

Резюме

проект „Състояние, динамика и перспективи на кредитната активност в България”

Съдържание

Защо е слаба инвестиционната и икономическа активност?	2
Ключови отрасли и производства в българската икономика	5
Гръбнакът на икономиката	10
Резултатите от изследването и визията за ББР.....	11
<i>Очаквания за кредитния растеж</i>	<i>11</i>
<i>Секторите, които ще търсят най-много кредит.....</i>	<i>12</i>
<i>ББР и банковият пазар</i>	<i>14</i>
<i>Кредитоспособност и цени на кредитите</i>	<i>15</i>
<i>Кредитирането: Микро, малки, средни или големи предприятия</i>	<i>17</i>
<i>Сегментът на младите компании: Перспективен кредитополучател.....</i>	<i>19</i>

Защо е слаба инвестиционната и икономическа активност?

Инвестициите са квинтесенцията на икономическия растеж. Това е толкова по-вярно, когато се анализира състоянието на относително изостанала в технологично отношение икономика, каквато е българската. Ниската инвестиционна активност е сигурна предпоставка за незадоволителни и сдържани темпове на икономически растеж с последващо неблагоприятно отражение в перспектива.

Ускоряването на икономическата динамика, което е от възлово значение за България, предполага и изисква открояване на причините за нежеланието на инвеститорите да се ангажират с конкретни инвестиционни проекти в страната и тяхното отстраняване.

Разбирането, че икономически растеж може да се постигне само (единствено) чрез промяна на числови управленски параметри (като например данъчни ставки, различни видове инвестиционни облекчения, административно регулирани цени на ресурси и др.под.) се етиkira в специализираната литература като наивен емпиризъм или методологически наивитет. Практиката показва, че т.нар. ефект на просмукването, който предполага, че данъчните намаления и/или други икономически и финансови облекчения за инвеститорите и за по-заможните граждани от само себе си ще доведе до висока инвестиционна активност и повишаване на икономическия стандарт за цялото население е примамливо звучаща постановка, но не съответства на реалностите.

Една от най-ниската корпоративна данъчна ставка в ЕС у нас (10%) не води до интензивна инвестиционна дейност, а съжителства с бягство на инвеститори и със социално разслоение. Засилената социална диференциация, която оказва своето негативно въздействие върху икономическата динамика, е следствие от факта, че при сдържани темпове на икономически растеж не е възможно забогатяването на отделни слоеве от обществото да не е за сметка на обедняване на други слоеве. Нарушава се икономическото равновесие, поради което не е възможно достигане и поддържане на оптимума по Парето.

При определени обстоятелства параметричното управление, което се свързва с промяна на числови икономически индикатори и стъпва върху използването на т.нар. инструментални въздействия, не води до очакваните положителни резултати. В такива случаи ефективното макроикономическо управление се нуждае от институционални промени. Институционалното (рамково) управление предпоставя принципи на взаимоотношения и определя рамки за провеждане на икономическа дейност и ако съумее добре да го прави, то ефектът върху поведението на икономическите агенти е в сферата на очакванията и на желаното. Институциите задават специфични норми на поведение и на общуване между хората, както и между икономическите агенти, което в крайна сметка предопределя конкретната икономическа и инвестиционна активност.

Опитът за решаването на инвестиционните проблеми в страната единствено чрез инструментални въздействия и промяна на икономически параметри е образец за търсене на лесен начин за решаване на труден икономически проблем. В съответствие с принципите на кибернетиката трудните икономически проблеми изискват трудни икономически решения. Лесните решения се набиват бързо в очите на политиците, но не дават добри резултати. Финансовата теория нарича подобен вид решения „*сладък сън*”.

Не е редно инвеститорите да се принизяват единствено до примитивното разбиране на абстрактен homo economicus. Много повече поради самоизмама (както посочва Хайек) макроикономическият елит е склонен да се задоволява с наивни обяснения на икономически явления, които звучат ефектно и отклоняват общественото внимание от истинската същност на социално-икономическите неблагоприятия без да водят до значими крайни резултати.

Преди около век Шумпетер достига до извода, че при търсене на причинно-следствени връзки за обяснение на икономическите явления трябва да се стигне задължително до причини от неикономически характер. Отделно анализиран факт никога не е изключително или чисто икономически. Постоянно съществуват и други, често по-важни негови основания, както и проявления. Икономическият анализ не трябва да се свежда до оценки на промени в някакви безлични агрегати, а до изучаване на поведението на човека и до преценката на дейността на човека. Защото активността, която икономическата наука се наема да обясни, не засяга физически обекти, а хора.

Причини от неикономическо естество, които влияят, въздействат, а дори и предопределят инвестиционната активност следва да се търсят в политиката, образованието, социологията, историята, демографията и не на последно място – в културата. Разбирането на пазарната система и нейната логика изисква навлизане в дълбочина в спецификата и особеностите на политическия процес. Анализът на икономиката и по-общо – на обществото, изисква синтез на всички социални науки: политическа икономия, законодателство, социология, история, география, политология.

Инвестиционната дейност предполага поемането на риск. Инвеститорът отделя чувствителни финансови ресурси днес с идеята да организира производство на определен продукт в следващите 15-20 години, с разчет пазарната реализация на произведения продукт да покрие извършените и извършвани разходи и да осигури определена финансова надбавка във вид на печалба. Бъдещето се предвижда трудно, а средносрочните и дългосрочни елементи на социално-икономическия живот трудно (ако изобщо) се поддават на прогнозиране. Инвеститорите са особено чувствителни към всякакъв вид неопределеност и търсят много по-голяма сигурност като компенсация и застраховка срещу бъдещи непредвидени и непредвидими промени.

Икономическата теория установява, че дори малка непълнота в разполагаемата информация и съществуващата неопределеност би могла да има огромни последици и огромно въздействие върху характера на икономическото равновесие. Там и където неопределеността е висока и разполагаемата информация е непълна и противоречива, пазарите не могат да бъдат ефективни и равновесни и да изпълняват успешно своите възлови функции. В допълнение инвеститорът следва да се съобразява и да отчита както неопределеността в обкръжаващата среда, така и в поведението на субективния управляващ фактор в лицето на конкретните представители на висшия управленски орган в страната. Колебливи, неаргументирани и неоправдано променливи изявления и действия на лица от висшия управленски ешалон създават несигурност и неопределеност, която се акумулира и рефлектира в съдържаност при инвестиционната активност.

Непълната и асиметрична информация подсилва (мултиплицира) страха на инвеститорите от истинските намерения на правителството, както и замъглява истинското състояние на икономиката. Бизнесът съдържа инвестиционната си активност и потребителите ограничават своето потребление тогава, когато се сблъскват с климат на несигурност и неопределеност, причинен от прекомерно и непремерено активно правителство, като правило с разнопосочни въздействия и влияния.

Формирането на оценки, свързани с поемания риск и с неопределеността на бъдещето, е следствие не само и не толкова от състоянието на икономиката, но и от нещо много повече – от спецификата на цялостното социално-икономическо управление и перспектива. Отчитането на риска и неговата оценка се извършва въз основа на наблюдения, странична неквантифицируема информация, икономическа интуиция, а не е толкова следствие от конкретни числови разчети, свързани с очаквани приходи и разходи към текущия момент. Съществено влияние върху инвестиционната активност оказва доверието на населението и икономическите агенти в поведението на макроикономическия елит, в предвидимостта на управленските въздействия. Аргументацията за доминиращата тежест на числовите финансови разчети господства в макроикономическите управленски среди, поради което те са склонни да се задоволяват с играта на инструменталните параметрични въздействия, докато инвеститорите са принудени да разширяват кръгозора си извън оценката за финансови ползи и загуби най-вече поради дългосрочната си ангажираност.

По-високото равнище на икономиката и икономическите взаимоотношения изискват и предполагат много по-високо качество на функциониращите институции, както и на държавните регулации. Колкото по-развита и усъвършенствана става икономиката, толкова повече е необходимо държавните институции да подобряват качеството на функционирането си. Променящата се икономика и (по-общо) общество, което е повече норма, отколкото изключение в съвременния свят, предполага ново отношение между

управляващи и управлявани, нов подход и по-усъвършенствувани инструменти за управление, създаването и действието на нови регулации. Изоставането на качеството на функциониране на институциите действа като спирачка за социално-икономически прогрес.

Съжденията за несъвършенствата на нормативната уредба в България могат да се отнесат и към регламента за дейността на ББР. Липсата на достатъчно ясно разписан законов текст за определяне на нейните приоритети понастоящем пречи на ББР да изпълнява основната си функция, а именно – да подпомага провеждането на икономическата политика на българското правителство, насочена към ускоряване на растежа. В сега действащия Закон (в сила от 01.01.2013 г.) терминът „*растеж*“ изобщо не фигурира, а главата „*Цели и принципи*“ е съсредоточена в по-голяма степен върху средствата за постигане на стратегическата цел на ББР, отколкото върху експлицитното заявяване на основния фокус на дейността на една Банка за развитие. Не на последно място, трябва да се отчете, че регламентът до голяма степен ограничава дейността на ББР, като поставя акцента изрично върху подпомагането на МСП (чл.2 от ЗББР) без да отчете че обикновено МСП нямат достатъчен административен капацитет, който е необходим за пълноценно им участие в този процес. В много случаи единственият начин за подпомагане на малките предприятия е чрез финансиране на дейността на по-големите предприятия в приоритетните сектори (посочени в следващата част) които, от своя страна ще увеличат потоците по веригата на добавената стойност и по този начин ще подпомогнат малките предприятия, участващи в тази верига.

Друг съществен пропуск на сега действащия ЗББР е, че в него не се предвижда прилагане на специфични критерии при провеждане на пруденциалната политика в страната. Поради тази причина ББР поддържа минимални задължителни резерви в БНБ, прави регулярни отчисления за ФГВБ и ФПБ и т.н., което е в пряк конфликт със спецификата на нейната структура и функции като Банка за развитие. Може да се обобщи, че сега действащият ЗББР е остарял и не отговаря на съвременните предизвикателства пред ББР, което налага неговото преразглеждане.

Ключови отрасли и производства в българската икономика

Икономическата теория е изработила методически апарат за изследване и оценка на междуотрасловите взаимодействия – баланса на междуотрасловите връзки (БМВ). В него е концентрирана изключително богата информация за икономическите връзки между отделните отрасли. Той е полезен инструмент за извличане на движещи икономиката зависимости, за оценка на поведението на икономическите агенти, за проследяване на въздействието на едни или други управленски въздействия както на макро-, така и на микро-равнище.

В началото на новия век EUROSTAT пое инициатива за налагане на унифицирана статистическа методология за съставяне на БМВ, препоръчителна (дори задължителна) за всички страни от ЕС, по 65-отраслова номенклатура. Тази дейност даде реални плодове, така че страните от ЕС вече подготвят т.нар. таблица „Производство” и таблица „Използване”. Те са една сериозна стъпка към формирането на симетрични таблици „вход-изход”, но все пак не са крайната цел. С немалко условности таблица „Използване” може да бъде третирана като ориентир за БМВ, толкова повече, ако действителните различия се оказват не толкова значими. Трудностите при статистическата компилация на данните изискват немалко време (например 3-5 години), но относителната устойчивост и инертност на междуотрасловите взаимодействия позволява формирането на оценки с непреходна важност. Богатите и разнообразни аналитични възможности на БМВ се илюстрират и с открояването на ключови отрасли и производства. Техниката при определянето на ключови отрасли с помощта на БМВ е известна в специализираната литература и е добре разработена.

Под понятието „ключов отрасъл” се разбира такъв отрасъл, който:

- (1) Притежава интензивни връзки с останалите отрасли както като производител, така и като потребител. Ключовият отрасъл произвежда продукция, която се консумира интензивно от другите отрасли на националната икономика, както и консумира интензивно произведена продукция от тях. Понятието „интензивно” се използва не в абсолютен, а в относителен смисъл. Приема се, че производствените връзки на отрасъла като производител са интензивни, ако съответните пълни материални разходи по реда на ключовия отрасъл като сума са по-високи от средната за страната. Респективно, производствените връзки на отрасъла като потребител са интензивни, ако съответните пълни материални разходи по стълба като сума на ключовия отрасъл са по-високи от средната за страната.
- (2) Вариацията на коефициентите на пълни материални разходи на ключовия отрасъл по отрасли е малка. Тук отново се оперира с относителна, а не с абсолютна мяра. За всеки отрасъл може да се оцени вариацията на съответните му коефициенти на пълни материални разходи както по съответния ред, така и по съответния стълб на матрицата на пълни разходи. Изискването за „ключов отрасъл” е съответните вариации на коефициентите по ред и по стълб да попадат под средната стойност на вариациите по отрасли.

Важността на ключовите отрасли произтича от обстоятелството, че тяхната динамика във времето е паралелна на динамиката на БВП, респективно на икономическата активност в страната. Позитивните темпове на прираст на ключовите отрасли предполагат и изискват съответен прираст на националната икономика, доколкото техният растеж се захранва от другите отрасли, а произведената от тях продукция е

ресурс и суровина за развитието на останалите отрасли. Ключовите отрасли представляват конкретен интерес и за ББР, доколкото стимулирането на тяхната динамика съответства най-пряко на основна стратегическа цел на ББР, записана и в документа „Стратегия 2017-2020 на ББР”, а именно: „Банката подпомага всички усилия на правителството за ускоряване на икономическия растеж на страната...”, както и че ББР „... подпомага икономическия ръст чрез финансиране ... на мащабни, значими и/или инфраструктурни по характер проекти и инвестиции”. Толкова повече, че ББР „... не е институция, призвана да максимизира печалбата...”, а да съдейства за ускорен иновативен растеж.

Ключовите отрасли корелират пряко с приоритетите за отраслово развитие на икономиката. Те са индикатор за определянето на тези отрасли, които са в състояние да изтеглят на по-високо равнище цялата икономика. Българското правителство има регистрирано упражнение по формулирането на национални приоритети¹, но критериите за тяхното определяне остават неясни и размити. Приоритетните отрасли у нас не се определят в съответствие с прецизен критерий, макар че много такива се предлагат официално и се тиражират в публичното пространство. Определянето на отрасловите приоритети се свързва с провеждането на конкретна индустриална политика, която в условията на България е неясна и неустановена.

В Таблица 1 са представени ключовите отрасли за България и Унгария за 2011 г. (последни публикувани данни). Тяхната съпоставка води до определени изводи, които е редно да се отчитат при възприемането на конкретна кредитна и инвестиционна политика, свързана с дългосрочни последствия.

Таблица 1

Ключови отрасли, 2011 г.

България	Унгария
<ul style="list-style-type: none"> • Производство на изделия от каучук и пластмаси; • Производство на метални изделия, без машини и оборудване; • Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива; 	<ul style="list-style-type: none"> • Производство на изделия от каучук и пластмаси; • Производство на електрически съоръжения; • Производство на машини и оборудване, с общо и специално предназначение; • Производство и разпределение на

¹ Национална програма за развитие България 2020. МС на Република България, 2012. Документът е достъпен на интернет адрес <https://www.eufunds.bg/archive/documents/1357662496.pdf> към 10/11/2016.

<ul style="list-style-type: none"> • Строителство; • Сухопътен транспорт. 	<p>електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сухопътен транспорт.
---	--

В групата на ключовите отрасли се откроява ясно очертаното присъствие на основни промишлени отрасли. Много по-категорично се забелязва тази особеност при по-развити икономики, по-специално в Унгария. Потвърждава се известния факт (който нерядко се забравя или заобикаля), че една съвременна икономика не може да се развива успешно без солидното присъствие на промишлеността. Тя представлява гръбнака на икономиката. Това обяснява и оправдава политиката на реиндустриализация в ЕС, за която нашата страна продължава да е неподготвена. Останалите отрасли (най-вече селското стопанство, туризма и като цяло услугите) запълват скелетното образование, за да се получи здравето тяло на ефективно функциониращата икономика.

По-особено внимание заслужават строителството и транспортните подотрасли. На конкретния етап на развитие на българската икономика те също се включват периодично към ключовите отрасли, макар че с времето вероятно тяхното въздействие и позиция ще претърпят изменения.

Оценката на междуотрасловите взаимодействия показва, че неудачи съпътстват развитието в микроикономиката, на отраслово и подотраслово равнище. Целият следкризисен структурен път се формира наполовина от неориентирано търсене на подходяща структура и наполовина от конкретно насочени структурни усилия. Производствената гъвкавост изисква менаджерско поведение с висока професионална подготовка и култивиране на чувство за премерено поемане на риск, което видимо не достига на микроикономическото управление.

Разполагаемата информационна база по отношение на производствените структури в дробна номенклатура дава основания да се оцени, че структурните промени корелират позитивно с икономическата динамика. Следва да се прави разлика между различни видове структурна динамика – целенасочена или хаотична (търсеща). При първия вид структурна динамика (предкризисната) зависимостта с икономическата динамика е видна, докато при втория вид (следкризисна) тя е силно размита.

Следкризисният период се характеризира с активно преструктуриране на матрицата на преки материални разходи. Кризата стартира процес на прогресивно суровинно заместване. Въздействието на цените върху производственото потребление, както и върху потреблението на населението, е чувствително и то е сериозен регулаторен лост за управление на ефективността на използване на суровините. Производителите търсят

алтернативни производствени варианти, основно чрез суровинно реструктуриране и икономии, които да намалят текущите им разходи. Намалява производственото потребление на основни метали преди всичко в базисни промишлени отрасли. Данните показват, че позитивен резултат се постига, който се изземва допълнително от държавата (във вид на данъчни корективи в структурата на БВП по добавена стойност).

Обезпокоително се очертава трайното изключително ниско използване на продукти и услуги на отрасъл „*Научни изследвания и експериментални разработки*“. Отсъствието на научно захранване на производствените дейности ще се прояви осезателно в дългосрочен план, най-вече след отшумяване на кризисната обстановка. Позитивен обрат не може да настъпи автоматично и от само себе си, той изисква провеждането на целенасочена политика както при формирането на търсенето, така и при предлагането на научни продукти и услуги.

Инвестиционното осигуряване на растежа изостава, при това чувствително. Постигнатият плах растеж може да се обясни с усилия на населението да си осигурява доходи въпреки и независимо от наложилата се неблагоприятна конюнктура. Иновациите следват една след друга, като една иновация е предпоставка за въвеждане на друга иновация. Прекъсването на този процес води до срив на растежа. Специфични иновации предизвикват каскадни промени, които оставят отпечатък както върху производството, така и върху институциите.

Четвъртата индустриална революция (Industry 4.0), чието начало се смята за поставено през 2015 г. започна да навлиза в банковия сектор. Тя ще детерминира посоката и дълбочината на неговото развитие през следващите години. Затова всяка банка трябва да започне усилена подготовка за посрещане на предизвикателствата на новите технологии, които формират гръбнака на Четвъртата индустриална революция.

Основата на тази революция са кибернетично-физичните системи, изкуствения интелект и новите мрежи от хора и машини (M2M). Четвъртата индустриална революция надгражда предходните си издания по качествено различен начин, така че светът преминава от аналоговата към цифровата ера. Стълбовете, върху които се изгражда четвъртата индустриална революция са изкуственият интелект, роботизацията, интернет на нещата, автономните превозни средства, 3D принтирането, нанотехнологиите, биотехнологиите, науките за материалите, складирането на енергия и квантовите компютри.

Непосредственото влияние на новите технологии в банковия сектор ще се отрази на начина на предоставяне на услуги. Рутинните услуги ще бъдат бързо дигитализирани, което ще доведе до намаляване на обслужващите банкови клонове и на съответен персонал, както и на такси и комисионни, свързани с поддръжката на тези услуги.

Вторият важен ефект от Четвъртата индустриална революция ще бъде свързан с активите, за които се търси финансиране. Във фокуса на бъдещото кредитиране все повече ще попадат нематериалните, които ще заместят материалните активи. В най-развитите иновативни икономики като САЩ, Швеция, Финландия и други, делът на инвестиции в нематериални активи вече надминава инвестициите в материални активи. ББР трябва да се подготви за този преход, като разработи подходящи продукти и услуги за клиентите си.

Гръбнакът на икономиката

Нашата икономическа практика изобилства с неадекватни представи. Обичайно явление е изпадането в крайности, които нямат свои теоретични основания. Такава крайност се проявява при обявяването на сектора на „*малките и средни предприятия*” (МСП) за гръбнак на икономиката. Секторът МСП не може да бъде самоцел. Той възниква естествено при наличието на подходящи условия. В началните години на прехода съществуваше остра необходимост от малки (семейни) предприятия (предимно в търговията, туризма и услугите), и годините постепенно запълниха тази празнина. МСП в другите отрасли на производството предполагат наличието на подходяща икономическа среда. Няма живот за малките и средни индустриални предприятия, както и няма съвременно промишлено производство, там, където няма големи и мащабни производства.

Делът на МСП в икономиката на България е около 98%, докато средно за ЕС той е примерно две трети. Преобладаващата част от МСП в България (над 90%) са със заетост до 10 души, т.е. те са микропредприятия, от които повече от четири пети са в сферата на услугите. Такъв тип предприятия не могат да бъдат гръбнак на стабилна икономика.

Крупните производства съдействат за създаването на необходимото за тях обкръжение от МСП, докато обратното не е вярно. От тук произтича и необходимостта от целенасочена индустриална политика на държавно равнище – грижа за създаване на условия, заздравяване и поддържане на стабилни големи национални предприятия вкл. и чрез ангажиране на чуждестранен мениджмънт, с възможности за провеждане на пазарна политика и международна конкурентоспособност.

Посочените съображения са в унисон с позицията, изложена в документа „*Стратегия 2017-2020 на ББР*”. Разбиранията за „*мащабни и значими*” се отнасят най-вече за проекти и инвестиции, свързани с гръбнака на икономиката. ББР поема ангажимент за финансиране по целия диапазон на предприятията, структурирани по големина, без да пренебрегва сегмента, който формира гръбнака на икономиката, именно големите предприятия в техните „*дългосрочни начинания и проектно финансиране*”.

Съсредоточавайки се само върху МСП, ББР рискува да изпусне от своя фокус някои категории, които са ключови за устойчивото развитие, като например високотехнологичните и експортно-ориентираните предприятия, но също и новосъздадените. Въпреки, че през първите години от функционирането си, предприятията обикновено имат волатилни показатели и прекият им принос за икономическия растеж не е съществен, тяхното финансиране е от особена важност, тъй като ще спомогне за подобряването на общите инвестиционни нагласи, а оттам и за ограничаването на бизнес-риска и за съживяването на стопанския оборот. Понастоящем новите предприятия са един пренебрегнат сегмент, тъй като традиционните търговски банки избягват да работят с тях поради липса на достатъчна бизнес-история. В същото време, резултатите от анкетното проучване показват, че именно тези предприятия подхождат особено отговорно към поемането и управлението на рискове и това ги прави надежден партньор на ББР.

Резултатите от изследването и визията за ББР

Очаквания за кредитния растеж

Изследването на търсенето на кредит дава основание да се очаква слабо нарастване, но неустойчиво търсене на корпоративен кредит. За разлика от останалите страни в ЕС корпоративният кредит в България се възстановява по-бавно.

Емпиричното изследване даде възможност да се идентифицират специфичните практики на заемането на финансов ресурс от корпоративния сектор, както и да се проследи кредитоспособността на компаниите в различните сектори и на тази основа да се разпознаят пречките от страната на търсенето.

В търсене на причините за ниската кредитна активност на фирмите анкетното проучване в известна степен променя конвенционалното мислене. Малка част от българския корпоративен сектор работи с привлечен ресурс – само около 30%. Това е един основен проблем на финансовата система в страната, който има своята негативна проекция и върху икономическия растеж. ББР би могла да подпомогне разширяването на клиентската база на банковия сектор с прилагането на атрактивни инструменти, които да насърчат достъпа на по-широк кръг компании до кредит. Разширяване на ролята на дъщерните компании на ББР също се подкрепя от данните на изследването с пряк ефект върху разширяване на достъпа до финансиране.

Избягването на кредита се реализира и чрез взаимно кредитиране между фирмите като над 22% от фирмите имат задължения към контрагенти. Изместващ кредита от банките (или допълващ) ефект има и финансирането от небанкови финансови институции - в около 10% от компаниите. Изследването не потвърди хипотезата за значим изместващ

ефект от страна на грантови и субсидирани схеми за финансиране – техният дял е под 10%.

Друг проблем от страна както на търсенето така и на предлагането е консервативната политика на банките, демонстрирана от значителния на брой отказани кредити. 30% от фирмите са получили отказ от банки (посочените основни причини за това са на първо място недостатъчните обороти, на второ място недостатъчно обезпечение, а на трето място висока задлъжнялост и лоша кредитна история), а 45% от фирмите сами са се отказали от кредити. Причините за това се градират както следва: на първо място – прекомерно високата цена, на второ място прекомерно голямото искано обезпечение, на трето място се нареждат три причини – кратък погасителен период, проточване на процеса на вземане на решение от страна на банката и по-добри условия, предоставени от друга банка. Значителен е и делът на предприятията с просрочени задължения към контрагенти сред респондентите, твърдящи че са се отказали от кредит заради проточена процедура. Тази ситуация издига на преден план инструментите за споделяне на риска от страна на ББР, с които тя би насърчила финансирането на повече проекти и би катализирала кредита в икономиката. Проблемът обаче на споделените форми на финансиране се сблъсква с ограничените познания на корпоративния сектор за това как тези инструменти се прилагат. Данните от изследването показват, че незначителна част от фирмите имат намерение да търсят например проектно финансиране. В тази връзка информационни кампании и консултации от страна на Банката биха подпомогнали достъпа до кредит за финансово и икономически перспективни проекти.

Изследването сигнализира също и за нисък финансов капацитет на компаниите, от които произлизат и прекомерните очаквания банките да запълнят тази празнина. От друга страна данните показваха, че 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. Разширяване на консултацияните функции на банките и в частност на ББР е категорично очакване от страна на корпоративния сектор.

Секторите, които ще търсят най-много кредит

В структурата търсенето на кредит данните от изследването идентифицираха отрасли, които не работят с големи кредитни ресурси. 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**. Този дял постепенно намалява с увеличаването на персонала. Най-силна склонност към теглене на кредити

се проявява от компаниите с оборот 1-5 млн. лв., а с увеличаването на оборота делът намалява (до 29% в най-високата категория). Това налага ориентирането на **ББР по-скоро към индиректно кредитиране на сектора на малките и средните предприятия.**

Трябва да се има предвид също, че към настоящия момент в значителна степен търсенето на кредит е по-скоро „по принуда“ и е свързано с оптимизация на финансирането и дейността на компаниите, отколкото с амбициозни планове за разширяване на дейността. Планирането на банкови кредити 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%). Значителна част от слабия растеж на кредита се дължи и на „кредитен туризъм“, а не на финансирането на нови инвестиционни проекти. Облекчението в кредитните условия обслужва в по-голяма степен процеса на кредитен туризъм, отколкото разширяването на пазара.

Повишаването на цените на основните разходи на производство – на повечето суровини и на разходите за труд ще оказва задържащ ефект върху кредита, но ще стимулира сектора на **подземните богатства и суровините**, които са добре представени в българската икономика и кредита, но при които бяха отбелязвани най-значителните спадове в кредита през последните години. Измененията на пазарната конюнктура ще поставят във фокуса на кредитирането през следващите две години секторите „Строителство“, „Доставяне на води; канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване“, „Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и газообразни горива“.

Въпреки, че Банката е слабо позната сред изследваните компании, категорично е мнението им, че е необходимо съществуване на държавна банка. Значителна част от респондентите считат, че Банката трябва да се ангажира в реализацията на **мащабни национални стратегически обекти**, както и че ББР следва да създава и предлага добри и изгодни финансови условия за фирми, спечелили проекти по европейските оперативни програми.

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.

Емпиричното изследване показва по-голяма кредитоспособност на фирмите, работещи за износ, което ги прави подходящи за инструментите на експортното кредитиране.

Данните обаче не подкрепиха тезата за търсене на кредит от тяхна страна. Всъщност, данните показаха, че търсенето на кредит е по-високо не при фирмите, работещи изцяло за износ, които проявяват най-малък интерес към заемането на финансов ресурс, а при фирмите с до 50% износ. Причините за това се дължат на утвърдените форми на износ под формата на ишлема, както и нарастването на ролята на аутсорсинга, при който също значителна част от финансовия ресурс се осигурява от външния възложител. **Експортното кредитиране** е важен инструмент, от който се нуждаят компании с диверсифицирана износна структура и с добра кредитоспособност. В тази пазарна ниша ББР може да развие продуктите си в диалог с компаниите.

ББР и банковият пазар

Както статистиката на кредита в България, така и данните от емпиричното изследване показват засилване на концентрацията на кредита в няколко банки. 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. По отношение на структурата на предлагането на кредит изследването ясно идентифицира две основни тенденции – известна привързаност на компаниите към една банка, някаква форма на концентрация на кредита и от друга страна неудовлетвореност от обслужването и услугите предоставени от банките на корпоративните клиенти. Смяната на банка се извършва на първо място заради „проявена гъвкавост и разбиране от друга банка“, а на второ място заради по-добри финансови условия. Едно от предизвикателствата за пазарното място на ББР са нарастващите очаквания от корпоративния сектор за това обслужващата банка да предоставя съвети, да разбира бизнеса и структурира финансирането по най-изгодния начин за компанията. Този „личен подход“ едва ли може да се реализира в случая с ББР доколкото банката няма клонова мрежа и разполага с малък персонал. Най-голям е делът на респондентите, очакващи оценка на различни възможности за структуриране на кредита. Данните показват значителна разлика между очакваната и получената експертна помощ от ТБ. 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 (малки, средни големи предприятия), което сигнализира за системност на проблема. 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.

Изследването показва, че значителна част от тези компании, на които е отказан кредит от банка, ще се насочат към финансиране от небанкови институции. Това е свързано и с ниската финансова култура и поемането на прекомерно висок риск при заемането на скъп ресурс.

Анализът на данните за начините, по които се избира банка показва много интересни резултати (по-подробно в глава 2). От тези които имат намерение да взимат кредит значителен дялът на тези, които избират банка на базата на лични познанства със служители в търговската банка.

Кредитоспособност и цени на кредитите

Очаква се спиране на негативния тренд на лихвите. 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). Анализът показва значителен синхрон в тенденциите на лихвите в еврозоната и България с корелация близо до максималната. При исторически ниските лихви конвергенцията в нивата им в България и еврозоната нараства.

Данните от изследването демонстрират известна концентрация при **очакваната цена по кредита и тя е около 5%**. Над пет процента е приемлива цена за 46% от малките фирми, докато само 27% от големите биха се съгласили на лихви над пет процента.

По отношение на кредитоспособността на компаниите изследването достигна до следните по-важни резултати. Очакваните просрочия по кредитите са проблем при всички сектори, но в най-голяма степен за сектора на услугите и търговията, при който дялът на просрочията е с 20%. Сред тази група респонденти се наблюдава най-висока честота на компании, които са склонни да предоговорят своите кредити (12%). 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. Най-малките фирми – до 10 служители и най-големите декларират най-често че няма да допуснат просрочие. Най-неизрядни платци по отношение на банковите кредити се оказват и *компаниите, които изнасят продукцията си*. Донякъде изненадващ резултат се получава при оценката на обслужване на кредитите според демографското разпределение на компаниите. Дълговете са обслужвани най-безпроблемно от страна на *младите компании, създадени преди по-малко от две години*. Изобщо едно от важните заключения от настоящето изследване е че както от гледна точка кредитоспособност така и на очаквани растежи младите компании до 2-3 години се оказват подценяван от банките, но най-перспективен клиент.

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 0.5 млн. лв.) 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).

Изследваните компании почти единодушно предпочитат кредит с фиксирана лихва. Данните от изследването дават възможност да се обрисова профилът на компаниите, които ще кандидатстват за кредит. Ниската клиентска база на българската банкова система е една от основните пречки пред растежа на кредита. Въвличането на нови компании в кредитния оборот е едно от важните предизвикателства пред системата. За съжаление, изследването потвърждава тенденцията, че тези компании, които в момента нямат кредити продължават тази практика и бизнес модел.

По-голямата част от имащите намерение да взимат кредити предпочитат дългосрочни кредити (с 5-10 години оригинален матуритет) като 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.

Кредитирането: Микро, малки, средни или големи предприятия

Очертавайки профила на потенциалното търсене на кредит, изследването констатира съществени разлики в кредитното поведение на малките, средните и големите фирми, като се очерта кръгът на компании с по-висок потенциал за кредит:

- **Средните предприятия** обикновено се анализират заедно с малките и микро предприятия, но в настоящето изследване те се разглеждат отделно. Подходът се оказва удачен, тъй като този сектор демонстрира характеристики, присъщи по-скоро за един устойчив и растящ сектор, отколкото на уязвим сектор.
- **Малките и микро** предприятия са най-малко задължени – 73% от тях нямат задължения, до 1/5 от активите са задълженията едва на 14% от тези предприятия, а 13% имат задължения 20-50% от активите. Това прави малките и микро предприятия перспективен клиент на ТБ, както за нови кредити, така и за рефинансиране. Предлагането 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,
- Очакванията за приходите от продажби за 2017 г. са по-песимистични в сравнение с официалните прогнози за икономическия растеж. Нарастване на произведената продукция до 10% очакват 16% от големите компании, а 3% предвиждат значителен скок в продажбите, докато при останалите компании очакванията са по-песимистични.
- Основната пречка пред бизнеса и растежа на търсенето на кредит и при трите групи предприятия е свитият пазар и трудностите в намирането на клиенти. Най-остър е този проблем при най-малките компании. Тази информация би трябвало да се разчита от ТБ като възможност за разширяване на кредитната активност чрез инструменти, насърчаващи достъпа до пазарите. Недостигът на квалифицирана работна сила е вторият по важност проблем за българските предприятия. 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.
- 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

- Най-значително търсене на кредит са декларирали *средните компании*. Най-интересен е резултатът за планираните кредити при *големите фирми*, където 42% планират да кандидатстват за кредити след дванадесет месеца. С разширяване на времеви хоризонт нараства търсенето на кредит. При големите фирми в структурата на финансиране на първо място е оборудването, следвано от строителството. Също големите фирми в значително повече случаи ще използват кредита си за финансиране на иновации и обучение на персонала. 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 фокусира и към сегмента на по-малките компании, да насърчи участието им в банковата система.
- Анкетното проучване дава възможност да се детайлизира търсенето на кредит във времеви хоризонти – след 3, 6, 12 и над 12 месеца. Малките и микро предприятия планират по-често 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.
- 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*.
- Откроява се една благоприятна структура на планираните инвестиционни кредити – 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.
- Като цяло прави впечатление, че малка част от фирмите ще инвестират в *иновации*. Корпоративният сектор не разполага с достатъчно ресурси за самофинансиране на иновациите. Този сегмент има нужда от подкрепа и развитие от банковия сектор. Тази структура на предназначението на планираното финансиране дава аргументи в полза на политика и на ББР за финансиране на иновации. 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 подобри финансови условия, вкл. и чрез ресурсите на ББР. Като начало ББР може да се насочи към компаниите, които са получили грантове и други финансови помощи по програми на ЕС и държавата. Те изпитват нужда от допълнителни ресурси за разширяване на пазара и износ.

- Най-значимо е търсенето на кредит от НБФИ при средните компании – 15% срещу 8% при големите и 10% при малките.
- 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.

Сегментът на младите компании: Перспективен кредитополучател

Изследването потвърждава тезата, че все още значителна част от корпоративния сектор остава извън клиентската база на ТБ. Предпочитанията към установен бизнес с дългогодишна история и установени позиции на пазара са естествени (90% от компаниите с до 3-годишна история не са получавали банков кредит), но потенциалът за разширяване на банковото кредитиране не е само в този сегмент, но и в **сегмента на младите компании**. Проведеното емпирично изследване позволи да се навлезе в дълбочина на потенциала на новосъздадените предприятия за кредитиране. Стартиращите компании са в преобладаващата си част с персонал до десет души, т.е. те са малки и микро компании, но 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. Данните от изследването показват и по-ниска задлъжнялост към контрагенти – само 11% имат и то краткосрочни задължения (от половин до една година). Небанковият сектор се конкурира с банковия сектор при предоставяне на финансиране за стартиращи компании – 10% от тях се финансират от НБФИ. При дефинирането на пречките пред бизнеса на стартиращите компании се разкрива известна специфика – вторият най-важен проблем е достъпът до кредит. 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. По-голямата част от планираните кредити ще бъдат за инвестиционни цели. ББР и дъщерните ѝ компании могат да играят значителна роля на банковия пазар във финансирането с различни инструменти именно на ***сектора на младите компании***.