

Кредитната политика
на фирмите от нефинансовия сектор
в България

КРЕДИТРЕФОРМ БЪЛГАРИЯ

2004

Настоящата публикация съдържа резултати от изследвания относно кредитната политика и проблемите свързани със събирането на просрочени вземания на фирмите от нефинансовия сектор в България. Изследването е на българския офис на организацията CREDITREFORM.

CREDITREFORM изготвя подобни анализи за страните от Европейския съюз (ЕС) от 1970 год. Те се базират на данни от анкетирани фирми и специализирана макроикономическа информация. Резултатите от тях всяка година се систематизират в годишни бюлетини, които се предоставят на правителства, университети, банки, застрахователни дружества и членове на организацията.

Изследването е осъществено от ноември 2003 г. до март 2004 г., като заключенията са направени въз основа на резултатите от анкетно проучване на български фирми от нефинансовия сектор.

Всички права запазени

© 2004, Кредитреформ България ООД, ж.к. Илинден, бл. 129, вх. Б, 1309 София

С изключение на употребата за журналистически или научни цели, никоя част от това изследване не може да бъде препечатвана или преиздавана без изричното разрешение на издателя, Кредитреформ България ООД.

Лицензирането се извършва по споразумение с издателя

I. Влияние на макроикономическите параметри

През последните няколко години българските фирми функционират в условия на макроикономическа стабилност. Въвеждането на Валутния борд през юли 1997 г. доведе до стабилизиране на банковата система, овладяване на инфлацията, стабилни нива на лихвените проценти, намаление на бюджетния дефицит и увеличаване на валутните резерви, повиши се доверието в банковата система. В периода 1998-2003 година беше извършена банковата приватизация. Делът на частния сектор в икономиката нарастна от приблизително 60 % през 1998 до 71.5 % през 2002 г.

Табл. 1. Верижни индекси на реалния БВП (1989-2003)

Год.	Базова година													
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1989	100	110	120.1	129.6	131.5	129.2	125.6	138.6	146.8	141.2	138	130.9	125.9	120.1
1990	90.9	100	109.2	117.8	119.6	117.4	114.1	126	133.5	128.3	125.4	119	114.4	109.2
1991	83.3	91.6	100	107.9	109.5	107.6	104.5	115.4	122.2	117.5	114.9	109	104.8	100
1992	77.2	84.9	92.7	100	101.5	99.7	96.9	107	113.3	109	106.5	101.1	97.2	92.7
1993	76	83.6	91.3	98.5	100	98.2	95.5	105.4	111.6	107.3	104.9	99.5	95.7	91.3
1994	77.4	85.1	93	100.3	101.8	100	97.2	107.3	113.6	109.3	106.8	101.3	97.4	93
1995	79.6	87.6	95.6	103.2	104.8	102.9	100	110.4	116.9	112.4	109.9	104.3	100.3	95.7
1996	72.2	79.4	86.7	93.5	94.9	93.2	90.6	100	105.9	101.9	99.6	94.5	90.8	86.7
1997	68.1	74.9	81.8	88.2	89.6	88	85.5	94.4	100	96.2	94	89.2	85.7	81.8
1998	70.8	77.9	85.1	91.8	93.2	91.5	88.9	98.2	104	100	97.8	92.7	89.2	85.1
1999	72.5	79.7	87	93.9	95.3	93.6	91	100.4	106.4	102.3	100	94.9	91.2	87
2000	76.4	84	91.7	99	100.5	98.7	95.9	105.9	112.1	107.8	105.4	100	96.2	91.7
2001	79.4	87.4	95.4	102.9	104.5	102.6	99.7	110.1	116.6	112.1	109.6	104	100	95.4
2002	83.2	91.6	100	107.9	109.5	107.6	104.5	115.4	122.2	117.5	114.9	100	104.8	100
2003	86.7	95.3	104.1	112.3	114	112	108.8	120.1	127.2	122.3	119.6	104.1	109.1	104.1

Източник: Основни макроикономически показатели, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, НСИ, София; Статистически справочник на Република България, 2003, НСИ, София.

Растежът на БВП за периода 1998-2003 г. е по-висок от средния за страните от ЕС, но БВП на глава от населението в България е около 25 % от средния за ЕС.

Табл. 2. Основни макроикономически показатели за България 1998-2003

Показатели	1998	1999	2000	2001	2002	2003*
БВП (млн. лева)	21 577	22 776	26 753	29 709	32 324	33 642
Реален ръст на БВП (%)	4.0	2.3	5.4	4.0	4.8	4.1
БВП на човек (в USD)	1542.3	1576.7	1541.8	1705.5	1988.3	2 165.8
Инфлация (с натрупване %)	1.6	7.0	11.3	4.8	3.8	5.6
Безработица (%)	12.2	16.0	17.9	17.3	16.3	14.3
Преки чужди инвестиции (в млн. USD)	537.3	818.8	1001.5	812.9	904.7	1272.6

Източник: НСИ, БНБ, Министерство на икономиката

* прогнозни данни

II. Задлъжнялост на фирмите от нефинансовия сектор в България

В периода 1998-2002 г. задълженията на българските фирми от нефинансовия сектор се увеличават 2.27 пъти. Увеличаването на конкурентния натиск стимулира фирмите не само да вземат инвестиционни кредити от банките, но и да отпускат търговски кредити на своите клиенти.

Табл. 3. Задължения на фирмите от нефинансовия сектор (в млн. лева)

	1998	1999	2000	2001	2002*
Задължения (млн. лева)	16 676.1	20 662.5	27 156.3	33 708.6	37 891.8
Дял на задълженията в пасива (в %)	49.8	52.9	56.8	58.9	59.6

* по прогнозни данни

Източник: Статистически годишник, НСИ 1999, 2001, 2001, 2002.

Делът на собствения капитал на предприятията в България е значително по-малък от този на предприятията в Германия, но по-голям отколкото в Италия.

Табл. 4. Международно сравнение на балансовите съотношения между собствения и привлечен капитал на предприятията за 2001 г. (в %)

	Германия	Франция	Италия	Холандия	САЩ	България*
Капитал	30.1	35.2	26.7	48.8	37.4	18.7
Резерви	29.8	6.0	8.7	4.9	15.5	18.7
Привлечен капитал	39.9	58.8	64.6	46.3	47.1	62.6
В т.ч. от банки	6.7	7.5	19.0	8.4	9.0	10.6

Източник: *Economic Research of Creditreform, Insolvencies in Europe 2002-2003*

* по данни на НСИ, Статистически годишник 2001, С.2002.

Промяната в относителния дял на задълженията на частния и обществен сектор говори за активността на частния сектор на българската икономиката. От 55.3 % през 1998 г. относителния дял на задълженията на нефинансовите предприятия от частния сектор достига 84.6 % в края на 2002г.

Табл. 5. Съотношение на задълженията на нефинансовите предприятия от частния и обществен сектор (в %)

Сектор	1998	1999	2000	2001	2002*
Частен	55.3	65.9	77.9	80.6	84.6
Обществен	44.7	34.1	22.1	19.4	15.4

Източник: Статистически годишник, НСИ 1999, 2001, 2001, 2002.

* по прогнозни данни

Съотношението на относителния дял между краткосрочните и дългосрочни задължения в общата структура на задълженията показва тенденция за увеличаване на дългосрочните задължения. Това се дължи на повишеното предлагане на инвестиционни кредити от страна на банките.

Табл. 6. Съотношение между дългосрочни и краткосрочни задължения на нефинансовите предприятия (%)

Задължения	1998	1999	2000	2001	2002*
Краткосрочни	76.3	76.8	77.2	75.8	74.9
Дългосрочни	23.7	23.2	22.8	24.2	25.1

* по прогнозни данни

Източник: Статистически годишник, НСИ 1999, 2001, 2001, 2002.

Увеличават се задълженията на нефинансовите предприятия по предоставени търговски кредити. За периода 1998 - 2002 г. тези задължения са нарастнали близо три пъти, като само между 1999-2001 г. нарастването на задълженията е с 651.3 млн. лева или 2.14 пъти. През 2002 г. 96.3 % от общия размер на краткосрочните задължения по търговски заеми са на фирмите от частния сектор, срещу 3.7 % на фирмите от общественения сектор, а задълженията по отпуснатите дългосрочни търговски заеми са 91.8 %, съответно 8.2 % на обществения сектор. През 1998 г. краткосрочните и дългосрочните търговски задължения на нефинансовите предприятия от частния сектор са били съответно – 88.24 % и 54.47 %, а за нефинансовите предприятия от обществения сектор - 11.76 % и 55.53 %.

Табл. 7. Задължения по търговски кредити на българските нефинансови предприятия за периода 1998-2002 (в млн. лева)

	1998	1999	2000	2001	2002*
Задължения по получени търговски кредити	328.7	573.5	996.9	1224.8	1376.8

* по прогнозни данни

Източник: Статистически годишник, НСИ 1999, 2001, 2001, 2002.

В България през периода 1998-2001 г. се наблюдава растеж на дела на привлечения капитал. През 1998 г. съотношението собствен-привлечен капитал е 47.1:52.9, докато през 2001 г. то е 37.4:62.6. Характерно за този период е, че въпреки кредитната експанзия на банките и намаляването на лихвените проценти, относително постоянно е нивото на банковите кредити (в порядъка на 10.2 – 10.6 %). Нараства делът на междуфирмените кредити. Това се обяснява с факта, че кандидатствайки за банков кредит фирмите се сблъскват с тежка и бавна процедура, а при просрочка на погасяването на кредита банката е привилегирован кредитор. Докато при междуфирменото кредитиране доставчикът има интерес да увеличи своя оборот. В тази ситуация най-често кредитоискателят е вече клиент на доставчика и отношението към него е друго. Много доставчици предпочитат да предоставят търговски кредит или доставки на разсрочено плащане на клиента си, за да продължава той да купува от тях. При просрочка начислените лихви обаче много трудно се събират, а при неплащане кредиторът е в по-неблагоприятна ситуация отколкото банката.

Табл. 8. Съотношения в пасива между собствения и привлечен капитал на нефинансовите предприятия в България за периода 1998 – 2001 г. (в %)

	1998	1999	2000	2001
Капитал	20.2	18.9	19.2	18.7
Резерви	26.9	24.8	20.6	18.7
Привлечен капитал	52.9	56.3	60.2	62.6
В т.ч. от банки	10.2	10.5	9.8	10.6

Източник: НСИ, Статистически годишник, 1999, 2001, 2001, 2002.

III. Характерни особености на кредитната политика на фирмите от нефинансовия сектор в България

Част 1. Кредитен лимит, вземане на кредитни решения

Имат ли фирмите установена кредитна политика?

88.7 % от анкетираните фирми имат установена кредитна политика, с правила и процедури за отпускане на търговски кредити на своите клиенти. Това е следствие от развитието на пазарните отношения и е свързано със стремежа към повишаване на конкурентноспособността на фирмите. По този показател фирмите от нефинансовия сектор в България се доближават до фирмите от страните на Европейския съюз, където над 90% от тях имат ясно установена кредитна политика. В България 11.3 % от анкетираните фирми нямат установена политика по отношение на предоставянето на търговски кредити.

Табл. 9. Установена ли е кредитната политика на фирмата

Сектор	Фирми с установена кредитна политика (%)	Фирми с неустановена кредитна политика (%)
Производство	87	13
Строителство	91	9
Търговия	89	11
Услуги	93	7

61% от изследваните фирми са направили промени в своята кредитна политика поради пазарния натиск от страна на конкуренцията. Фирмите са принудени да разработват по-гъвкави стратегии, както и да предприемат действия за предоставяне на по-изгодни условия и срокове на плащане на своите клиенти по търговски кредити. В най-голяма степен това е характерно за сектора търговия и услуги.

Близо 39% от анкетираните фирми отговарят, че тяхната кредитна политика не е в резултат на влиянието на конкурентните сили в сектора, в който работят.

Табл. 10. Влияние на конкуренцията върху кредитната политика на фирмите

Сектор	Конкуренцията е наложила промени в кредитната политика на фирмата (%)	Конкуренцията не е наложила промени в кредитната политика на фирмата (%)
Производство	59.3	40.7
Строителство	42.0	58.0
Търговия	67.3	32.7
Услуги	67.0	33.0

Условия на плащане

74 % от изследваните фирми поставят като условие на плащане предплатата или плащането в брой. 73.6 % от анкетираните фирми предоставят на своите клиенти търговски кредити до 30 дни, 49.7% - кредит до 60 дни, а 13.8 % дават стоки на консигнация.

Табл. 11. Условия на плащане на фирмите по сектори (в %)

Сектор	Предплата или в брой	Кредит до 7 дни	Кредит до 8-14 дни	Кредит до 15-30 дни	Кредит до 31-60 дни	Кредит над 60 дни	Консигнация
Производство	76.7	34.0	43.0	70.9	46.5	23.3	12.8
Строителство	75.0	33.0	66.7	91.6	58.3	33.0	8.0
Търговия	78.0	41.3	63.0	76.0	52.2	32.6	21.7
Услуги	47.0	40.0	53.0	67.0	53.0	27.0	-

Заб. Сборът на процентите е по-голям от сто, тъй като анкетираните са давали повече от един отговор

Плащания по фактически сключени сделки

Най-висок относителен дял имат сделките сключени при условия на кредит от 8-14 дни - 51.7 %, а най-малко сделки са сключени при условия на консигнация 16.3%. Сравнително висок е процентът на сключените сделки при условия на предплата или плащане в брой - 35.7 % от фактурираните сделки.

Табл. 12 Фактически сключени сделки и плащания по тях (в %)

Сектор	Предплата или в брой	Кредит до 7 дни	Кредит до 8-14 дни	Кредит до 15-30 дни	Кредит до 31-60 дни	Кредит над 60 дни	Консигнация
Производство	38.0	24.5	20.8	36.8	30.4	26.3	22.9
Строителство	26.0	15.5	27.5	40.8	22.0	17.8	2.0
Търговия	38.0	19.2	21.8	32.0	26.5	22.90	10.5
Услуги	38.0	39.0	10.75	51.3	34.8	30.5	-

Заб. Сборът на процентите е по-голям от сто, тъй като анкетираните са давали повече от един отговор

От сравнението на условията на плащане и реално сключените сделки се вижда, че желанието на голяма част от фирмите е да им се плати в брой или предплата (средно 69.2 %), докато действително сключените сделки при тези условия на плащане са само 35%. Най-голямо разминаване между условията на плащане и фактически сключените сделки се наблюдава при фирмите от търговията и строителството.

Определяне на кредитен лимит

В развитите пазарни икономики над 90% от фирмите определят кредитен лимит на своите клиенти. Определянето му е един от основните инструменти, чрез който се търси баланс между разумното увеличаване на оборота на фирмата и минимизиране на риска от неплащане.

В България доскоро много от фирмите нямаха определена кредитна политика и не определяха кредитни лимити на своите клиенти. Изследването показва, че през 2003 г. около

88% от анкетираниите фирми вече са определили кредитни лимити на своите клиенти. По този показател българските фирми доближават европейските.

Табл. 13. Фирми определили кредитен лимит на своите клиенти (в %)

Сектор	Определили кредитен лимит			
	На всички клиенти	На редовни клиенти	На относително редовни клиенти	не определят
Производство	5.8	70.9	8.1	16.2
Строителство	9.0	75.0	8.0	8.0
Търговия	8.7	73.9	8.7	10.7
Услуги	40.0	40.0	6.7	13.3

Информация за вземане на кредитни решения

Съгласно директива на ЕС в повечето от страните на съюза счетоводните отчети на капиталовите дружества са достъпни за всеки. Освен това съществуват бази данни за протестираните чекове и друга информация относно морала на плащане, поддържани от официални институции като Търговски камари, съдилища и др. Други източници на информация са анализи на състоянието на отрасъла, информация от кредитни бюра или агенции за неплатени задължения. От друга страна фирмите от ЕС притежават автоматизирани системи за следене на плащанията на клиентите, като с това в по-големите фирми се занимава специализиран отдел за кредитен контрол.

В България финансовата информация за фирмите (счетоводните отчети) се третира в повечето случаи като секретна. Много малко счетоводни отчети се публикуват, все още много от отчетите не отразяват реалните стопански операции. Кредитният регистър обхваща само банковите кредити и е достъпен само за банки.

Табл. 14. Използвани източници за информация при вземането на кредитни решения

Източник на информация	%
Информация от клиентите	39.0
Информация от външни източници	37.0
Опит от съвместна работа с клиенти	83.0

Заб. Сборът на процентите е по-голям от 100, тъй като анкетираниите фирми са давали повече от един отговор

Анкетираниите фирми посочват, че информацията, която изискват от своите клиенти и на чиято база вземат кредитни решения е свързана с: финансово състояние, оборот, клиенти, персонал, пазарен дял. Това е характерно за големи фирми, които откриват значителни кредитни линии.

Информация от външни източници анкетираниите фирми набавят от кредитни справки от специализирани агенции, допитване до основните партньори на контрагента за коректността на плащанията, данни за търговската репутация, специализирани издания в бранша, публикации в пресата и други.

Опитът от съвместната работа с клиентите е най-значителния аргумент при определяне на кредитния лимит за повечето от фирмите в България, като логиката е следната: ако клиентите са изпълнявали условията на плащане до момента, то те продължават да бъдат

кредитирани. Много често точно тази практика, при които не се използват механизми за оценка и управление на риска на търговското кредитиране, води до възникване на просрочени и несъбираеми вземания.

Табл. 15. Източници на информация по сектори (%)

Сектор	Източник на информация		
	Информация от клиентите	Информация от външни източници	Опит от съвместна работа с клиенти
Производство	34.9	34.9	86.0
Строителство	25.0	33.0	83.0
Търговия	39.1	37.0	87.0
Услуги	73.3	46.7	60.0

Заб. Сборът на процентите е по-голям от 100, тъй като анкетираните фирми са давали повече от един отговор

Част 2. Контрол на плащанията, забавени плащания, извънсъдебно реализиране на просрочени задължения

Удовлетворение от плащанията на клиентите

61% от анкетираните фирми са удовлетворени от плащанията на своите клиенти. Най-удовлетворени са фирмите от сектора на производството. Това се дължи на факта, че 38% от сделките им (на база общия брой на фактурираните сделки) са били предплатени или платени в брой, а така също голяма част от тях имат сключени сделки с определен срок за плащане от 15 до 30 дни. Най-неудовлетворени от плащанията на своите клиенти са фирмите от сектора на строителството – 58%.

Табл. 16. Удовлетворение от плащанията на клиентите

	%
Доста удовлетворени	25.28
Удовлетворени	35.65
Доста неудовлетворени	33.62
Разочаровани	5.45

Табл. 17. Удовлетворение на фирмите от плащанията на клиентите по сектори (%)

Сектор	Доста удовлетворени	удовлетворени	доста неудовлетворени	разочаровани
Производство	28.5	46.3	19.4	5.8
Строителство	22.1	17.0	58.0	2.9
Търговия	23.8	39.3	30.4	6.5
Услуги	26.7	40.0	26.7	6.6

Забавени плащания

Табл. 18. Среден срок на плащане в Европа за 2002 г. (в дни)

Страна	Срок на плащане (средна стойност в дни)	Просрочка (средна стойност в дни)	Всичко
Италия	66	21	87
Франция	46	10	56
Белгия	39	22	61
Великобритания	31	23	54
Австрия	27	10	37
Швейцария	22	14	36
Холандия	26	20	46
Германия	23	17	40
Швеция	26	8	34

Източник: *Insolvencies in Europe 2002/2003, Economic Research of Creditreform, 2003.*

България	14	41	55
-----------------	-----------	-----------	-----------

Водени от стремежа да получат по-бързо своите оборотни средства българските фирми поставят кратки срокове за плащане на своите клиенти. Но просрочката при плащанията в България е много по-голяма от средната за ЕС.

Табл. 19. Реално извършени сделки от изследваните фирми и закъснения на плащанията

Сектор	Плащане в срок	Закъснение до						Неплащане
		7 дни	8-14 дни	15-30 дни	31-60 дни	61-90 дни	над 90 дни	
Производство	62.8	20.3	14.2	17.0	13.1	9.1	10.8	7.2
Строителство	33.0	27.0	27.0	25.0	14.0	19.0	11.0	3.0
Търговия	60.0	22.2	14.5	14.6	10.0	6.8	4.5	9.2
Услуги	70.5	11.4	7.8	13.6	11.4	14.7	2.8	2.8

Заб. Сборът на процентите е по-голям от 100, тъй като анкетираните фирми са давали повече от един отговор

60% от сключените сделки между българските фирми са платени в срок, а 7% от сделките представляват лоши кредити. 40.3% от анкетираните фирми посочват, че 10% от клиентите им имат закъснение в плащанията над 90 дни. Средната просрочка на плащанията от страна на клиентите на българските фирми е 41 дни, при средни условия на плащане около 14 дни.

Моралът на плащане на българските фирми е по-нисък в сравнение с фирмите от страните в ЕС, което се дължи главно на мудната правораздавателна система и нормативните актове, свързани с обявяването в несъстоятелност на некоректните длъжници. В България дори не се води статистика за фирмите, обявени в несъстоятелност. В страните в ЕС за 2002 г. 150 275 фирми са обявени в несъстоятелност.

Табл. 20. Брой фирми обявени в несъстоятелността в Европа 2001-2002 г.

Държава	2001	2002
Австрия	5 178	5 254
Белгия	7 062	7 121
Дания	2 189	2 472
Финландия	2 077	2 802
Франция	34 876	38 688
Германия	32 390	37 700
Гърция	591	512
Ирландия	427	379
Италия	15 200	15 600
Люксембург	750	695
Холандия	4 329	4 802
Норвегия	2 174	2 507
Португалия	1 594	1 924
Испания	335	448
Швеция	7 433	7 819
Швейцария	3 613	4 800
Великобритания	15 574	16 752
Общо	135 795	150 275

Източник: *Insolvencies in Europe 2002/3003, Economic Research of Creditreform, 2003.*

Понесени загуби от забавени плащания за 2002 г.

Средно 25% от фирмите имат загуби от неплатени фактури, като това са фирми главно от секторите Услуги и Търговия. Разходи за събиране на просрочени вземания са направили 27.6% от анкетираните фирми.

Голяма част от българските фирми не могат да определят какви загуби са понесли от забавени плащания. Следствието е, че дори и фирмите да имат установена кредитна политика, то повечето от тях не могат да калкулират загубите от забавени плащания в бъдещото си ценообразуване.

Начини за предотвратяване и събиране на просрочени вземания

Само 32% от анкетираните фирмите са потърсили професионална помощ за реализиране на просрочените вземания.

Табл. 21. Начини за предотвратяване и събиране на просрочени задължения (%)

Сектор	Застраховка на кредитния риск	Факторинг	Юридически услуги	Агенции за извънсъдебно събиране на просрочени задължения	Не използват
Производство	8.1	1.16	41.9	11.6	5.8
Строителство	-	-	75.0	8.33	25.0
Търговия	2.2	-	38.7	19.6	28.3
Услуги	26.7	13.3	20.0	20.0	-

Средно само 9.25% от анкетираните фирми са застраховали кредитния риск, докато това се практикува от повече от 40% от фирмите в страните от ЕС. 35.1% от анкетираните фирми

посочват като причина за неизползването на застраховането на кредитния риск липсата на информация за тези услуги. 28.25% отговарят, че този вид услуга е твърде скъпа, за 38.13% от фирмите е трудно приложима за техния бранш, а 16.5% смятат, че нямат нужда от застраховане на кредитния риск.

Табл. 22. Причини, поради които не се използва застраховането на кредитния риск (в %)

Фирми от сектор	Липса на информация	Услугите са скъпи	Ползване на услугите е трудно	Няма нужда
Производство	41.9	25.6	20.9	13.9
Строителство	41.7	8.3	50.0	16.7
Търговия	43.5	39.1	28.3	8.7
Услуги	13.3	40.0	53.3	26.7

Само 3.62% от анкетираните фирми са използвали факторинг услуги. В ЕС този вид услуги се използва от над 15% от фирмите. Според 66.8% от анкетираните фирми, те не използват този вид услуги поради липса на информация, а според 10,6% факторинг услугите са скъпи. Интерес представлява фактът, че 20% от фирмите от сектора на услугите изразяват мнение, че такива услуги не са нужни, което е признак по-скоро на непознаване на факторинга.

Табл. 23. Причини, поради които фирмите не използват факторинг

Сектор	Липса на информация	Услугите са скъпи	Няма нужда	Друго
Производство	50.0	8.1	18.6	6.9
Строителство	83.3	16.7	8.3	-
Търговия	73.9	10.9	6.5	4.3
Услуги	60.0	6.7	20.0	6.7

Въпреки трудното събиране на просрочени задължения чрез съдебни процедури и неефективната работа на съдилищата в България, най-голям дял имат юридическите услуги. 43.9% от анкетираните фирми отговарят, че използват юридически услуги за събиране на просрочените вземания, като водещи в това направление са фирмите в сектора на строителството и търговията.

Използването на специализирани агенции за извънсъдебно събиране на просрочените задължения отдавна е практика за над 80% от фирмите в страните от ЕС. В България, при средна просроченост на задълженията от 41 дни, едва 16 % от анкетираните фирми са използвали услугите на агенции за извънсъдебно събиране на вземанията, като това са основно фирми от сектора на услугите и търговията.

Според 43.8% от анкетираните фирми използването на този вид услуги не е популярно поради липсата на информация. Дейността по събирането на просрочени задължения все още в много случаи се отъждествява с дейността по събиране на кредити от страна на силови структури с криминален произход. В България 13.18 % от фирмите определят предоставянето на професионални услуги по събиране на просрочените задължения като скъпа услуга. 18.08% от анкетираните фирми смятат, че използването на услугите е сложно за бранша, в който те функционират, а 13.65 %, че няма нужда от такъв вид услуги.

IV. Начини за събиране на просрочени вземания

Вземанията на фирмите през 2001 са нараснали с 30.68 % в сравнение с 2000 г., а за същия период вземанията по предоставени търговски заеми са нараснали с 84.51%.

Табл. 24. Вземанията на нефинансовите предприятия в България за периода 1998-2001 г. (в млн. лева)

Вземания	1998	1999	2000	2001
Дългосрочни вземания	311.0	424.8	686.0	1553.4
в т.ч. по предоставени търговски заеми	39.9	56.6	97.8	201.5
Краткосрочни вземания	5 120.2	6 887.5	9999.7	12 410.7
в т.ч. по предоставени търговски заеми	26.5	66.4	94.6	153.5
Всичко вземания	5 451.2	7 312.3	10 685.7	13 964.1
Всичко вземания по предоставени търговски заеми	66.7	123	192.4	355.0

Източник: Статистически годишник, НСИ 1999, 2001, 2001, 2002.

Сумарно впечатленията на анкетираните фирми относно прилаганите от тях методи за събиране на просрочени вземания са следните:

Събиране на просрочените задължения със собствени ресурси

Както показва практиката в страните с развита пазарна икономика, самостоятелното събиране на просрочените задължения може да бъде ефективно, ако се следят и стриктно отчитат плащанията на клиентите. Съществува зависимост между вероятността за плащане на задължението и това колко бързо кредиторът ще започне действия за събиране на задълженията. Опитът показва, че напомняне, направено в течение на седмица след настъпването на срока на плащане, може да увеличи събираемостта значително. Ако фирмата започне да се занимава с конкретното задължение месец след настъпването на срока за плащане, процентът на събираемостта рязко пада, а вероятността за събиране на просрочените задължения след 60 дни от срока за плащане намалява прогресивно.

В българските условия самостоятелното събиране на просрочените задължения е ниско ефективно, поради следните причини:

- голяма част от фирмите не разполагат с необходимата автоматизирана система за следене на клиентските плащания по отпуснатите търговски кредити;
- не съществуват отдели за кредитен контрол;
- работата не се изпълнява от професионалисти;
- размерът на фирмата влияе върху ефективността на събирането на просрочените задължения, като колкото по-малка е една фирма, то толкова повече се увеличават разходите по събираемостта.

Събиране на просрочените задължения по съдебен път

А) Искове производства: Много от анкетираните фирми посочват исковите производства като най-често прилаган способ за събиране на просрочени вземания. При проведените разговори бяха констатирани следните характерни недостатъци:

1) Големи разходи - включват такси за образуване (4% от претендираната сума), депозити за вещи лица и многобройни експертизи, адвокатски хонорари, такси за други доказателствени искания, преводи, легализации и др. Общият размер на разходите е около 10% от цената на иска, като при размер на предявеното пред съда вземане под 600 лева те могат да достигнат 50% от цената на иска.

2) Тромава процедура на насрочване и движение на съдебните производства. Съдиите в първоинстанционни съдилища (особено в столичните СРС и СГС) са изключително претоварени. Пример е насрочването на 15–20 дела за един ден, както и насрочване на няколко дела в един час. При отлагане на делото и насрочване на нови съдебни заседания, новата дата в повечето случаи е след повече от два календарни месеца (в СГС практиката е 3-4 месеца). Законите разпоредби дават възможност длъжникът многократно да обжалва решението и да иска преразглеждане на спора по същество от друга инстанция. Обжалването може да продължи повече от 1 година. Кредиторът трябва да се въоръжи с търпение и да почака две–три години за да получи съдебното признание за своето вземане, придружено със съдебната санкция към неизправния длъжник - осъдително решение и издаден изпълнителен лист. Ново производство се заема със задачата длъжникът доброволно или принудително да изпълни задължението си.

3) Анкетираните дружества посочват и допускане на грешки от съдиите - поради претовареност при водене на заседания доводите, исканията, възраженията не се записват коректно в съдебните протоколи. Елементарни грешки се допускат още при разглеждането на молбата за образуване на производство срещу длъжника. Фирмите посочват примери за оставени без движение искове заради невнесени такси (при условие, че такива са внесени), оставят се без движение молби и съдът си позволява да се произнася относно неправилно посочване и позоваване на факти от страна на кредитора, с което фактически съда се произнася по същество относно исканията в молбата и въобще относно цялото производство.

4) Тромава процедура по призоваване - въпреки приетите през 2002 г. изменения в ГПК, призоваването за първите съдебни заседания е изключително проблемно, особено ако ответната страна корумпира служителя, връчващ книжата и призовките за страните. Съдът отлага по няколко пъти производството (не дава ход на делото). В случай, че компетентната съдебна инстанция е Окръжен или Градски Съд, нередовното призоваване може да отнеме цяла календарна година и така времетраенето на процеса се удължава неимоверно. Имайки предвид интензитета на търговските и гражданските правоотношения, мобилността на физическите лица, лесното преобразуване на търговските дружества, а също така бързото прехвърляне на дейността и т.нар. "източване на активите", проточването на съдебното производство е изключително вредно за интересите на ищеца. Фирмите отбелязват, че понякога се озовават пред следните факти: длъжник - физическо лице, напуснало страната и с неизвестно местонахождение; търговско дружество - с променени управителни органи, структура, форма, осъществило множество разпоредителни сделки със свое имущество. В такива случаи, дори и да се стигне до осъдително решение,

изпълнителното производство насочено срещу длъжника има минимален ефект. Кредиторът се изправя пред нуждата чрез отменителни иски да атакува сделките на разпореждане с имуществото на длъжника, които са го увредили. За съжаление и това производство протича трудно и тромаво.

5) Според анкетиранията дружества често се предоставят противоречиви експертни заключения по делата, свидетелстващи за корупция сред вещите лица. Не са редки случаи, в които назначеното от съда вещо лице или експерт си позволява директен контакт със страните и пряко оферирание на суми за заключение в полза на едната или другата.

Б) Изпълнителни производства. Според анкетиранията фирми, след съдебното решение при 95% от случаите длъжникът не предприема никакви действия за реалното погасяване на просроченото вземане (връщане на дълга), ето защо те са принудени да продължат процедурата, като започват да водят производства за принудително изпълнение по събиране на просрочените вземания чрез съдия изпълнител. Въпреки, че законодателят измени редица текстове в ГПК, касаещи принудителното изпълнение с цел да направи процедурата по-бърза и ефективна, фирмите продължават да се сблъскват с множество проблеми. Анкетиранията фирми очертават следните недостатъци:

1) Тромава процедура по насрочване и движение на производството и призоваването. За анкетиранията и тук процедурата е изключително проблемна: не може да се установи има ли такъв длъжник - лице или търговец на посочените от първоинстанционния съд или кредитора адреси; налага се пълномощник на кредитора да придружава и осигурява връчването на книжа и призовки; често съдия-изпълнителите приемат, че неоткриването на длъжника на посочения от кредитора адрес е основание за прекратяване на производството; понякога се иска от кредитора да предостави информация за банковите сметки, наличните недвижими имоти, движими вещи и други вземания на длъжника. В повечето случаи вискателят (кредитор) не разполага с подобни данни. Така се забавя запора на банкови сметки, запора на движими вещи, възбраните върху недвижими имоти.

2) Съдия-изпълнителите и деловодствата работят в изключително лоши условия, претоварени са.

3) Според анкетиранията, законодателят определено е постановил в полза на длъжника разпоредби, касаещи процедурите по публичната продажба на движими вещи и недвижими имоти (чл. 367 до чл. 389, както и чл. 348 от ГПК). За извършената публична продажба борсата (магазинът, търговският обект на продавача), получават ниска комисиона – 5% от продажната цена. Разходите по продажбата са в повечето случаи за сметка на кредитора. Продажбата на описаната вещь се извършва по цена, равна на оценката на назначеното по делото вещо лице, никъде не се споменава пазарната цена. Законът не допуска вещта да се продаде на цена по-ниска от оценката. При условие, че това се случи, продавачът възстановява сумата до цената, посочена от вещото лице. Според фирмите, в пряк интерес на длъжника е постановеното в разпоредбата на чл. 371 “ако в продължение на 3 месеца от предаването на вещта в магазина или от обявяването на проданта вещь не бъде продадена, тя се освобождава от заповор и се връща на длъжника”, ал. 2 на същия член въвежда цена при втора публична продажба равна на 80 на сто от оценката. Ако и при тази продажба вещь не бъде продадена, тя се освобождава от заповор и се връща на длъжника. Аналогични са разпоредбите и при публична продажба на недвижим имот - при неявяване на купувачи или при липса на валидни предложения може да се поиска втора публична продажба при цена равна на 80 на сто от оценката. И ако при тази продажба имотът не бъде продаден,

същият се освобождава от изпълнение, като възбраната се заличава по искане на съдия-изпълнителя. Тези текстове от закона са най-голямата предпоставка за корупция при вещите лица и съдия-изпълнителите.

В) Производство по несъстоятелност срещу длъжника. Друг способ посочен от анкетираниите фирми за събиране на просрочени вземания е завеждане на процедура за обявяване на длъжника в несъстоятелност. Това производство на пръв поглед е бързо и експедитивно средство за събиране на непогасените задължения, тъй като ограничава възможността на длъжника да уврежда интересите на кредитора. Повечето от фирмите са констатирани обаче редица недостатъци. Множеството фази на производството по несъстоятелност протичат бавно и оспорвано: разглеждане на молбата за обявяване на търговец в несъстоятелност (процедура с възможности за продължителност няколко месеца, назначават се експертизи, изслушват се вещи лица); попълване масата на несъстоятелността и охранителни мерки (възможност за завеждане на отменителни иски); назначаване на синдик; предявяване на вземанията и свикване на събрания на кредиторите; обсъждане, приемане на оздравителен план, ако не бъде предложен такъв се преминава в следваща фаза; обявяване в несъстоятелност; осребряване на имуществото; разпределение на осребреното имущество. Времетраенето на процеса е непредвидимо. Опитът на анкетираниите е показал, че в България по-големите дружества с години не могат да приключат с осребряване на имуществото си и завършване на производството. Многобройни процедурни спорове за избор на синдик, списъци на кредиторите, признаване на вземания или отхвърлянето на същите от съда (най-вече при появата на т.нар. мними кредитори), спорове относно валидността на сделки, осъществени преди датата, обявяваща длъжника за неплатежоспособен, които според кредиторите или синдика са увреждащи длъжника (завеждане на отменителни иски). Всички тези обстоятелства затрудняват и бавят производството, оскъпяват процедурите и не спомагат за ефективното погасяване на дълга. Анкетираниите дружества констатират много малко случаи, в които получават целия размер на вземането си при разпределение на осребреното имущество.

Анкетираниите фирми отбелязват, че след водене на съдебни спорове относно свои просрочени вземания стигат до извода: законодателят все още не е изработил бърза и ефективна процедура за събиране на непогасени задължения по съдебен път. Някои от анкетираниите направо сочат, че сегашната нормативна уредба защитава некоректното поведение от страна на всеки длъжник, кара го да се чувства ненаказан и несанкциониран. Вместо диктатура на кредитора цари диктатура на длъжника.

Извънсъдебно събиране на просрочените задължения от професионални агенции

Извънсъдебното събиране на просрочени задължения от професионални агенции има почти 150 годишна история в развитите страни.

Предимствата на събирането на просрочените задължения чрез професионални агенции са:

- такива агенции поддържат база от данни за некоректни контрагенти и са източници на информация за кредитен рейтинг и кредитен лимит;
- възнаграждението на агенцията е под формата на комисионна, като процент от събраните суми. По този начин клиентът има разходи само по действително получени плащания;

- на кредитора се спестява време и средства, тъй като не създава и поддържа отдел за събиране на просрочените си вземания;
- психологическото въздействие върху длъжника, тъй като той бива уведомен, че ако не плати това ще се отрази на неговия кредитен рейтинг;
- дават мнение за удачността от предприемане на съдебни мерки

Неразпространението на този метод в България може да се обясни със следните факти:

- непопулярността на този вид услуги води до недоверие;
- такива услуги се предоставят и от силови групировки (което в ЕС е недопустимо);
- използването на негативната информация при определянето на кредитния риск все още не е популярно в България, поради което психологическият натиск върху длъжниците е по-малък отколкото в страните от ЕС.