Асиметрия на разпределението се наблюдава в малка част от отговорите за отказ, като сравнително голяма честота на просрочията до три месеца има при компаниите, които са отказвали кредит заради висока цена (22%), както и заради кратък срок на погасяване (18%), но също и поради прекомерни изисквания към обезпечението (15%). Най-голяма е честотата на просрочените задължения към контрагенти в случаите на отказ поради промяна на първоначалните намерения (едва една четвърт от тези компании обслужват редовно задълженията си към контрагенти). Този отговор следва да се възприеме или като: (1) Индикация за лошо финансово планиране, или като (2) Формален мотив, маскиращ истинската причина за отказа.

Немалък е и дялът на предприятията с просрочени задължения към контрагенти сред респондентите, твърдящи че са се отказали от кредит заради проточена процедура. По всяка вероятност в случая става въпрос за фирми с гранични стойности на показателите, които не могат да покрият критериите на ТБ-кредитори. В подобни случаи е нормално да се изискват допълнителни документи, удостоверяващи историята на фирмата, качество на активите и др. под., което води до проточване на процедурата и често до отказ на кандидата. Обяснението кореспондира с високата честота на предприятията, очакващи възникване на затруднения при обслужването на кредитите им именно в групата на отказалите кредит заради проточена процедура (31%), а също и високата честота на проблемното обслужване при респондентите, обяснили отказа си с промяна на първоначалните намерения (29%).

Трудно може да се изясни логиката на разпределението на отговорите за избора на бъдещ кредитор. Затрудненото обслужване на кредита е слабо зависима от начина, по който фирмата избира ТБ-кредитор (от 9% при тези, които ползват консултантски услуги, до 15% при предприятията, които действат чрез познат в ТБ). Значително по-нисък е процентът на затруднените предприятия сред тези, които отделят време, за да направят самостоятелно проучване. В тази група честотата на затруднените предприятия е едва 5,3%. Те използват

по-активен подход на планиране, който предполага ангажирането на по-голям ресурс и по-висока ефективност на утилизация в сравнение с останалите групи.

При предприятията, ползващи експертна помощ при изготвянето на бизнес план, както и при тези, които се консултират с ТБ при управлението на финансовите потоци или за развитието на бизнеса, не се наблюдават затруднения при обслужването на банкови кредити. При респондентите, които не ползват експертна помощ от кредитора извън банковите услуги, тази честота достига 13%. Този извод се отнася изрично за предприятията, които реално използват експертна помощ от ТБ, а не само за процеса на обсъждане на инвестиционните намерения и перспективи за развитие (32-ри въпрос: „*Обсъждате ли с банката си инвестиционните си намерения и перспективи за бизнес развитие?*”), тъй като честотата на затруднените с обслужването на кредитите си предприятия от последната група е също толкова (14%) както и при тези, които не ползват експертна помощ.

Обобщаваща оценка: Най-надеждни от участващите в анкетата са големите промишлени предприятия. Те по-рядко допускат просрочие на плащанията си към контрагенти, а в повечето случаи закъсненията не превишават три месеца. Високата капиталоемкост, която е характерна за дейността на повечето от тях, дава възможност за покриване на задълженията с достатъчно обезпечения. Доколкото финансирането на такива предприятия често е ограничено поради изискванията към големите експозиции и концентрацията по отрасли, ТБ могат да се насочат към по-малки предприятия, с оборот 1-5 млн.лв. и активи от порядъка на 4-20 млн.лв. Сравнително добър потенциал за развитие на кредитирането може да се потърси при по-младите фирми (създадени преди по-малко от пет години). Те допускат по-големи просрочия към контрагентите си, но са по-изрядни към ТБ-кредитори. По-строгите критерии, които кредиторите прилагат при тяхната оценка и които тези предприятия трябва да покриват поради липса на достатъчно дълга история на дейността, съдейства в значителна степен за доброто представяне на тази група.

2.3. Необходимост от финансиране и кредитни нагласи

2.3.1. Необходимост от финансиране

Необходимостта на предприятията от финансиране варира в широк диапазон. Фирмите проявяват най-голям интерес към инвестиционни кредити. Формата, под която този въпрос фигурира в анкетната карта (отворен въпрос), позволява на участниците да

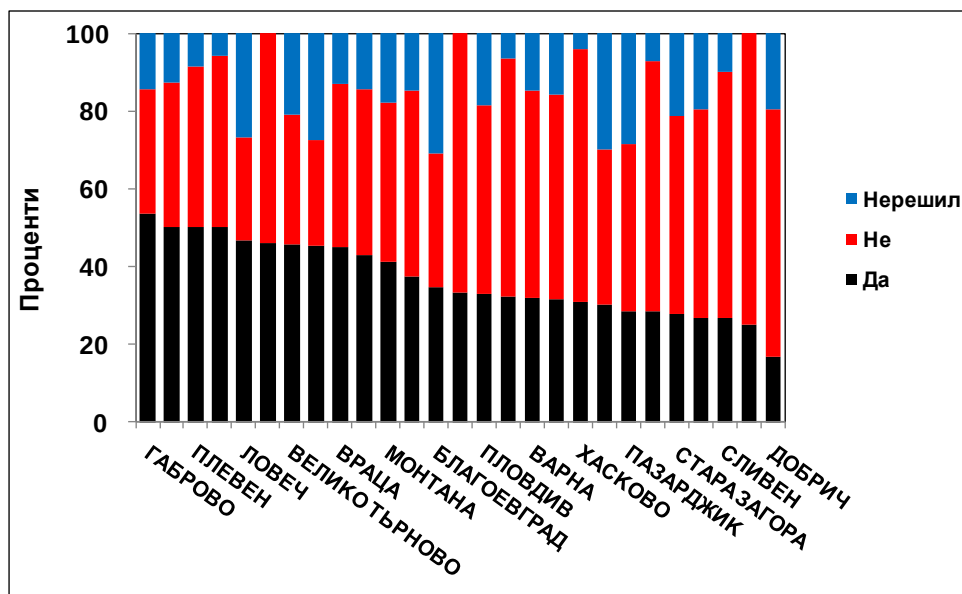
посочат произволно число без да се съобразяват с обстоятелството, че изискването е да се попълни търсената сума в хиляди лева. Вероятно в резултат от невнимание двама от респондентите заявяват, че се нуждаят от инвестиционен кредит на стойност 300 млн.лв., други двама са посочили, че имат нужда от 750 млн.лв., а трима от запитаните са заявили нужда от финансиране на стойност два милиарда лева. Това обстоятелство предполага подхождане с особено внимание при анализа на отворените въпроси (№16: „*Към какъв тип кредитиране ще се насочите и на каква стойност?*” и №17: „*Новите кредити ще бъдат предназначени за:...*”). В тази част от анкетата фигурират достатъчно други въпроси, които позволяват да се определят нуждите от финансиране за участниците в проучването.

За изграждане на профила на предприятията, нуждаещи се от финансиране, е направена оценка на разпределението на отговорите на 9-ти въпрос („*Планирате ли да използвате банков кредит или друг тип финансиране?*“) спрямо отговорите на 15-ти въпрос: „*Има ли нужда вашата компания от финансиране в бъдеще?*” (Фигура 28).

Немалка част от предприятията, които твърдят, че нямат нужда от финансиране, планират да използват банков кредит в краткосрочен план (през следващите 12 месеца). Позитивният извод от тази констатация е, че българските предприятия подхождат с необходимата сериозност към процеса на финансово планиране. Делът на компаниите, които нямат нужда от финансиране, въпреки че планират такова, намалява пропорционално с увеличаването на хоризонта: (1) При тримесечен хоризонт честотата на предприятия планиращи, но неизпитващи неотложна нужда от финансиране, е 67%; (2) При шестмесечен хоризонт този дял намалява до 46%; (3) При дванадесетмесечен хоризонт вече е 44%.

Разпределението по сектори показва силно сходство в нагласите за ползване на банков кредит при фирмите от селското стопанство и промишлеността, при които делът на планиращите е около 40%. В сектора на услугите този дял е около два пъти по-малък и това до голяма степен обяснява преобладаващите предпочитания към инвестиционни кредити на участниците в извадката. Над 58% от предприятията в сферата на услугите не планират ползването на банков кредит.

Намерение за ползване на кредит или друг тип финансиране



Фигура 28

Регионалното разпределение при търсенето на кредити показва разнопосочни тенденции. Висока честота на възнамеряващите да ползват финансиране се наблюдава в регионите със сравнително нисък потенциал за развитие, като например Видин, Враца, Габрово, Ловеч, Плевен и др. Във всички изброени региони, дялът на предприятията възнамеряващи да ползват кредитиране, е между 45% и 50%.

Други региони, чиято икономическа структура и потенциал ги доближават до вече изброените (Сливен, Смолян, Търговище) имат значително по-нисък дял на предприятията, нуждаещи се от банков кредит (около 30%). Тази разлика може да бъде обяснена с различната отраслова структура на анкетираните предприятия в отделните региони, а също и с ограничения им брой в немалка част от покритите области. Повечето от развитите бизнес центрове в страната имат сравнително малки нужди от кредитиране - дялът на желаещите да ползват банков кредит във Варна и София е 32%, в Пловдив – 33%, а в Бургас – 37%, което е под средното за общата извадка.

Според броя на ангажираните лица в дейността на предприятията най-голяма склонност към използване на банково финансиране проявяват фирмите с персонал между 10-50 души. При тях броят на посочилите положителен отговор на 9-ти въпрос („Планирате ли да използвате банков кредит или друг тип финансиране?“) е 47%. Този дял постепенно намалява с увеличаването на персонала. При предприятията с 50-250 души дялът на положително отговорилите е 39%, а при големите предприятия (над 250 души) е 33%. Най-

нисък дял на положителните отговори се наблюдава при микропредприятията (до десет души персонал), при които той е едва една пета. Делът на колебаещите се е сравнително устойчив при различните групи (16-17% при най-големите предприятия и до 20% при микропредприятията).

Не толкова отчетливи разлики се наблюдават при оценката на разпределението според сумата на активите. Като цяло формата на разпределение повтаря наблюденията от предходния въпрос – втората група предприятия по големина на активите (4-20 млн.лв.) проявяват най-силна склонност за използване на банкови кредити – 39% от тях са отговорили положително на 9-ти въпрос, а с нарастване на балансовото число този дял постепенно намалява. При оценката по този параметър би следвало да се изключи и най-горната категория (над 86 млн.лв. активи), тъй като броят на отговорилите е сравнително малък (едва 16 предприятия с толкова голямо балансово число са дали отговор на 9-ти въпрос). Също както и при оценката според броя на персонала, най-висок дял на негативно отговорилите се наблюдава в групата с най-малка сума на активите.

Подобно разпределение се наблюдава също и при оценките, разпределени според годишния оборот на компанията през 2015 г. (трети въпрос: *„Годишният оборот на вашата компания е:...”*). Най-силна склонност към теглене на кредити се проявява от втората категория (с оборот 1-5 млн.лв.). При тях делът на посочилите положителен отговор на 9-ти въпрос достига 39%, а с увеличаването на оборота делът намалява (до 29% в най-високата категория).

Негативно отношение към кредитирането съществува при предприятията с най-малък оборот. В тази група делът на отрицателните отговори на 9-ти въпрос достига 52%. Делът на колебаещите се проявява сравнително висока устойчивост и по този критерий, като за трите групи предприятия с оборот до 50 млн.лв. респондентите избрали отговор *„не съм решил“* на 9-ти въпрос е между 15% и 16%. Висока честота на колебаещите се наблюдава в групата с най-големи активи от извадката (една четвърт), като това може да се обясни със стандартната грешка в резултат от сравнително малкия брой респонденти класифицирани в тази група.

Няма зависимост между предпочитанията на фирмите, групирани според дела от продукцията, насочен за реализация на външните пазари (4-ти въпрос: *„Каква част от продукцията на компанията се изнася?”*). Най-силна склонност към банково кредитиране

проявяват онези от тях, чиито експорт е под една четвърт от производството им. Негативно отношение към ползването на кредити проявяват предприятията, работещи изцяло за външните пазари – при тях делът на отговорилите с „Не“ на 9-ти въпрос е 71%. Това може да се обясни с по-лесния им достъп до различни форми на търговско финансиране. По-голямата част от тези предприятия работят на ишлеме, поради което доставчикът на суровините и материалите, от една страна, и клиентът на готовата им продукция, от друга, е едно и също лице. Елиминира се необходимостта от парични транзакции, свързани с процеса на доставка, което до голяма степен обяснява липсата на необходимост от финансиране в тази група.

Необяснимо по друг начин, освен със значителна прилика в бизнес модела, е сходството в разпределението на отговорите при двата крайни сегмента, а именно предприятията, които не изнасят продукция и тези, които изнасят над половината от готовата си продукция. Както при едната, така и при другата група делът на позитивно отговорилите на 9-ти въпрос е 28%, а отрицателните отговори са съответно 54% и 57%.

Интересна зависимост се проявява при оценката на намеренията на компаниите да ползват финансиране според дела на тяхната задължнялост за 2015 г. (пети въпрос: *„Общият размер на задълженията на вашата компания спрямо активите е:...”*). Компаниите с ненулева задължнялост имат сходно разпределение на отговорите, като делът на позитивните отговори при ниско задължнелите (до една пета от балансовото число) е 60%, а при по-високо задължнелите компании (20-50%) делът на склонните да използват финансиране е 57%. При компаниите които нямат никакви задължения, този дял е значително по-нисък (24%). Финансова култура на стопанските агенти е различна (тези от тях, които използват ливъриджа като средство за повишаване на рентабилността на собствения капитал възнамеряват да го използват и занапред, а останалите се въздържат от използването на допълнително финансиране), а и недостатъчната профитабилност или несигурност в устойчивите постъпления не позволяват безпроблемното обслужване на кредитите. Вторият фактор е по-честият мотив за отказ от кредитиране – сред отрицателно отговорилите компании преобладава делът на по-младите (от две- до пет-годишна история).

Оценката на взаимното разпределение на при въпроси №9 и №20 (*„С каква срочност искате да договорите нови кредити?”*) разкриват друга характеристика на предприятията, възнамеряващи да ползват финансиране. По-голямата част от позитивно отговорилите на 9-

ти въпрос разглеждат възможността за ползване на дългосрочни кредити (с 5-10 години оригинален матуритет). Това кореспондира изцяло с отговорите на въпроса за вида на търсения кредит, при които преобладават предпочитанията към инвестиционни кредити. Интересно обстоятелство, което трябва да се вземе предвид при профилирането е, че най-ниска склонност за теглене на кредити има сред предприятията, проявяващи необходимост от краткосрочно финансиране (до една година). При тях дялът на негативно отговорилите на 9-ти въпрос е 64%. По всяка вероятност това може да се обясни с наличието на затруднения от временен характер, за чието преодоляване предприятията търсят варианти за безкредитно решение (в това число и чрез различни форми на търговско кредитиране или за сметка на вътрешен ресурс).

При кръстосване на отговорите на 9-ти и 21-ви въпрос (*„Предвиждат ли се небанкови форми на финансиране на вашата компания?”*) се установява, че предприятията, на които под една или друга форма им е било отказано банково финансиране, са значително по-склонни да теглят кредити, отколкото останалите. Това кореспондира с предходната констатация, в която се визира тяхната финансова култура. При респондентите, чието искане е било отхвърлено заради недостатъчно обезпечение, дялът на позитивно отговорилите на 9-ти въпрос е 43%. Този дял е още по-висок сред предприятията с отхвърлени искания заради лоша кредитна история или недостатъчни обороти (съответно 67% и 68%). За сметка на това дялът на позитивните отговори сред групата респонденти, които не са посочили нито един от отговорите на 21-ви въпрос, е едва 30%.

Важна характеристика, която има значение при изграждането на профила на търсещите кредит предприятия, е начинът по който респондентите избират своя кредитор. Най-голям дял в извадката имат компаниите, използващи една и съща ТБ. Тя им предоставя по-добри условия в сравнение с останалите, или фирмите я ползват по навик. В тази група средният дял на предприятията, имащи необходимост от кредитиране, е 35%, а дялът на негативните отговори е 48%. Сходно е разпределението на отговорите при предприятията, извършващи самостоятелни проучвания, които да подпомогнат избора на кредитор (съответно 36% и 47%).

Най-нисък е дялът на позитивните отговори в случаите, в които предприятията работят чрез познат в ТБ. Интуитивното натрапващото се обяснение е, че в голяма част от случаите респондентите не комуникират с представители на бизнес направленията в ТБ, а

с административен персонал, който в повечето случаи няма пряк интерес от сключването на сделка. Тази хипотеза се потвърждава и от разпределението на отговорите в групата респонденти, които посочват, че се обръщат към консултанти, които да подпомогнат избора. Там делът на позитивните отговори на 9-ти въпрос е най-висок (40%) и е следствие от непосредствена заинтересованост (възнаграждението за консултантите се осигурява по силата на някакъв посреднически или подизпълнителски договор). Вероятно е ползването на консултантските услуги да надхвърля рамките на избора на офертата с най-изгодни условия и да добива един по-широк обхват, включващ консултирането на бизнес плана, инвестиционния план, структурирането на кредита и други. Предприятията изрично заявяват, че имат нужда от подобен вид услуги, но в повечето случаи ТБ не им ги предоставят.

Обобщаваща оценка: При формирането на обща оценка на търсенето на банкови кредити трябва да се отчете наличието на конфликт между проявения интерес, от една страна, и кредитоспособността на търсещите фирми, от друга. Резултатите от анкетата показват че интересът към ползване на кредит е сравнително висок извън утвърдените бизнес центрове, като в голяма част от случаите става въпрос за обратно финансиране на предприятия, закъсняващи с плащанията към доставчици. Най-малките предприятия (с оборот под един милион лева и активи до четири милиона лева) не предлагат добър потенциал за развитие на кредитирането – отношението към теглене на кредит в тази група е най-негативно и ефективността на евентуалните разходи за маркетинг тук би била сравнително ниска. Добър потенциал за развитие на дейността осигурява горната група (с персонал 10-50 души и активи над четири милиона лева), която проявява силен интерес към кредитиране и въпреки закъсненията при плащанията към контрагентите си, има добри очаквания по отношение на своята платежоспособност и възможност за обслужване на задълженията към ТБ.

2.3.2. Кредитни нагласи

Интерес представлява очертаването на профила на предприятията, които ползват кредити, както и открояването на евентуални конфликтни точки във взаимоотношенията им с ТБ, пораждащи неудовлетворение в едната или и в двете страни.

За извеждане на типичните черти на предприятията, които ползват банкови кредити, е генерирана категорийна променлива, която разграничава ненулевите отговори на 6-ти

въпрос („Каква част от тези задължения са към търговски банки?“). С най-голяма честота на ползването на кредити са предприятията от промишлеността (38%), а с най-малка честота – фирмите от селското стопанство (една четвърт). Разпределението по регионален признак показва значими разлики, които не позволяват групиране на регионите по някаква икономическа характеристика. Еднакво висока честота на предприятията, ползващи банков кредит, има във Враца, Габрово, Кърджали, Монтана, Силистра, Ямбол и други градове – между 44% и 47%. Високи дялове на кредитираните предприятия се наблюдават в Благоевград (54%), Плевен (58%) и Търговище (50%). Може би единствената обща характеристика, която може да се изведе от оценката на тези разпределения е, че най-ниска честота на фирмите-потребители на банков кредит се наблюдава в големите бизнес центрове (Бургас, Варна, София, Пловдив), където тя варира между 30% и 33%.

Оценката на демографската структура потвърждава една от предходните хипотези, а именно, че младите предприятия ползват по-рядко банков кредит. Най-голям дял на кредитираните предприятия се наблюдава в групата, развиваща дейността си над десет години (41%).

По отношение на персонала разпределението наподобява структурата от предходния въпрос за планираните необходими от кредитиране. Най-голяма честота на позитивните отговори има в групата, чиито персонал е 50-250 души (41%), а най-малка честота на ползването се наблюдава при микропредприятията (24%).

По отношение на активите, по-голяма честота на ползващите кредит има в по-високите сегменти (три четвърти при групата с над 86 млн.лв., респ. изцяло в по-ниския сегмент 20-80 млн.лв.). Най-ниска честота се наблюдава при предприятията с балансово число под четири милиона лева (31%). Подобно е и разпределението според годишния оборот на компанията за 2015 г., като най-нисък е дялът на ползващите кредити при респондентите, чиито годишен оборот е под един милион лева. Сред предприятията, ползващи кредит, има явно предпочитание към дългосрочното кредитиране (от пет до десет години). Както и в предходния въпрос тук отново това предпочитание може да се обвърже с техните заявени инвестиционни намерения – преобладаващата част от тях се нуждаят от инвестиционен кредит, което предполага и по-дълъг период на погасяване.

Няма неочаквани констатации при отговорите на 10-ти въпрос: „От колко търговски банки ползвате кредити?“. Преобладаващият дял от респондентите ползват кредити от

една ТБ. Два пъти по-малък е дялът на предприятията с кредити от две ТБ, а честотата на посочилите някои от останалите отговори (три или повече ТБ) е по-малка от един процент. Най-голям дял на предприятията с двама кредитори се наблюдава при селското стопанство (една четвърт от всички респонденти в сектора, при средно 14% за цялата извадка).

По отношение на демографията трудно могат да бъдат открити статистически значими разлики, но все пак прави впечатление, че при най-младите предприятия дялът на респондентите с двама кредитори е с около пет пункта по-нисък от средния за извадката. Също по-нисък от средния е дялът при микропредприятията с по-малко от десет души персонал, а при големите предприятия ползващите кредити от две ТБ са малко над 18%.

Значителни са разликите при сравнение на база сума на активите на предприятието. Повече от 53% от фирмите с активи между 20 млн.лв. и 86 млн.лв. ползват кредити от две ТБ. Над средната честота се наблюдава и в групата с активи над 86 млн.лв., което се обяснява с по-голям обем на дейност, съпроводен с необходимост от диверсификация на риска. В подобни случаи ТБ предпочитат да насочат клиентите си така, че част от техните бизнес начинания да бъдат финансирани от друг финансов посредник и по този начин да споделят риска от евентуални загуби, свързани с нередовното обслужване на експозицията.

Аналогична констатация може да се направи и при съпоставката на разпределенията според годишния оборот за 2015 г. При компаниите с оборот 50-250 млн.лв. дялът на ползващите финансиране от две ТБ е един път и половина по-голям от средното за извадката, което се свързва със стремежа за диверсификация на кредитния риск. Няма съществена разлика в честотите на предприятията, използващи кредити от две ТБ между групите с ниска и с по-висока задлъжнялост. Разликата между двете групи е по-малка от три пункта, т.е. основна роля при диверсифицирането на ТБ за кредитиране играе абсолютната стойност на общата експозиция и определените за ТБ лимити (към отрасъл, контрагент и т.н.), отколкото нормата на задлъжнялост на предприятието.

Не се откроява зависимост между броя на използваните ТБ-кредиторки и мотивът за отказ (в случаите, когато на предприятието е бил отказан кредит – 21-ви въпрос: *„Предвиждат ли се небанкови форми на финансиране на вашата компания?“*). Ако се изолират групите, в които има сравнително малък брой респонденти, честотата на фирмите, ползващи двама кредитори е съпоставима в отделните категории, независимо от причината, поради която на предприятието е било отказано кредит.

Съществена разлика се наблюдава според това дали изобщо предприятието е получавало отказ. Групата предприятия, на които в миналото не им е отказван кредит, има най-малка честота на респонденти с двама кредитори (7,6%). Освен вече изтъкнатият мотив за диверсификация, може би по-съществен мотив за търсенето на втори кредитор е именно отказът да бъде получено необходимото финансиране. Тази зависимост може да бъде свързана с професионалния подход при избора на кредитодател – средната честота при респондентите които ползват консултанти за да се ориентират при избора, е значително над средната (22%).

Мотивите, с които на предприятията им е бил отказан кредит, открояват някои общи характеристики за тези от тях, които са били определени като недостатъчно надеждни. Най-честият проблем с който се сблъскват предприятията от услугите е недостатъчното обезпечение и това е разбираемо на фона на сравнително малката капиталоемкост на отрасъла, респ. на фирмата. Често срещан проблем при предприятията от промишлеността е доказването на обороти. Младите предприятия имат чести затруднения с предоставянето на достатъчно обезпечение, което е показателно за недостатъчно адекватни разчети при създаването на предприятията в България.

Проблемът с малките обезпечения се среща често и при групата с по-малко от десет души персонал. По-голямата част от тези компании са в сектора на услугите и срещат затруднения в намирането на достатъчно обезпечение. Странно е, че най-големи проблеми с предоставянето на обезпечения имат много големите предприятия (активи над 86 млн.лв. и оборот над 50 млн.лв.). Едно от вероятните обяснения е, че тези предприятия са вече задължени, а активите им – заложили в качеството на обезпечение и това не позволява да бъдат класифицирани като надеждни и допуснати за допълнително финансиране.

Важен акцент в оценката на взаимоотношенията между ТБ и клиент е удовлетворението на очакванията. Голям дял клиенти очакват от ТБ консултация извън традиционната рамка, уреждаща договарянето на кредита. Респондентите посочват, че очакват да им бъде предоставена консултация при разработване на проекта и бизнес плана, при оценката на риска, структурирането на кредита и други. Същевременно обаче, те не получават от ТБ такива консултации. От предприятията, ползващи банкови кредити и отговорили положително на въпроса дали очакват някаква консултация от ТБ, едва една пета са получили такава.

Най-голям е дялът на респондентите, очакващи оценка на различни възможности за структуриране на кредита. Това е закономерно на фона на сравнително малкия дял предприятия, прибягващи до услугите на външни консултанти. При положение, че финансовата култура на българския бизнес е все още сравнително ниска, възможността за получаване на такава консултация е един от особено важните мотиви на предприятията при избора на ТБ.

Най-висок дял на очаквания за банкови консултации се отчита в сектора на промишлеността, а най-нисък в селското стопанство. В преобладаващата част от случаите на кредити за селскостопанския сектор става въпрос за мостово финансиране, чрез което да се осигури окончателното разплащане по някакъв проект, а структура на финансиране е уредена още при изготвянето на проекта. Няма разлика при честотата с която предприятията очакват да им бъде предоставена консултация по отношение на тяхната демографска структура. Оказва се, че дялът на очакващите консултация респондентите е еднакво висок както при младите предприятия, така и при тези от тях, работещи вече над десет години.

2.4. Специфика на кредитната активност при големи, средни, малки и микро предприятия

Както в теорията, така и в регулаторната рамка и политиката на ТБ се разграничават големите (ГП) от малките и средни предприятия (МСП). В своите тримесечни анкети БНБ също разглежда кредитната активност както на големите, така и на МСП. Според резултатите от последното тримесечие¹⁴ кредитната активност и нейните фактори се различават между тези две групи клиенти в следните области:

- Кредитните стандарти в много по-голяма степен се затягат по отношение на кредитите за ГП в сравнение с тези за МСП;
- По отношение на размера на кредита условията за МСП се подобряват, докато за ГП се затягат;
- Лихвите по кредитите както за ГП, така и за МСП намаляват, но малко повече за МСП;
- Таксите и комисионните по кредитите за МСП намаляват в значително по-висока степен от тези за ГП;
- Изискванията към обезпеченията се затягат в по-голяма степен за МСП в сравнение с тези за ГП;
- Премията по рисковите кредити се увеличава при МСП повече, отколкото при ГП;
- Делът на отхвърлените кредити при ГП се увеличава повече, отколкото при МСП, т.е. ТБ стават по рецептивни към сектора на МСП;
- Търсенето на кредит расте почти с еднакви скорости при ГП и МСП;
- Според анкетиранияте ТБ търсенето на кредит при МСП се дължи основно на търсене на оборотни средства и рефинансиране, докато при ГП сливанията и поглъщанията и реструктурирането водят към забавяне на растежа на търсенето на кредити;
- През следващото тримесечие се очаква по-голямо търсене на кредити от МСП отколкото от ГП.

¹⁴ Анкета за кредитната дейност на банките в България. БНБ, второ тримесечие, 2016.

Проведеното емпирично изследване дава възможност да се изследва кредитното поведение и намерения на фирмите и до каква степен динамиката на кредитната активност се определя от ГП и от МСП. Важно предимство на избраната методология е, че се разширява и задълбочава значително познанието за кредитната активност.

Средният сектор в икономиката обикновено се анализира заедно с малките и микро предприятия, но в настоящето изследване той се разглежда отделно. Подходът се оказва удачен, тъй като той демонстрира характеристики, присъщи по-скоро за един устойчив и растящ сектор, отколкото на уязвим сектор.

Използва се дефиницията за малки, микро и средни предприятия съгласно чл. 3 от Закона за малките и средните предприятия:

„Категорията малки и средни предприятия включва предприятията, които имат: (1) средносписъчен брой на персонала, по-малък от 250 души, и (2) годишен оборот, който не превишава 97500000 лв., и/или стойност на активите, която не превишава 84000000лв. Малки предприятия са тези, които имат: (1) средносписъчен брой на персонала, по-малък от 50 души, и (2) годишен оборот, който не превишава 19500000 лв., и/или стойност на активите, която не превишава 19500000 лв. Микро предприятия са тези които имат: (1) средносписъчен брой на персонала, по-малък от 10 души, и (2) годишен оборот, който не превишава 3900000 лв., и/или стойност на активите, която не превишава 3900000 лв.”

Изследването дава възможност да се оцени доколко кризата и последвалите промени в банковата система променят кредитното поведение на отделните групи компании, както и отношението на ТБ към различните клиенти. То аргументира нови приоритети в политиката и бизнес моделите на ТБ, включително на ББР.

Данните показват съществени различия между размера на предприятието, от една страна, и правната форма, отрасловата структура, продължителността на активността, дела на износа от общо реализираната продукция, задлъжнялостта, от друга. Всички фактори обуславят спецификата в търсенето на кредит от трите групи кредитополучатели – големи, средни, малки и микро.

**В промишлеността са
концентрирани големи предприятия,
докато в услугите са предимно малки и
микро предприятия (**

Таблица 9). Най-голям е относителният дял на фирмите в селското стопанство при малките и микро предприятия. Тази отраслова специфика въздейства върху спецификата на кредитирането при трите групи предприятия.

Таблица 9

Секторна принадлежност на фирмите от извадката

(проценти)

	Големи предприятия	Средни предприятия	Малки и микро предприятия
Селско стопанство	7	10	11
Промисленост	67	60	41
Услуги и търговия	27	30	48
Общо	100	100	100

Таблица 10

Продължителност на активността на фирмите от извадката

(проценти)

	Големи предприятия	Средни предприятия	Малки и микро предприятия
По-малко от две години	-	1	1
2-5 години	11	9	11
5-10 години	31	31	34
Над 10 години	58	59	54
Общо	100	100	100

Съществен фактор за кредитоспособността и спецификата на подходящите кредитни продукти е историята на компанията. Малките и микро предприятия имат по-кратка бизнес история, докато около 60% от големите фирми осъществяват стопанска дейност повече от десет години (Таблица 10).

При свития вътрешен пазар важен фактор за динамиката на корпоративния сектор е износът. Най-голям дял компании, които изнасят продукцията, както може да се очаква, са големите компании (

Таблица 11). Средните предприятия притежават значителен капацитет за износ и техните показатели в това отношение са близки до тези на големите предприятия.

Една трета от големите и средните предприятия изнасят около половината от продукцията, което е важен показател за конкурентоспособността им.

Таблица 11

Експортна активност на фирмите от извадката
(дял на износа от общата продукция)
(проценти)

	Големи предприятия	Средни предприятия	Малки и микро предприятия
Нямат износ	44	45	66
До 25%	15	16	15
25-50%	14	16	8
50-100%	21	12	7
100%	6	10	4

Емпиричното изследване се опитва да запълни празнината по отношение на информацията за задлъжнялостта на корпоративния сектор – обхват, структура и фактори. Данните следва да се интерпретират внимателно, тъй като при този вид изследвания се появява подценяване. Малките и микро предприятия са най-малко задлъжнели – 73% от тях нямат задължения, до една пета от активите са задълженията едва на 14% от тези предприятия, а 13% имат задължения 20-50% от активите (Таблица 12). Това прави малките и микро предприятия перспективен клиент на ТБ, както за нови кредити, така и за рефинансиране. Предлагањето на специфични продукти и повече диалог за този сегмент на пазара би разширил кредитната активност на ТБ и тяхната клиентска база. Подобряването на кредитните условия за малките фирми според изследването на БНБ също аргументира един засилен приоритет към финансирането им.

Таблица 12

Задлъжнялост на фирмите от извадката
(като дял от активите)
(проценти)

	Големи предприятия	Средни предприятия	Малки и микро предприятия
Без задължения	67	67	73
До 20%	24	24	14
20-50%	9	9	13

Средните и големите предприятия показват по-високи нива на задлъжнялост, но въпреки това около две трети от фирмите нямат никакви задължения. С цялата си условност

тези данни сигнализират за това, че значителна част от кредитоспособния бизнес остава извън банковата система и има значителен потенциал за растеж на банковото посредничество в страната.

Задлъжнялостта на големите предприятия намалява през последните две години, докато при средните, малките и микро предприятия слабо нараства. Очевидно активната политика за финансиране на сектора на малките и средни предприятия дава резултати. Въпреки това значителната му част остава необхваната от банковата система.

Таблица 13

Очаквания за brutните приходи от продажби през следващата година
(проценти)

	Големи предприятия	Средни предприятия	Малки и микро предприятия
Без прираст	81	85	88
До 10% прираст	16	15	11
10-30% прираст	3	0	1

Очакванията за приходите от продажби за 2017 г. са по-песимистични в сравнение с официалните прогнози за икономическия растеж (Таблица 13). Нарастване на произведената продукция до 10% очакват 16% от големите компании, а три процента предвиждат значителен скок в продажбите (над десет процента). Големите предприятия представляват основен потенциален генератор на търсене на финансиране. Стагнацията ще продължи при 81% от големите предприятия, при 85% от средните предприятия и 88% от малките и микро предприятия. Тези данни са близки до данните от наблюденията на НСИ относно очакванията на бизнеса¹⁵.

В най-песимистичния спектър на очакванията са малките и микро предприятия, а около 85% от средните очакват да се запазят приходите от продажбите. Намаляването на пречките пред дейността на предприятията е важен фактор за нарастването на търсенето на кредит. Данните показват съществени различия в трудностите, които срещат големите, малките и средни предприятия.

¹⁵ Наблюдение на бизнес тенденциите в промишлеността, строителството, търговията и услугите. НСИ.

И при трите групи предприятия основната пречка е пазарът и намирането на клиенти (Таблица 14). Най-остър е този проблем при най-малките компании – близо една четвърт от тях са посочили тази пречка пред бизнеса им на първо място по важност. Конкуренцията е проблем и за трите групи предприятия. Свиването на пазарите засилва конкуренцията и ограничава възможностите за растеж на компаниите.

Таблица 14

Пречки пред производствената дейност на предприятията
(поставени на първо място)

	(проценти)		
	Големи предприятия	Средни предприятия	Малки и микро предприятия
Намиране на клиенти	20,1	18,4	24,6
Конкуренция	8,0	9,0	8,3
Достъп до финансиране	7,5	6,5	6,8
Високи производствени разходи	3,0	3,0	5,4
Недостиг на квалифицирана работна ръка	10,6	12,5	6,0
Регулации и административна тежест	8,0	8,5	7,9
Корупция	4,0	1,5	1,1
Необходимост от кредити	1,0	1,0	1,0
Недостиг на свободен за инвестиции	0,5	4,0	0,7

Забележка: С бели числа на черен фон е означена пречката, посочена като първа по важност от най-много компании; с удебелени числа е означена втората по важност пречка.

Информацията би трябвало да се разчита от ТБ като възможност за разширяване на кредитната активност чрез инструменти, насърчаващи достъпа до пазарите и най-вече износа на българските компании – съчетаването на кредити с търговско финансиране и застраховане на износа би направило българския износ по-конкурентен.

Достъпът до финансиране е посочен като най-важен проблем от 7,5% от големите фирми, 6,5% от средните и 6,8% от малките. В сравнение с предходни изследвания достъпът до кредит е слязъл надолу в класацията с най-сериозните проблеми пред бизнеса. Вероятно ниските лихвени нива и високата ликвидност в банковата система създават впечатление у

предприятията, че достъпът им е по-отворен. Тук обаче следва да се отчита обстоятелството, че голямата част от компаниите нямат нужда и не възнамеряват да взимат кредити, т.е. за тях достъпът до кредит не е релевантен проблем.

Високите разходи за производство са съществен проблем за малките фирми, въпреки че само 5,4% са го посочили като основен проблем.

Недостигът на квалифицирана работна сила е вторият по важност проблем за българските предприятия. Има съществена разлика между големите и средните предприятия, от една страна, и малките и микро предприятия, от друга. Недостигът се оценява наполовина по-малко като основен проблем от малките и микро предприятия в сравнение с големите и средните предприятия. При малките и микро предприятия този проблем излиза на четвърто място и е по-маловажен от достъпа до кредит, административната тежест и други.

Административната тежест и регулациите се оценяват като една от пречките пред трите групи компании. Няма разлика в оценката на тежестта на този проблем при трите групи компании.

Изненадващи са данните за мястото на корупцията сред пречките за бизнеса. Почти всички изследвания го сочат като основен проблем заедно с несигурността на средата, докато в настоящето изследване корупцията е оценена като една от най-несъществените пречки пред бизнеса. Усещането за корупция е по-високо при големите фирми, отколкото при малките и средните. Това вероятно е свързано с по-активно участие в обществени поръчки и големи проекти, в които публичната администрация има съществена роля.

Пренебрежимо ниски са оценките на фирмите за ролята на несигурността на средата за техния бизнес.

Анализът на пречките пред бизнеса на различните групи клиенти дава възможност да се оценят перспективите пред кредитната активност при различните макроикономически сценарии. Нарастването на вътрешното и външно търсене би имало непосредствен позитивен ефект върху търсенето на кредити в България. В този смисъл възстановяването на Еврозоната като основен външен пазар за износ на българските стоки и нарастването на доходите на населението ще имат позитивен ефект върху търсенето на кредит. Банковият сектор не може да стои извън тези процеси, като с подходящи продукти и кредитни условия може да насърчи потреблението и износа.

При оценената от компаниите бизнес среда, те планират значителна кредитна активност (Таблица 15).

Около една трета от фирмите търсят различни форми на финансиране от ТБ или други източници, като този дял е близо 40% (най-висок) при средните компании и най-малък (33%) при големите. Около половината от компаниите и в трите групи нямат намерение да заемат ресурс, докато нерешилите са 18% при големите, 17% при средните и 15% при малките и микро предприятия. Тези данни очертават една оптимистична основа за търсенето на кредит през 2017 г.

Таблица 15

Планиране на кредити или други форми на финансиране
(проценти)

	Големи предприятия	Средни предприятия	Малки и микро предприятия
Да	33	39	34
Не	49	44	51
Не съм решил	18	17	15

Таблица 16

Планиране във времето на кредити или други форми на финансиране
(проценти)

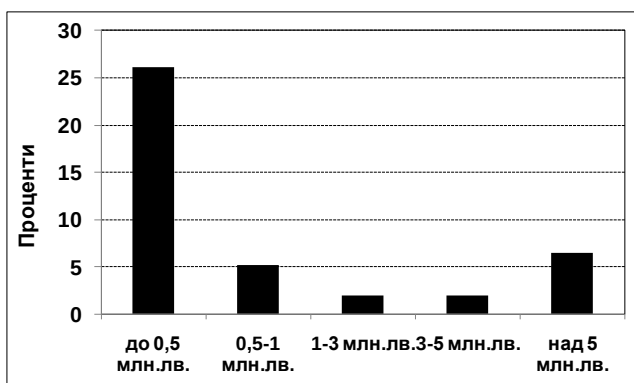
	Големи предприятия	Средни предприятия	Малки и микро предприятия
В следващите 3 месеца	11	12	16
В следващите 6 месеца	22	25	23
В следващите 12 месеца	24	31	27
След една година	42	33	33

Анкетното проучване дава възможност да се детайлизира търсенето на кредит във времеви хоризонти – след 3, 6, 12 и над 12 месеца (Таблица 16). Данните показват съществени различия в планирането на кредитите при различните групи кредитополучатели. В известна степен малките и микро предприятията планират повече от средните и големи предприятия да кандидатстват за финансиране през следващите три месеца. И при трите

групи се удвоява очакването за кредит през следващите шест месеца, като достига до една четвърт при средните предприятия.

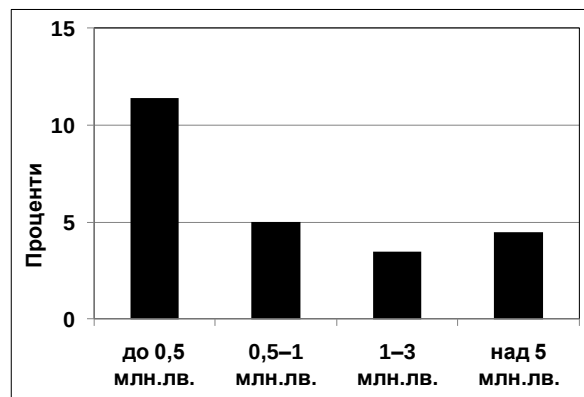
Най-интересен е резултатът за планираните кредити при големите фирми, където 42% планират да кандидатстват за кредити след дванадесет месеца. С разширяване на времевия хоризонт нараства търсенето на кредит. Тези оценки до голяма степен се отклоняват от предвижданията за кредитния растеж, който бавно ще се възстановява през 2017 г. Според доклада на Делойт и Туш¹⁶ за перспективите пред банковите сектори в ЦИЕ се очаква в България нарастване на кредита в рамките на два-три процента. Очаква се растежът да е генериран основно от потребителско кредитиране, докато корпоративните кредити ще растат с около един процент. Според прогнозите на МФ¹⁷ се очаква растеж на кредита от 2,7% за 2016 г., 4,6% за 2017 г. и 6,2% за 2018 г.

**Планиране на кредит след 12 месеца
(големи фирми)**



Фигура 29

**Планиране на кредит след 12 месеца
(средни фирми)**

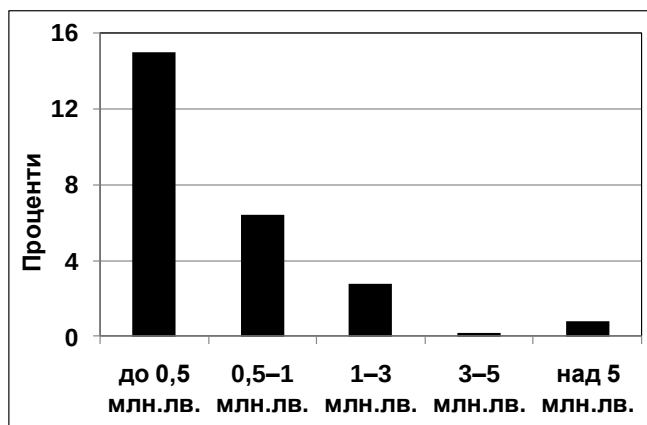


Фигура 30

**Планиране на кредит след 12 месеца
(малки и микро фирми)**

¹⁶ Deloitte Deleveraging Europe 2015-2016 (www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/corporate-finance/).

¹⁷ Решение на МС за одобряване на средносрочната бюджетна прогноза за периода 2017-2019 г.



Фигура 31

Изследването на структурата и формите на търсене на кредит, би могло да коригира ТБ в тяхната политика и практики за целите на нарастването на тяхната кредитна дейност. Данните потвърждават логичното очакване размерът на планирания кредит да е най-малък при малките и микро компаниите. Общо и за трите групи е, че най-значителната част от фирмите, които планират финансиране, предвиждат то да е в размер до половин милион лева. С разширяване на срока за планиране на кредитната дейност се увеличава и планирания размер на кредита и при трите групи.

Предприятията предвиждат най-чувствително нарастване на кредитите до 500 хил.лв. в следващите 12 месеца, но около 7% от големите компании (Фигура 29) и пет процента от средните (Фигура 30) планират да потърсят кредитиране в размер от над пет милиона лева. При малките фирми около 6% ще потърсят финансиране между 600 хил.лв. и един милион лева (Фигура 31).

Структурата на търсенето на кредит според неговото предназначение показва общи тенденции при трите групи предприятия, но се забелязват и съществени различия.

Таблица 17

Видове кредити по нов бизнес

(проценти)

	Големи предприятия	Средни предприятия	Малки и микро предприятия
Инвестиционен - строителство	22,6	14,4	15,0
Инвестиционен - ремонт	12,6	16,4	12,9

Инвестиционен - оборудване	26,2	22,4	24,9
Инвестиционен – закупуване на бизнес	7,5	5,0	7,0
Оборотен	11,6	16,4	14,0
Търговско финансиране (внос и износ)	4,5	3,0	3,5
Попълване и обучение на персонала	6,5	3,5	4,2
Развитие на нови продукти и услуги	6,5	4,0	6,4
Рефинансиране	3,0	1,5	1,8

Откроява се една благоприятна структура на планираните инвестиционни кредити (Таблица 17) – по-голямата част от тях е предназначена за оборудване и строителство, а по-малка за ремонт. И при трите групи предприятия най-голям брой компании ще използват кредита си за оборудване (между 22% и 26% от фирмите). При големите фирми в структурата на финансиране на първо място е оборудването (26% от фирмите), следвано от строителството (23%). Основната разлика между големите и по-малките фирми е ролята на строителството. Също големите фирми в значително повече случаи ще използват кредита си за финансиране на иновации и обучение на персонала. За малките фирми инвестициите в персонал очевидно не са от такова значение.

Средните и малките фирми по-често от големите ще използват кредита за оборотни средства. По отношение на иновациите прави впечатление, че малка част от фирмите ще инвестират в иновации – този сегмент има нужда от подкрепа и развитие от банковия сектор. Тази структура на предназначението на планираното финансиране дава аргументи в полза на политика на ТБ и ББР, в най-голяма степен да финансират иновации.

Очертаните тенденции дават основание да се очаква, че големите фирми ще растат по-интензивно в дългосрочен план, ще въвеждат иновации и ще подобряват качеството на персонала. Това ще им дава все повече конкурентни предимства. Те ще привличат повече ресурс, но евентуалното намаляване на конкурентните предимства на по-малките компании ще стеснява пространството за кредитиране. Регулаторните ограничения и оценката на риска при големите кредити е фактор в обратната посока – за насърчаване на кредитната дейност към сегмента на малките и микро предприятия. Важна е ролята на ББР в това

отношение, която трябва да се насочи към сегмента на по-малките компании, да насърчи участието им в банковата система и ги направи банкируеми.

Предоставянето на кредитни линии за ТБ е силен инструмент за висок ефект в тази насока. По-нататъшно прецизиране на критериите и целите на кредитните линии за МСП би увеличил ефекта върху сектора. Разширяване на целевите групи по отношение на иновативни компании, такива проникващи на външни пазари и производства с добавена стойност трябва да получат по-силна подкрепа – повече финансиране и по-добри финансови условия, вкл. и чрез ресурсите на ББР.

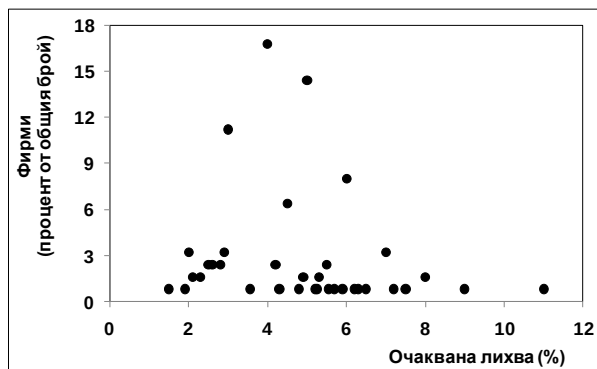
Лихвите по кредитите – фактически и реални – са изключително интересен ракурс на настоящето изследване. Изследване на БНБ показва, че според ТБ, ще продължи намаляването на лихвите и облекчаването на лихвените условия. Настоящото емпиричното изследване дава възможност да се оцени очакваното ниво на лихви от страна на кредитополучателите. В тази оценка се инкорпорира самооценката на клиента за собствената си кредитоспособност, но и оценката за приемливи нива на цената на ресурса. Върху отговорите на този въпрос въздейства общото мнение и усещането за пазара и цените на предлагането на кредит.

**Очаквани лихвени проценти
(големи фирми)**



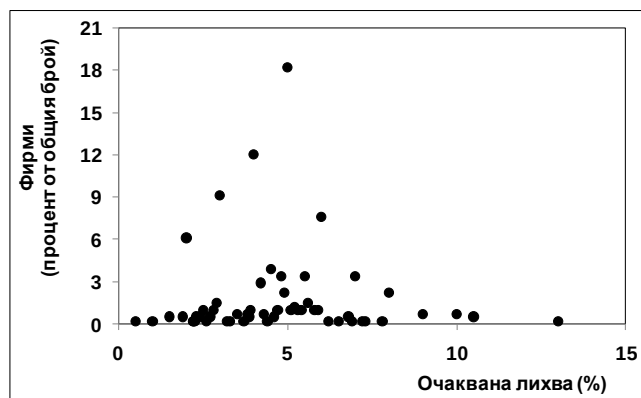
Фигура 32

**Очаквани лихвени проценти
(средни фирми)**



Фигура 33

**Очаквани лихвени проценти
(малки и микро фирми)**



Фигура 34

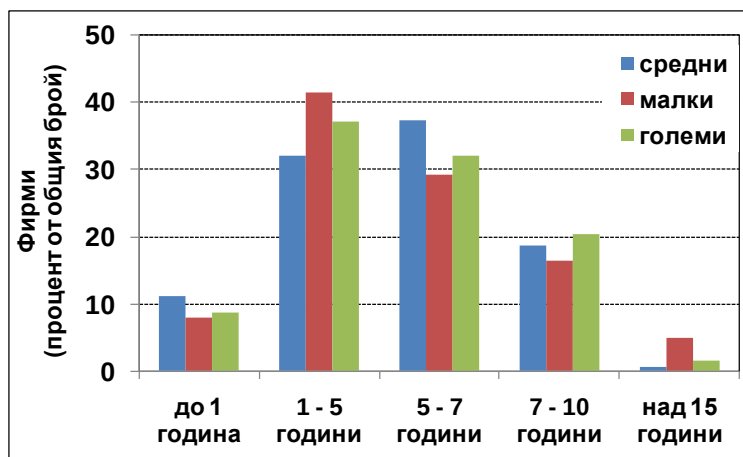
Дисперсията при очакваното ниво на лихвени проценти е много висока, но все пак е относително най-ниска при големите компании, при които има групиране около петпроцентна лихва (Фигура 32).

При малките и микро компании е по-разтеглена скалата на приемливите лихви (Фигура 33). И тук най-голям е дялът на фирмите, които очакват петпроцентна лихва по кредита. Над пет процента лихви са приемливи за 46% от малките фирми, докато само 27% от големите биха се съгласили на лихви над пет процента и 23% от средните.

В нивата на приемливите за компаниите нива лихви се съдържа голям толеранс на бизнеса към високи нива лихви основно от страна на малките предприятия (Фигура 34). Тази толерантност е един от факторите, които поддържат високите нива на рентабилност в българската банкова система – по-високи от страните в ЕС.

Малките и микро фирми в по-голяма степен предпочитат фиксирана лихва, отколкото големите, които са склонни на по-гъвкави лихвени нива. Нестабилността на лихвите от началото на кризата и трудностите при тяхното предвиждане карат бизнеса да фиксира този си разход, което е едно предизвикателство за банковата система.

Срочност на кредитите (относителен дял на фирмите)



Фигура 35

По отношение на срочността на предвижданото кредитиране (Фигура 35), при малките и микро предприятия преобладава търсенето на краткосрочно кредитиране – около 41% от компаниите са склонни да кандидатстват за кредит от една до пет години. При големите компании кредитите над пет години са 60% от фирмите, които ще кандидатстват за кредит.

Банковият сектор изцяло доминира търсенето на финансиране и при трите групи компании. В най-голяма степен обаче търсят кредит от НБФИ средните компании – 15% срещу 8% при големите и 10% при малките.

Емпиричното изследване показва в по-малка степен от очаквания интерес на компаниите да кандидатстват по грантови схеми за финансиране на бизнес проектите им (Таблица 18). Около 3,5% и при трите групи предприятия имат такива намерения. Този резултат е в известна степен нелогичен като се има предвид, че повечето грантови схеми са за малки и средни предприятия. Ограниченият капацитет и скъпо струващите консултантски услуги за разработване на проекти са един от факторите за ограничения интерес на малките компании да кандидатстват. От друга страна при малките грантови схеми конкуренцията е много голяма и шансовете за успех са по-малки, което отблъсква компаниите от участие.

Таблица 18

**Планирано кандидатстване за
грантово финансиране по оперативни програми**
(проценти)

	Големи предприятия	Средни предприятия	Малки и микро предприятия
Планират да кандидатстват	3,5	3,5	3,4

Данните от емпиричното изследване показват много високи нива на откази за кредити: при големите фирми това са около 20%, при средните 18% и 25% при малки и микро. Вероятно както селективността на ТБ, така и неподготвеността на компаниите, допринасят за тези високи нива на откази. Анализът на причините и при трите групи предприятия показва, че най-честата причина са недостатъчни обороти и печалба, в най-голяма степен при малки и микро фирми. При втората по важност причина проличават различия между трите групи фирми – при големите фирми надделява недостатъчната обезпеченост, докато при средните и при малки и микро фирми по-често посочвана причина за отказ на кредит е липсата на кредитна история или лоша такава.

В емпиричното изследване се проучиха и случаите, в които самите кредитополучатели са се отказали от кредит. Това са около 30% от предварителните заявки, като причините за това варират при различните по размер компании. При големите предприятия основната причина е непосилно висока цена (16%), докато другите причини са със значително по-малка тежест – при 7-9% от компаниите това е прекомерно голямото обезпечение, проточена процедура и неприемливо кратък период за погасяване. При малките и микро предприятия наред с високата цена на кредита почти наравно като причина за отказ се посочва и прекомерното изискуемо обезпечение. Очевидно ТБ губят клиенти поради непремерено големи цени на ресурса за фирмите.

Един от неочакваните изводи от емпиричното изследване е изключително голямата важност за фирмите ТБ да прилагат индивидуален подход към клиентите си, разбиране, сътрудничество и подкрепа. Причините, поради които компаниите сменят кредитиращата ги ТБ, са (както може да се очаква) в предложените по-добри условия – по-ниска цена на кредита, таксите и по-малко обезпечение. И при трите групи компании с по-голяма степен на важност е посочена гъвкавост и индивидуален подход в обслужването. Корпоративните клиенти отдават изключителна важност на личното отношение на ТБ към тях и техния бизнес, бързина на персонала при обслужването. Това е третата по важност причина за смяна на ТБ (23% при големите, 24% при средните и 17% при малките и микро фирми).

Тези тенденции се потвърждават и отговорите на въпроса какви са очакванията на компаниите за ролята на самите ТБ при търсенето на финансиране (Таблица 19).

Таблица 19

Очаквана и получена експертна помощ от ТБ-кредитор

(проценти)

	Големи предприятия		Средни предприятия		Малки и микро предприятия	
	очаквана	получена	очаквана	получена	очаквана	получена
Експертна помощ при разработване на проекта и бизнес плана	20,0	7,5	19,9	9,5	20,0	8,5
Консултации при управление на финансирането	29,0	11,1	27,9	...	27,4	7,5

Данните показват значителна разлика между очакваната и получената експертна помощ от ТБ, като тя е на почти същите равнища при трите групи компании. Очевидно изискванията към поведението на ТБ има системен характер. Разширяването на техните функции като консултанти и съветници на бизнеса е свързано с допълнителен капацитет и предоставяне на услуги от страна на кредитиращите институции, като отговорността и структурата на тези съвети трябва ясно да е дефинирана. Около четири пети от фирмите не са доволни от получаваната експертна помощ от ТБ. Делът на неудовлетворените е почти еднакъв и при трите групи, което сигнализира за системност на проблема.

Необходимостта от диалог и резултати от него е важен фактор за нарастване на кредитната активност. Около 46% от големите фирми посочват, че споделят бизнес плановете си с ТБ, 44% от малките и 51% от средните.

Изборът на ТБ, която да кредитира дейността, е в значителна степен повлиян от личните контакти и на трите групи компании. Около 20% разчитат на познати в ТБ и това че вече работят с тази ТБ (Таблица 20). Тази особеност може да се оцени позитивно, доколкото създава приемлива среда за общуване. Паралелно с това обаче се формират и корупционни предпоставки. Примерно 11% от фирмите дори не сравняват условията, не проучват конкуренцията, не се интересуват от предлаганите условия, което е абсурдна практика.

Таблица 20

Избор на ТБ-кредитор

(проценти)

	Големи предприятия	Средни предприятия	Малки и микро предприятия
Имам познат в ТБ, който ми съдейства	10,2	11,4	8,5
Клиент съм на една ТБ и не се интересувам от условията	11,3	8,3	11,3
Обръщам се към консултанти	24,2	13,5	15,0

Подценяването на възможностите за получаване на по-добри условия по кредитирането може да е резултат от липсата на достатъчно финансова информираност и култура, което би било обяснимо при малките компании, но данните потвърждават този феномен и при големите, които трудно биха били обвинени в липса на финансова грамотност.

Тези практики не стимулират конкуренцията между кредитиращите институции и насърчават концентрацията на кредитните ресурси (което и без това е значително в България). Потребността от финансови съвети и консултации от страна на кредитиращата институция трябва да е стимул за развитието на тези функции в ТБ. Особена би била ролята на ББР, която като държавна ТБ за развитие трябва да обвързва обучение и съветодаване с всеки неин продукт и проект. Една по-широка кампания за финансова информираност на бизнеса би имал значителен ефект върху корпоративния сектор, върху популярността и престижа на самата ББР. Така например, предоставянето на кредитни линии от ББР на ТБ може да се обвързва с предоставяне на безплатни, но професионални съвети и консултации по бизнес планирането, финансиране на бизнеса, избор на финансови продукти и други.

Използването на консултанти при избора на ТБ и уреждането на кредит е вече масова практика при трите групи компании, разбира се в най-голяма степен при големите компании, тъй като те могат да си позволят по-големи разходи за консултации и поради по-големия размер и сложност на необходимото финансиране.

Отношението на клиентите към новите продукти на ТБ изглежда доста обезкуражаващо. Тази причина за смяна на ТБ са посочили едва една десета от големите фирми, 7,7% от малките и 5,5% от средните фирми.

Близо 80% от големите и средните фирми сравняват условията между различните ТБ едва когато получават кредит, докато при малките го правят с десет процента по-малко клиенти. По-ниската финансова култура на малките фирми се откроява в тяхното поведение на кредитния пазар: не се сравняват условията за кредитиране от различните ТБ, проявява се по-голяма толерантност към високи лихви, пренебрегват се новите продукти и др.

Финансовото посредничество в България се характеризира със значителен дял на необхванати домакинства и компании. Въпреки догонващият ефект от високия кредитен растеж от периода 2006-2010 г. все още значителна част от корпоративния сектор остава извън клиентската база на ТБ. Това се отнася особено за стартиращия бизнес и компаниите с кратка бизнес история. Предпочитанията към установен бизнес с дългогодишна история и установени позиции на пазара са естествени, но потенциалът за разширяване на банковото кредитиране не е само в този сегмент, но и в сегмента на новосъздадените компании. Те играят важна роля за българската икономика и притежават значителен потенциал за растеж, който с помощта на финансовия сектор би могъл да се реализира.

Още една характеристика на сектора на новосъздадените предприятия би трябвало да насочи вниманието на ТБ към тях. Делът на бързо растящите компании¹⁸ сред новосъздадените в България е значителен и е малко над средното за ЕС, като те представляват около 11% от всички новосъздадени предприятия и 18% от заетостта в тях.

Статистическите данни демонстрират възможностите, които стартиращите предприятия предоставят за ТБ. Проведеното емпирично изследване позволи да се навлезе в дълбочина на потенциала на новосъздадените предприятия за кредитиране. В извадката са попаднали стартиращи фирми (макар и без претенции за репрезентативност и пълнота). Като такива се определят компаниите, които работят от не повече от две години. Изследването дава възможност да се анализира структурата на този сектор. Някои от резултатите се различават от очакваните и от конвенционалните концепции за стартиращия бизнес. Според термина *”start-up”* се имат предвид малки компании в началния етап на

¹⁸ Бързо растящо предприятие е предприятие със средногодишен прираст от над 20% за тригодишен период. Прирастът се измерва с броя на зетите лица и с оборота.

тяхното развитие. Терминът *”lean start-up”* и новото разбиране за стартиращ бизнес не е задължително да се свързва с малки фирми, а по-скоро с потенциала за растеж и то бърз растеж поне през първите години¹⁹.

Стартиращите фирми са разпределени във всички сектори на икономиката, но преобладават в услугите и търговията – 56%, в промишлеността 33%, в селското стопанство 11%. Тези данни са близки до данните от Евростат и най-вече за това, че значителна част от тях са в индустрията.

За разлика от активните компании с по-дълга история, стартиращите не са концентрирани в столицата, което ги прави потенциални клиенти за клоновете на ТБ в страната и по-трудно за обхващане от ББР, която няма клонова мрежа. Подкрепата на този сектор в страната би имал позитивен ефект върху развитието на регионите.

Стартиращите компании са в преобладаващата си част с персонал до десет души, т.е. те са малки и микро компании. Прави впечатление, че 22% имат персонал до 50 души, а 33% – над 50 души. Това разпределение прави стартиращите компании подходящи клиенти не само за малки кредити, но и за големи кредити, както и за специфични кредитни продукти. Липсата на кредитна и бизнес история при стартиращите компании увеличава риска за кредитиране, но ниската задлъжнялост, високите темпове на растеж и др. фактори подобряват кредитоспособността им още повече след кризата, когато показателите за задлъжнялост при традиционните кредитополучатели са влошени. При оценката на кредитоспособността трябва да се вземе предвид, че активите на повечето компании са до четири милиона лева, годишният оборот на 66% е до един милион лева, а при 22% е над пет милиона лева. За разлика от компаниите с по-дълга от двегодишна история, стартиращите фирми изнасят по-малко продукция – около 22% от компаниите.

По-ниската задлъжнялост на тези компании по отношение на банково кредитиране е благоприятстващ фактор в оценката на кредитоспособността им. Данните от изследването показват и по-ниска задлъжнялост към контрагенти – само 11% имат и то краткосрочни задължения (от половин до една година).

Прави впечатление, че стартиращите компании не се радват на подкрепа от ТБ – 90% от тях нямат никакви задължения и не са взимали никога кредит. Единствените кредити на

¹⁹ Blank, St. Entrepreneurship and Innovation, The Huffington Post, 12 November, 2012.

стартиращи компании, са предоставени през втората, а не през първата година на дейността им.

Небанковият сектор се конкурира с банковия сектор при предоставяне на финансиране за стартиращи компании – 11% от тях се финансират от НБФИ. По-голямата гъвкавост на НБФИ (основно фирми за кредити и лизинговите компании) ги правят по-конкурентни на пазара на финансиране за стартиращите компании.

Преобладаващата част от фирмите имат намерение да изберат своята ТБ на принципа *„имах познат в тази ТБ“*. Личните контакти в ТБ играят съществена роля в избора на ТБ-партньор и при останалите компании, но при стартиращите този фактор е от решаващо значение. Това се потвърждава и отговорите на въпросите, свързани с качеството на обслужването от ТБ. Сменилите своята обслужваща ТБ стартиращи фирми са го направили най-често заради по-добрите условия, предложени от друга ТБ, но на второ място заради *„по-добро отношение към клиентите и бързина в обслужването на клиентите“*. Примерно една трета от фирмите очакват ТБ да ги консултира при разработването на техния бизнес план, 22% – да предоставят съвети при структурирането и развитието на бизнеса, 78% – да им се окаже съдействие при структуриране на кредита и различните сценарии.

Данните от изследването показват известно изоставане във финансовата грамотност на стартиращите компании – обстоятелство, с което трябва да се съобразяват кредитиращите институции. Близко половината от тях не сравняват условията между различните ТБ при кандидатстване за кредит.

При дефинирането на пречките пред бизнеса на стартиращите компании се разкрива известна специфика – след непредвидимостта на средата вторият най-важен проблем е достъпът до кредит. Достъпът до кредит е ограничен не толкова от кредитиращите институции, колкото от самите компании, които се самоограничават. Отказани са кредити само на 11% от стартиращите компании като основната причина е бил размерът на кредита, който е бил над възможния кредитен лимит. Отказът от кредитиране е свързан със самооценката на компаниите за собствените нужди и за кредитоспособността им. В тази насока кредитиращите институции трябва да водят по-активна политика за привличането на нови кредитополучатели главно чрез клоновата им мрежа в страната.

В сравнение с другите предприятия, стартиращите фирми в много по-голяма степен изпитват нужда от финансиране, което ги прави един от сигурните клиенти на банковата

система в следващите години. Около 56% от тях са взели решение да кандидатстват за кредит, а 12% все още не са решили. Едва една трета нямат намерение да взимат кредит.

Интерес представлява групата на тези, които не планират търсене на финансиране – част от тях вече имат кредит, но останалата част остава извън клиентската база на ТБ. От стартиращите компании, които имат намерение да кандидатстват за кредит в следващите три месеца това ще направят 11%, през следващите шест месеца (т.е. през първата половина на 2017 г.) – около 60% и 22% в рамките на следващата година. По-голямата част от кредитите ще бъдат за инвестиционни цели (по равно за строителство и ремонт) – 66%, а за оборотни средства 22%. Близко 11% ще изразходват част от средствата си за наемане на нов персонал, а други 11% за въвеждане на нови продукти. Търговско финансиране и други кредитни продукти не са предпочитани от стартиращите компании, което може да е свързано с недоброто познаване на тези инструменти, но също и с ограничения им достъп до такива инструменти, основно поради кратката им бизнес история.

Очакваната лихва е около пет процента, докато предпочитанията са за фиксирана лихва. Предпочитанието за фиксирана лихва сред всички групи потенциални кредитополучатели е отговор на резките промени в лихвените равнища през последните години и стремежът на фирмите да фиксират разходите си за финансиране. Около 67% ще търсят финансиране между една и пет години.

Нито една от компаниите с двегодишна история не е получила и не е кандидатствала за проект по оперативни програми, като се има предвид многообразието на програми за частни компании, вкл. стартиращи малки и средни компании. Нито една не е получила финансиране под формата на дялово участие от фондове.

III. Пряка оценка на кредитните нагласи: фокус-групи

3.1. Организация и провеждане на фокус-групите

В допълнение към количествените резултати от социологическото проучване, за получаване на качествена информация за състоянието и тенденциите в бизнес кредитирането са проведени дискусии в две фокус-групи. Първата дискусия е осъществена на 2-ри декември 2016 г., а втората - на 20-ти декември 2016 г. Двете дискусии са проведени в заседателната зала на Института за икономически изследвания на Българската академия на науките. Времетраенето на всяка от фокус-групите е приблизително 80 минути. Модератор на фокус-групите е експерт от социологическата агенция „Сова Харис”.

Участници във фокус-групите са общо 18 български граждани, разпределени по 9 души в група. Те заемат различни позиции в предприятията, които представляват – собственици, мениджъри, финансисти. Притежават висше образование и са свързани предимно с малки и средни фирми, които имат сериозен бизнес опит. Секторите, в които оперират фирмите, представлявани от участниците във фокус-групите, са индустрия, търговия и услуги. По-конкретно, сред тях има фирми с предмет на дейност производство на четки за зъби, дървообработване, мебелна индустрия, бутилиране на изворна вода, кол център, онлайн търговия, селски туризъм, издателска дейности и друга.

Дискусията обхваща следните осем основни теми:

1. Защо фирмите се въздържат от теглене на кредити за развитие на бизнеса си?
2. Защо ТБ се въздържат от кредитна експанзия?
3. Може ли Вашата фирма да се развива без кредити?
4. Необходим ли Ви е кредит в дългосрочен план, за да може Вашата фирма да просперира?
5. Какви са очакванията Ви към Вашата ТБ освен да кредитира бизнеса Ви?
6. Смятате ли, че има необходимост от съществуването на държавна банка?
7. Познавате ли кредитните продукти на ББР?
8. Имате ли нагласата да търсите помощта на държавната ББР?

Резултатите от дискусиите по тези теми, в същата последователност, могат да бъдат синтезирани по следния начин.

3.2. Причини за въздържане от теглене на кредити

Според участниците, фирмите в България се въздържат от теглене на кредити за развитие на бизнеса си, поради следните основни причини:

- „Драконовски условия” на ТБ, изразяващи се във високи лихвени равнища на кредитите, много и високи равнища на таксите за обслужване, високи изисквания за обезпечаване на вземанията към фирмите;
- Бюрократията, свързана с кандидатстване и изплащането на кредити е голяма. Съществуват ненужни административни препятствия и други трудности;
- Бизнес средата, в която фирмите оперират, е обременена с голяма несигурност. Свиването на бизнеса на фирмите въздейства негативно върху кредитните нагласи.

Един от събеседниците подчертава, че представляваната от него компания е с разрастваща се фирмена дейност, но въпреки това *„излишната натовареност”* в процеса на кредитиране на бизнеса му е *„отблъскваща”*: *„Моята фирма се премести от Лондон тук, в България, в началото на годината. Там с удоволствие работя с ТБ, а тук имам чувството, че някак си все едно ме изнасилват. Натрапват ти се клаузи, които не можеш да предоговаряш, те са императивни. Предпочитам да си вдигна капитала чрез продаване на акции или чрез заем от инвеститор, отколкото да се занимавам с ТБ”*.

Други участници посочват високите лихвени равнища като пречка пред вземането на кредити: *„Да ни намалят и лихвите, тогава ние ще започнем да теглим кредити и нещата ще се оправят”*.

Подобно е отношението и към таксите при кредитиране: *„Таксите са им безумни, това е най-отвратителното при тегленето на кредит. Такси и хиляди документи, какво ли не искат и се увеличават с всяка година”*.

Наличието на административни бариери и несъвършенства при кредитирането се потвърждава и от следния пример: *„Ние сме фирма, която е на печалба, прави милиони лева оборот и витрините ни струват 300 хил.лв., за да се ориентирате. ТБ ни постави условие за солидарна отговорност на акционерите в дружеството. Това се оказа несериозно и ни отблъсна, накарани да се откажем и да не използваме кредита.”*

Участниците споделят и липсата на профилиране на клиентите, както и използване на стандартен вместо индивидуален подход при кредитирането. Те казват, че *„... просто всички са поставени под един общ знаменател”*.

По отношение на несигурността на бизнес средата се изказват мнения, че:

- ✓ „Ако фирмите имат сигурни партньори, винаги ще искат да се разрастват, а едно разрастване естествено минава и през финансиране”;
- ✓ „Едно време нашето предприятие работеше с магазини на Globul, Germanos, Costa coffee, Lukoil”.

Използването на финансиране от европейските оперативни програми от производствените фирми са предпочитани заместители на кредитирането, което неизбежно води до свиването му. В дискусиата се изказа мнението, че *„в такива предприятия, които са производствени, много се набляга на европрограми за финансиране, например машини, оборудване, компютри.”* Един от участниците дава пример от собствената си практика: *„На мен сега ако ми трябва нещо, то е европрограми. Взимаш една машинка, втора, трета, по-лекичко, и пак бягаши от кредита”.*

Споделен е добър опит на ТБ, които успяват да създадат благоприятни условия за фирми, които са съумели да спечелят финансирани от европейски фондове проекти: *„Що се отнася до проекти на европейските фондове, аз мисля, че има доста ТБ, които предложиха свои линии. За пример ще ви дам Procredit – работил съм с нея и беше много добре. ДСК направиха изнесено ДСК Direct за европейски проекти и почти няма човек, спечелил европейски проект, да му бъде отказано финансиране”.*

В хода на дискусиата се отправят остри критики относно политиката на ТБ при отпускане на кредит за *стартиращ бизнес*: *„Аз отивам като стартиращ бизнес, имам много бизнес идеи и казвам – искам да правя това и това, имам партньорите, имам осигурен пазар, трябва ми пари, за да инвестирам в техника, в наем на помещение, първоначално за заплати на хората, за материали, за да мога да започна и те ми казват – трябва да имате история поне една година”.*

3.3. Причини за въздържане на ТБ от кредитна експанзия

Мненията на участниците във фокус-групите се разминават по отношение на въпроса има или няма кредитна експанзия от страна на банковия сектор.

Според участници, които считат, че в България няма кредитна експанзия от страна на ТБ, това се дължи на малкия пазар, заради който ТБ водят *„задушаваща”* политика на кредитиране: *„Мои приятели в САЩ имат кредит по 1,4%. Мой братовчед в Лондон купува апартамент на 1,6% лихва. Тук такива лихви не съществуват! Ето защо няма кредитна*

експанзия. Малък е пазарът явно и искат да имат от малкото клиенти по-голям марж. /.../ Задушаващо е, аз не виждам логика.”

Други участници застъпват противоположно мнение. Те споделят, че кредитната експанзия от страна на ТБ е осезаема, особено в сравнение с миналогодишните продукти, предлагани от ТБ:

- ✓ „Според мен, има абсолютна кредитна експанзия, можете да го видите във всеки един отчет на всяка една ТБ, че кредитните експозиции растат, общият брой на кредитите расте и т.н.”;
- ✓ „Расте и броят на кредитите, и печалбите на ТБ. С увеличаването на броя на кредитите те си диверсифицират риска от негативния ефект на фалиралите фирми, това също се има предвид. Прогнозират се лошите кредити и те трябва да са на едни бариерни нива, които всяка ТБ си ги следи, така че всеки си преценява печалбите и рисковете”.

Относно лихвените равнища се подчертава, че: „имаме рисков профил за страната, който предполага рисковата премия да е по-висока и да се начислява в кредита”.

Друг център на дискусия е по въпроса за ползвателите на кредитната експанзия. Според един от участниците ТБ „не са толкова щедри” в даването на кредити на малкия и средния бизнес, но в същото време са изключително благосклонни към едрия бизнес: „Не мисля, че има експанзия, насочена към малкия и средния бизнес. Ако има, то тя е към големия бизнес /.../ Те (ТБ) отправят оферти към големия, вървежния бизнес, а за малките стартираци – няма”.

Едно от изведените ограничения за кредитна експанзия е коректността на фирмите. Участниците споделят мнения, че има фирми, които не са изрядни и „завличат” ТБ. Именно заради такива „гнили ябълки” ТБ са длъжни да бъдат строги към своите клиенти: „Все пак, трябва да признаем, че има и много гнили ябълки, не може да живеем с илюзията, че всички сме изрядни, може би тук седящите правим изключение. Със сигурност има хора, които знаем какви схеми забъркват и как взимат кредити и след това не ги връщат и изчезват мистериозно”.

Друг конкретен пример е посочен за фирма-дистрибутор на стоки, с 20-годишна история, лидер на пазара: „За една година потъна фирмата. Фалира, завлякоха Уникредит с немалко пари. /.../ Със сигурност знам как те са манипулирали отчетите, така че ТБ,

както и да си върши работата, няма как да дойде в предприятието ти и да види дали имаш стока за двеста хиляди или за два милиона”.

3.4. Необходимост от банково кредитиране

В рамките на дискусията се отчете, че необходимостта от кредит се обуславя от конкретния тип бизнес: *„Според мен, зависи от типа бизнес – ако искаш да развиваш бизнес, който е производствен и като искаш да купиш техника и машини, ти нямаш друг избор. Но ако говорим, да речем, за outsourcing или бизнес, който е свързан с web design или нещо, което няма по-големи инвестиции, нямаш такава велика драма, че ти трябват милиони”.*

Друга изведена причина за търсене на кредит е свързана с нарастване на бизнеса и увеличаване на нуждите от кредит за финансиране на развитието: *„На нас лично ще ни е трудно без кредит заради оборудването в завода. /.../ Имаме зад гърба си един основен акционер, който е финансирал голяма част от проекта, но това не значи, че това трябва да продължава вечно.”*

Събеседниците се обединяват около споделено в рамките на дискусията схващане, че *„всички правят всичко по силите си да изолират ТБ и кредита доколкото това е възможно”.*

3.5. Банково кредитиране в дългосрочен план

Събеседниците са категорични, че необходимостта от банково кредитиране се определя от редица фактори, като:

- ✓ *„Зависи от бизнеса, зависи от начинанията, зависи от активите, които се купуват”;*
- ✓ *„Зависи на какъв етап е бизнесът”.*

Един от използваните продукти за дългосрочно кредитиране е лизингът. Проблемите, които се споделят при него са свързани с тежките условия за предоставяне. *„Тук бих вметнал лизинга. Ако, да кажем, за конвенционалния кредит условията са рискови и т.н., да речем, ТБ имат основание да завишават лихвите, да утежняват условията, аз не виждам защо в лизинга трябва пак да са много по-лоши условията”.*

Събеседниците посочват, че условията на лизинга са *„изключително тежки“*, а като цяло, тази операция се свързва с *„печалбарство“* от страна на ТБ: *„Ти нещо правиш, имаш приходи и те яхат и те почват“*.

3.6. Банково сътрудничество, извън кредитирането

Споделени са различни възгледи и очаквания от страна на участниците в дискусиите. Те очакват от ТБ:

- ✓ Да не им създават спънки:
 - *„Важно е да не ни се пречи“.*
- ✓ Да намалят бюрокрацията:
 - *„Една трета от времето ми, вместо да съм сред клиенти или партньори да договаряме сделки, ние се занимаваме да пишем справки, да се обясняваме. И сега, понеже тази година преизпълняваме плана, който сме задали, получаваме въпроси от сорта: Вие защо преизпълнявате плана си? Аз какво да отговоря на този мейл?/.../ Вместо да се радват! Това губи моето време! А времето може да се насочи и използва за продажби, реализиране на контакти и т.н.“.*
- ✓ Да бъдат *„в крак с времето“*, да оптимизират услугите и операциите си в полза и за удобство на клиентите си:
 - *„Очаквам да бъдат в час с развитието, защото в момента, като цяло, банковата среда се дигитализира и започва много динамично да се развива. Да следят световните тенденции, защото вече на дигиталната платформа няма изток-запад – всички сме на една платформа и трябва да седим там. Примерно, електронните подписи създават изключително големи проблеми, а с когото и да говоря все на някого нещо се случва. Там има много неща за оптимизация. Да не трябва аз да влизам в каквото и да е център, просто по интернет да мога да си направя, примерно апликация за заем. Защо трябва да ходя до ТБ?“*
- ✓ Да повишат капацитета на експертния си персонал:
 - *„Ако ТБ имаха по-добри експерти и разбираха бизнесите на хората щяха да дават доста права – и финансови консултации, и условия и т.н.“;*
 - *„Нямат подготвени кадри“;*

- „Кадри има, но не с експертно ниво, които да катализират тези процеси, да правят иновациите”.

3.7. Поглед към непосредствената макроикономическа и политическа перспектива

Текущата 2017 г. ще бъде трудна икономическа година за България. Показателни за това са официалните предвиждания на МФ, която като институция безусловно разполага с богата информационна база (Таблица 21)²⁰:

Таблица 21
Пролетна и есенна макроикономическа прогноза на МФ
(април/септември 2016 г.)

	(проценти)		
	2016	2017	2016-17
БВП – пролетна прогноза	2,1	2,5	4,7
БВП – есенна прогноза	2,6	2,5	5,2
Бруто образуване на основен капитал – пролетна прогноза	-1,8	-0,1	-1,9
Бруто образуване на основен капитал – есенна прогноза	0,1	1,1	1,2

Есенната макроикономическа прогноза е подобрена, защото отчита икономическите реалности половин година по-късно. И при двете прогнози се откроява драстичното различие между темповете на прираст на БВП, от една страна, и на бруто образуване на основен капитал (брутни инвестиции), от друга. Инвестиционното осигуряване на растежа ще продължава да изостава, при това чувствително. Подобно различие трудно може да намери задоволително и приемливо обяснение в рамките на конвенционалната икономическа логика.

Важността на приведените прогнози произтича от обстоятелството, че те служат за основа при формирането на пропорциите и елементите на държавния бюджет, респ.

²⁰ Пролетната макроикономическа прогноза е от м.април 2016 г. и е достъпна на интернет адрес: [file:///C:/Users/gm/Downloads/ MacroForecasting_March_2016_bg.pdf %20\(2\).pdf](file:///C:/Users/gm/Downloads/MacroForecasting_March_2016_bg.pdf%20(2).pdf) (към 12/10/2016). Тя бе официално обсъдена в пленарна зала на Народното събрание. Есенната макроикономическа прогноза е от м.септември 2016 г. и е достъпна на интернет адрес: [file:///C:/Users/gm/Downloads/ MacroForecasting_September_2016_bg.pdf %20\(1\).pdf](file:///C:/Users/gm/Downloads/MacroForecasting_September_2016_bg.pdf%20(1).pdf) (към 12/10/2016).

допуснатите грешки (съзнателно или не) при предвиждането на динамиката на основните макроикономически показатели се пренасят директно върху един от най-значимите инструменти на макроикономическата политика.

Непълната и асиметрична информация подсилва (мултиплицира) страха на инвеститорите от истинските намерения на правителството, както и замъглява истинското състояние на икономиката. Икономиката се свива и изпада в рецесия тогава, когато желанието за поемане на инвестиционен риск се редуцира вследствие на несигурност и неопределеност в перспективната социално-икономическа среда.

Непосредствената политическа перспектива се определя от следните основни характеристики:

(1) Несигурна и неблагоприятна външна среда.

Пред европейската общност сякаш съвсем от изневиделица изникнаха проблеми, които преди няколко години бяха непредвидими. Брекзит освободи процеси, които разклащат стабилността на ЕС. „Неочакваното” развитие на бежанския поток към Европа изненада и свари напълно неподготвен управленския елит. Дълговият проблем продължава застрашително да виси на врата на развитите европейски икономики. Започнаха да се чуват гласове, че общата европейска валута не е еднакво благоприятна за всички страни-членки. Генерира се определена неустойчивост в европейското пространство, което по видими и невидими канали, някъде явно, някъде по-неявно, ще се отразява и на вътрешните за България процеси. Неясна, а дори и тревожна остава ситуацията на Юго-изток от България, където съседна Турция се тресе от непредвидими политически процеси.

Практиката обаче показва, че нищо в икономиката не е истински екзогенно. По един или друг начин всичко се пречупва през вътрешното социално-икономическо управление. В това отношение българското общество демонстрира поредна неподготвеност, която ще се отрази на създаването и на преодоляването на икономически затруднения.

(2) Парламентарна криза, нови парламентарни избори.

Българското общество се намира пред нови вътрешно-политически изпитания. По всичко изглежда, че трудно и бавно (ако изобщо) ще се достигне до устойчиво решаване на вътрешно-политическите проблеми. Политическите партии не показват признаци на реално разбиране на същността на развиващите се вътрешно-политически процеси. В такава ситуация недоволството от управленската алтернатива ще продължи да тлее сред

населението, което не изключва дори преповтаряне на парламентарните избори. Отражението на този процес върху инвестиционната активност е неминуемо.

(3) Неопределено отлагане на жизнено важни институционални реформи.

Определящ фактор за задържане на развитието на съвременната българска икономика е некачественото устройство и функциониране на институциите. Тяхното преустройство е дълъг и болезнен, дори мъчителен процес. Обществото непрекъснато е свидетел на бавната и мъчителна промяна на публичните институции. Очертаващата се неопределеност в непосредствената перспектива ще забави още тези реформи. Инвестиционната активност не може да бъде индиферентна към подобен вид лъкатушене.

(4) Тлеещо социално напрежение.

България е най-бедната страна в ЕС и заема твърдо тази позиция без видими изгледи за промяна на статуквото. Българското общество не се е примирило с това статукво. По тази линия е създадено социално напрежение, което нараства, докато придобие трудно контролируеми мащаби. Назряващата социално-икономическата ситуация не е в състояние да потисне тези процеси, които ще продължават да тлеят. Все по-често различни слоеве от населението ще изразяват своето неодобрение, нерядко бурно и невъздържано. Подобен климат не може да съжителства с висока инвестиционна активност.

ББР следва да се съобразява с особеностите на така очертаната непосредствена макроикономическа и политическа перспектива пред страната. Затова още по-необходимо и належащо е да се търсят нови пътища и форми за стимулиране на частните инвестиции. Удачното използване на социално-икономическата специфика, в която се намира страната, може да бъде немалък шанс за ББР да се утвърди на кредитния пазар и да повиши чувствително авторитета си сред българския бизнес и професионалната колегия. Настоящото изследване извежда стратегическите направления за такава експанзия на ББР.

Приложение 1: Характеристика на социологическото изследване

Социологическото изследване е направено от фирма „Сова- Харис” по метода на самостоятелно попълване на онлайн анкета. Периодът на провеждане на теренното изследване е 19.09 - 13.10.2016 г.

1. Извадка

Първоначално от данните за всички фирми, които са надлежно регистрирани в Търговския регистър, е изготвена извадка от 200000 от тях на територията на цялата страна. На първа стъпка фирмите са структурирани по отношение на шестте района на планиране, а на втора стъпка фирмите са селектирани съгласно предварително зададена структура (бенчмарк):

- 20% големи фирми;
- 20% средни фирми;
- 60% малки и микро фирми;
- 10% фирми от отрасъл селско и горско стопанство;
- 50% фирми от отрасъл промишленост;
- 40% фирми от сектор услуги.

Десет дни след започване на теренната работа на поканата за анкета отговарят 480 фирми, попадащи в структурата, описана по-горе. След повторна покана към останалите фирми, попаднали в извадката и непопълнили анкетата към този момент и изчакване на период от три дни, в които да се включат в проучването, е направена втора извадка от 200000 фирми, съобразно структурата по-горе.

След приключване на теренната работа, броят на фирмите, попълнили анкетата и отговарящи на зададените критерии за структура и район на планиране е 1112.

2. Метод на регистрация на информацията

Методът на регистрацията на първичната информация е самостоятелно попълване на онлайн анкета. Анкетата се състои от 37 въпроса с преобладаване на затворените въпроси. Анкетната карта е представена в Приложение 2.

Тъй като имейлът е задължителен атрибут при регистрацията и легитимацията на всяка фирма в Търговския регистър, извадката е изготвена въз основа на списък на всички фирми от Търговския регистър с налична информация за името на фирмата, нейната големина, сектор на дейност, имейл адрес, интернет-страница, телефон, факс, лице, представляващо фирмата и пощенски адрес на фирмата.

Търговският регистър е легитимен и актуален източник на информация за предприятията, поради което ползването на имейл, гарантира осъществяването на доверителен контакт с фирмата.

3. Инструментариум за обработка на анкетите

Въпросникът за провеждане на анкетата е програмиран в специализирана интернет-базирана платформа (CAWI) за провеждане на проучвания. Респондентите сами попълват въпросника. Софтуерът за CAWI позволява на респондентите бързо и качествено да попълват въпросника, като програмата следи за всички филтри, препратки и брой отговори на съответните въпроси. Софтуерът за CAWI позволява да се осъществява контрол на теренната работа (провеждането на анкетата), като следи за това едно лице (един IP адрес) да попълни въпросника само веднъж. Попълнените карти са складирани на сървъра на социологическата агенция „Сова Харис“. В реално време е извършен мониторинг за това как върви теренната работа - колко анкети в момента се попълват, колко вече са попълнени, какви са отговорите на респондентите, кои фирми са отговорили на анкетата и т.н.

След приключване на теренната работа информацията е свалена от сървъра във вид на файл, който се конвертира във формат, подходящ за статистическа обработка на информацията с помощта на статистически софтуер SPSS. За целта е извършено кодиране на отворените въпроси и логически оглед на информацията.

Реализираните спрямо планираните стойности на параметрите на извадката са представени в Таблица 22.

Достоверността на респондентите и фирмите, участвали в проучването е 100% проверима и легитимна.

Таблица 22

Целеви и постигнати параметри на извадката от анкетиран фирми

Целева стойност	Постигната стойност, броя
20% от всички фирми от извадката да са големи, т.е. 200 фирми	199
20% от всички фирми да са средни фирми, т.е. 200 фирми	201
60% от всички фирми да са малки и микро фирми, т.е. 600 фирми	614
10% от всички фирми да са от отрасъл селско и горско стопанство, т.е. 100 фирми	101
50% от всички фирми да са промишленост, т.е. 500 фирми	503
40% от всички фирми да са от сектор услуги, т.е. 400 фирми	410

