



България: забавяне на разплащанията поради недостиг на финансови средства

Atradius Барометър на платежното поведение



Ключови цифри

БВП
(милиона Евро)

€ 53 459,68

Ръст на БВП
(2018 пригл.)

3,6 %

Годишен ръст на износа
(2018 пригл.)

4,1 %

Годишен ръст на вноса
(2018 пригл.)

3,7 %

Източници: Oxford Economics, MIT OEC

Топ 5

сектора за
износ

Машини/електрически

Метали

Минерални
продукти

Текстил

Зеленчукови
продукт

Топ 5

дестинации за
износ

Германия

Италия

Турция

Румъния

Гърция

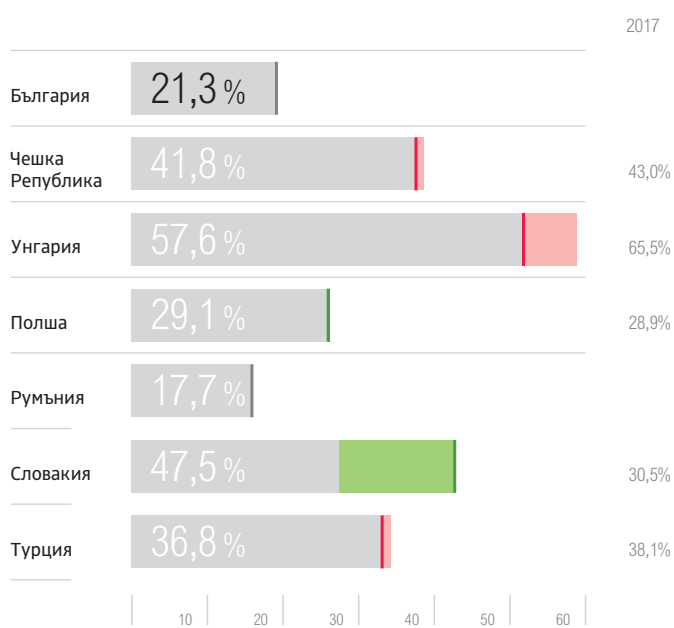
От проучените Източноевропейски страни, България е на второ място с най-нисък дял на B2B продажби на разсрочено плащане. Анкетиранияте в страната споделиха, че те основно предпочитат използването на търговски кредит, поради установените, дългосрочни бизнес отношения. Често се споменават и доверие и удобство. Дялът на просрочените B2B вземания е най-ниският в региона, но ефекта на просрочията не може да бъде пренебрегнат. България е с най-висок процент от анкетиранияте, които казват, че забавянето на разплащанията са в резултат на недостиг на финансови средства. Само местните B2B вземания са отписани като несъбираеми и основната причина за това е, че клиентът или е в несъстоятелност, или спира работа.

Продажби на отложено плащане, поради дългосрочни взаимоотношения с B2B клиенти

Анкетираните в България са на последно място в Източна Европа по търговия на отложено плащане. Средно, само 21,3% от продажбите се извършват при условия на търговски кредит, спрямо 36,9% за региона. Подобно на колегите, българските анкетираните се чувстват много по-комфортно да продават на отложено плащане на вътрешен пазар, отколкото на чуждестранни B2B клиенти (24,5% спрямо 18,1%).

Доверието, удобството и стандартните бизнес практики се споменават най-често от анкетираните в България като причини, поради които те биха търгували на отложено плащане със своите местни B2B клиенти. Анкетираните в страната, също така подчертават, че взаимоотношенията с техните клиенти оказват голямо влияние върху вземането на такова решение – много по-вероятно е да бъдат предложени условия на търговия на разсрочено плащане на дългогодишни клиенти. Липсата на отложено плащане към местните B2B клиенти, често е свързано с лошото поведение на плащане или финансовата нестабилност на контрагента (както това се споменава, съответно от 27,9% и 25,6% от анкетираните).

Дял на общите B2B продажби, извършени на търговски кредит



Извадка: анкетираните компании (активни на местния и международния пазари)
Източник: Atradius Барометър на платежното поведение – септември 2018 г.

» *Ние търгуваме при условия на търговски кредит с компании, на които имаме доверие и с които работим от самото начало.*«

Анкетиран · сектор на храните

Анкетираните в България казват, че е практика да търгуват на разсрочено плащане с B2B клиенти в чужбина. Това ведно с желанието за международно развитие са основните причини анкетираните в страната да предоставят търговски кредити на B2B клиентите в чужбина. Като основни причини за компаниите в България да се въздържат от предоставянето на търговски кредит на чуждестранни B2B клиенти са високият икономически риск в страната на клиента (споменаван от 25,8% от анкетираните) и поради високия валутен риск (35,5%).

» *Ние търгуваме на разсрочено плащане, защото това е обичайна практика в повечето Западноевропейски страни и компанията ни трябва да работи по този начин.*«

Анкетиран · сектор на металите



Най-високият среден срок за събиране на вземанията (DSO) в Източна Европа

Повечето от анкетирани в България (76,9%) казват, че те са получили своите разплащания със закъснение от своите местни и чуждестранни B2B клиенти през 2018 г. Това е под средна стойност за региона, която е 80,7%. Анкетирани отчитат значително по-голям брой забавени плащания от своите местни отколкото от своите чуждестранни B2B клиенти . (83,0% спрямо 70,7%).

България е с най-ниския дял на просрочени B2B фактури в Източна Европа. Тук процентът е 22,9%, и е доста по-нисък от средния процент за региона, който е е 35,9%. При все това, средния срок на забавени плащания е много по-висок процент при местните спрямо чуждестранните B2B фактури.

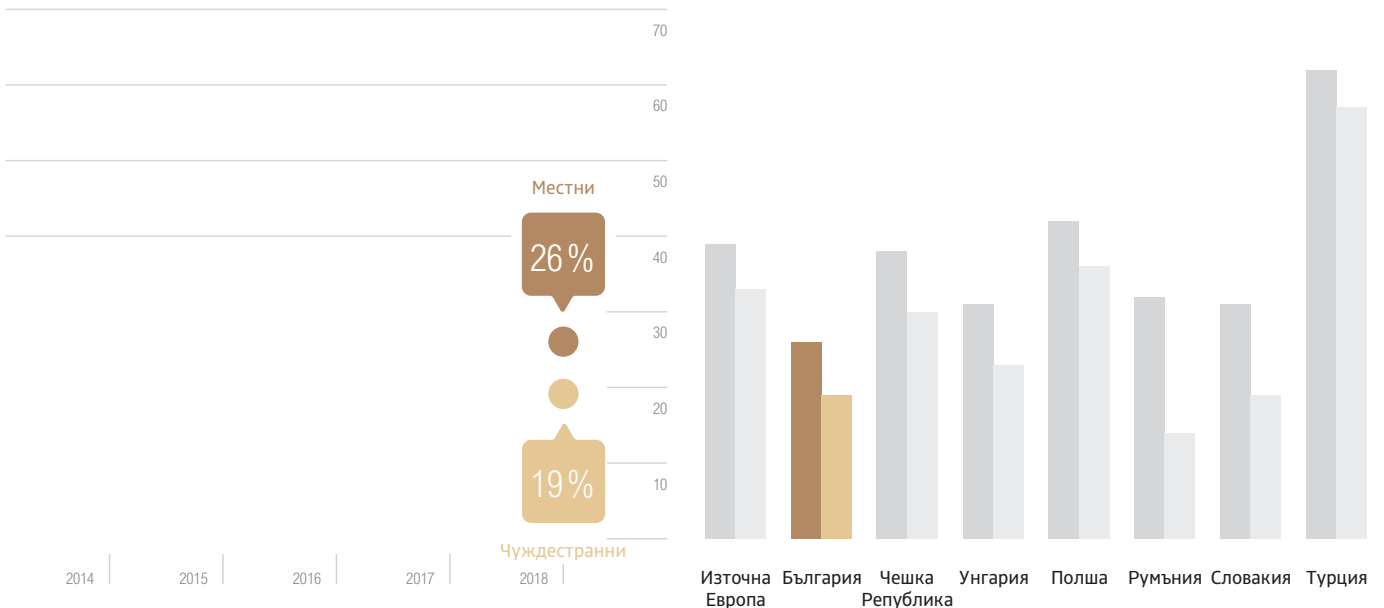
През 2018 г., средния срок за събиране на вземания (DSO) в България е 79 дни. Това е най-дългия среден срок за събиране на вземания в целия региона и е доста над средната стойност от средно 59 дни. Въпреки високия среден срок за събиране на вземания, 19,8% от анкетирани казват, че те предвиждат леко повишение в срока за събиране в тяхната компания в следващите 12 месеца. 71,9% не очакват никакви промени, докато 4,7% казват, че очакват леко понижение.

Забавяне на плащания поради недостатъчна наличност на финансови средства

Средните срокове за плащане в България са малко по-високи, в сравнение с регионалните средни стойности. Местните B2B клиенти на анкетирани в България получават, средно 39 дни, за да заплатят своите фактури. Чуждестранните B2B клиенти получават по-кратък срок на плащане, средно 34 дни.

От анкетирани - 59,2% казват, че те не биха разграничавали сроковете за плащане по клиент - местен или чуждестранен. От тези, които споменават, че правят такава разграничаване, 23,9% казват, че те биха дали на своите местни B2B клиенти по-дълъг период за плащане на фактурите. По-кратък срок за плащане дават на местните B2B клиенти едва 16,9% от анкетирани . Основните причини за разграничаването на сроковете за плащане в България са вътрешни процедури, финансовия риск свързан с експортната дейността, практиките в бранша и законовите срокове на плащания.

Просрочени B2B вземания в България (Средно)



Извадка: анкетирани компании (активни на местния и международния пазари)
Източник: Atradius Барометър на платежното поведение – септември 2018 г.

Продължителност на плащане в България



дни= среден брой дни

Извадка: анкетираните компании (активни на местния и на международните пазари)

Източник: Atradius Барометър на платежното поведение – септември 2018 г.

Анкетираните в България не отчитат сериозни разлики в забавянето на плащането между местните и чуждестранните клиенти. Местните B2B клиенти забавят плащанията, средно с 9 дни, а чуждестранните B2B клиенти – с 10 дни. Въз основа на констатациите от проучванията, средната продължителност на плащане в България е 47 дни сравнено с 55 дни в Източна Европа.

България е с най-висок процент от анкетираните, които отчитат, че забавянето на плащанията е поради недостатъчната наличност на финансови средства. Също така 92,3% от анкетираните определят, че това е основна причина за забавяне в местните плащанията, докато 64,3% считат, че това се отнася и за чуждестранните забавяния в плащанията. Втората най-често споменавана от анкетираните в страната причина за забавяне на местните плащания е, че купувачите използват просрочените фактури като форма на финансиране (14,5% от анкетираните). Като втора най-често споменава причина за забавяне на плащанията от чуждестранните B2B клиенти е сложността на процедурата за плащане, цитирано от 21,4%.

Повечето от анкетираните в България (72,4%) казват, че забавените плащания не оказват сериозно влияние върху техния бизнес. При все това от анкетираните, засегнати от забавянето на плащанията - 12,4% казват, че те трябва да забавят плащанията към своите доставчици, а 11,9% казват, че са загубили печалба.

По-бързи плащания след онлайн фактурирането на B2B клиентите

65,8% от българските анкетираните казват, че те вече фактурират онлайн своите местни и чуждестранни B2B клиенти, а останалите 4,6%, че ще започнат да правят това през 2018 г. Като контраст на горното, 29,6% от анкетираните в страната казват, че те не използват е-фактуриране. Няма анкетираните, които са тествали този метод и след това са се отказали. 56,3% от анкетираните казват, че е-фактурирането води до по-бързи плащания. При едва 1% са забелязали понижение в скоростта на плащанията, като при 43,0% от анкетираните, е-фактурирането не е оказало забележително влияние върху продължителността на плащанията.



56,3% от българските анкетираните казват, че след като са фактурирали онлайн своите B2B клиенти, те са получили плащанията си по-бързо.

РЕЗУЛТАТИ ОТ
ПРОУЧВАНЕТОДИЗАЙН НА
ПРОУЧВАНЕТОСТАТИСТИЧЕСКО
ПРИЛОЖЕНИЕ

Топ 5
сектора за
ВНОС

Машини/електрически
Минерални продукти
Химически продукти
Метали
Транспорт

„Твърдото кацане“ в Китай се възприема като най-значим риск за глобалния растеж

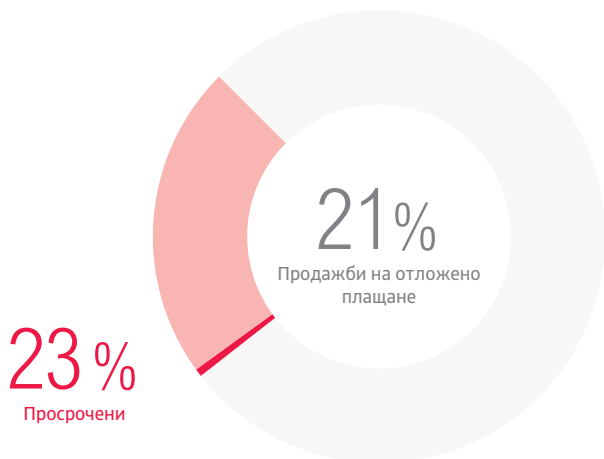
Българските анкетирани бяха помолени да оценят следните рискове, по скала от най-значим до най-малко значим: Протекционизмът на САЩ, превръщаш се в търговска война, политиката на ФЕД, която става погрешна, „твърдото кацане“ в Китай и геополитическия риск. Докато протекционизмът на САЩ, превръщаш се в търговска война, беше най-често цитирания риск в Източна Европа, то в България 28,7% от анкетирани смятат, че „твърдото кацане“ в Китай е най-голямата заплаха за растежа на глобалната икономика и го определят като най-значимия риск. Допълнително още 24,9% потвърдиха, че това е значим риск, макар и не е най-значимия. Протекционизмът на САЩ, превръщаш се в търговска война е вторият най-значим риск в класацията на анкетирани в България, коментиран от 27,6%.

Топ 5
дестинации за
ВНОС

Германия
Русия
Италия
Румъния
Турция

Несъбираеми B2B вземания в България

(% от общата стойност на B2B вземанията)



Извадка: анкетираните компании (активни на местния и международния пазари)

Източник: Atradius Барометър на платежното поведение – септември 2018 г.

Стар дълг, често несъбираем дълг

Средният дял на несъбираеми B2B вземания в България е 0,4%, което е едно от най-ниските нива, след това в Румъния. Само местните B2B вземания са отписани като несъбираеми.

Най-често несъбираемите вземания са от B2B клиенти в сектора на строителството, потребителски стоки за дълготрайна употреба, храни, бизнес услуги и услуги. 63,5% от българските анкетираните казват, че основната причина за отписване на B2B вземания, като несъбираеми, е поради несъстоятелност на клиента им или спирането му на работа. Висок процент от анкетираните (31,3%) определят дългия срок на просрочие на дълга като основна причина за отписване.

Очаква се влошаване на платежното поведение на B2B клиентите в земеделието

Разглеждайки средните срокове за плащане по сектори, местните и чуждестранните B2B клиенти в секторите - строителните материали и машините получават най-дългите срокове на плащане (съответно - средно 52 дни и 48 дни). За разлика от горните, B2B клиентите в текстилния сектор (средно, 26 дни), получават най-кратките срокове за плащане.

Българските анкетираните казват, че през 2018 г., на B2B клиентите в секторите на земеделието и потребителски стоки за дълготрайна употреба им е било необходимо най-дълго време за заплащане на фактурите. Те са плащали респективно, със средно закъснение от, 16 дни и 6 дни. Както беше казано за страната като цяло, основната причина за забавянията на плащанията от местните и чуждестранните клиенти е недостатъчната наличност на финансови средства. 86,0% от анкетираните в земеделския сектор и 88,0% в сектора за потребителски стоки за дълготрайна употреба потвърдиха това.

Според 67,0% от анкетираните в сектор земеделие и според 71,0% в сектора за потребителски стоки за дълготрайна употреба, през следващите 12 месеца не се очаква промяна в платежното поведение на техните B2B клиенти. Според 25,0% от анкетираните в сектор земеделие, ако настъпят промени, то те ще са влошаване на платежното поведение, докато едва 8,0% очакват подобрене. Анкетираните в сектора за потребителски стоки за дълготрайна употреба са по-оптимистични, като 18,0% очакват подобрене и само 12,0% очакват влошаване.



B2B клиентите в сектор земеделие генерират някои от най-дългите просрочия и основната причина изглежда е недостатъчната наличност на финансови средства.

Дизайн на проучването за Източна Европа

Цели на проучването

Atradius извършва годишни прегледи на международните корпоративни практики на плащане, чрез проучване наречено „Atradius Барометър на платежното поведение“. В този доклад, фокусиращ се върху Източна Европа, който е част от изданието на Atradius Барометър на платежното поведение за 2018 г., са проучени компании от 7 страни (България, Чешка република, Унгария, Полша, Румъния, Словакия и Турция).

Използвайки въпросник, Iisia Research извърши 1 447 анкети. Всички анкети са направени само за Atradius, без комбинация от теми.

Обхват на проучването

- Основни участници: наблюдавани са компании от 7 страни (България, Чешка република, Унгария, Полша, Румъния, Словакия и Турция). Анкетирани са съответните лица, отговарящи за събирания на вземания.
- Процес на подбор – Интернет проучване: компанияте са избрани и с тях е осъществен контакт чрез използването на международен Интернет панел. В началото на анкетата е извършен скийнинг за подходящото лице за контакт и за контрол на квотата.
- Извадка: Анкетирани са общо N=1 447 лица (приблизително n=200 лица за страна). За всяка страна е поддържана квота, в съответствие с четирите класа на размер на компанията:
- Анкета: Уеб подпомагани лични анкети (WAPI) с продължителност от около 15 минути. Период на анкетирането: Второ тримесечие на 2018 г.

Преглед на извадката – Общо анкетирани = 1 447

Страна	n	%
България	200	13,8%
Чешка Република	202	14,0%
Унгария	203	14,0%
Полша	216	14,9%
Румъния	201	13,9%
Словакия	201	13,9%
Турция	224	15,5%

Бранш	n	%
Производство	463	32,0%
Търговия на едро / Търговия на дребно / Дистрибуция	435	30,1%
Услуги	549	37,9%

Размер на бизнеса	n	%
Микро предприятия	560	38,7%
МСП (Малки/средни предприятия)	788	54,5%
Големи предприятия	99	6,8%

Може да се окаже, че резултатите са процент повече или по-малко от 100%. Това е в резултат на закръгляване на резултатите. Вместо да коригираме резултатите, така че общият сбор да бъде 100%, ние решихме да оставим индивидуалните резултати такива каквито са, за да осигурим възможно най-точното представяне.

Статистическо приложение

Ще намерите подробни диаграми и цифри в Статистическото приложение за Източна Европа. Това е част от септемвриския Atradius Барометър на платежното поведение - 2018 г.

[Изтеглете в PDF формат](#) (само на английски език).



РЕЗУЛТАТИ ОТ
ПРОУЧВАНЕТО

ДИЗАЙН НА
ПРОУЧВАНЕТО

СТАТИСТИЧЕСКО
ПРИЛОЖЕНИЕ

Ограничаване на отговорност

Този доклад се предоставя само с информационни цели и не е предназначен да служи като препоръка за определени транзакции, инвестиции или стратегии, които да се използват от читателя. Читателите трябва да вземат собствени, независими решения, търговски или други, по отношение на предоставената информация. Въпреки че сме направили всичко възможно да гарантираме, че съдържащата се в този доклад информация е получена от надеждни източници, Atradius не носи отговорност за никакви грешки или пропуски, или резултати, получени от използването на тази информация. Цялата информация в този доклад е предоставена „каквато е“, без гаранция за пълнота, точност, навременност или за резултати, получени от нейната употреба, и без гаранция, от какъвто и да е вид, изрична или косвена. В никакъв случай Atradius, свързаните с него партньори или корпорации, или партньори, агенти или служители на компанията, не носят отговорност към Вас или който и да е друг за взети решения или предприети действия, разчитали на информацията в този доклад или каквито и да е последващи, специални или подобни щети, дори ако сте консултирани за възможността за такива щети.

Авторски права [Atradius N.V.](#) 2018 г.

Ако след прочитането на този доклад, бихте желали да получите **повече информация относно защитата на Вашите вземания срещу неплащане** от страна на Вашите клиенти, можете да посетите [вебстраницата на Atradius](#) или ако имате по-специфични въпроси, [напишете съобщение](#) и наш продуктов специалист ще се свърже с Вас. В раздела „Публикации“ ще намерите още публикации на Atradius, фокусиращи се върху глобалната икономика, включващи доклади за страни, анализи на сектори, консултации за управление на кредити и статии за актуални бизнес въпроси.

[Абонирайте се](#) за известия за нашите „Публикации“ и получавайте ежеседмични имейли, които да Ви предупреждават, когато бъде публикуван нов доклад.

За допълнителна **информация за практиките на събиране на B2B вземания** в България и по света, разгледайте Международния доклад за събирането на вземанията на направен от Atradius Collections (безплатно изтегляне след регистрация), наличен на адрес www.atradiuscollections.com

Свържете се с Atradius в социалните мрежи



В Twitter? Следвайте [@Atradius](#) или потърсете [#atradiusppb](#)

Атрадиус Кредито и Каусион С.А.
де Сегурос и Реасегурос клон България КЧТ
бул. „България“ № 109
Тел.: +359 494 2301

E-mail: info.bg@atradius.com
www.atradius.com