



EOS проучване „Навици на плащане в Европа“ 2016

 България

With head and heart in finance



Съдържание

1. За проучването „Навици на плащане в Европа“
2. Редовност на плащанията
3. Причини, последици, тенденции
4. Партньорство със специалисти по събиране на вземания
5. Обобщение



За проучването

За проучването на EOS „Навици на плащане в Европа“ 2016

- Проучването се провежда за девета поредна година, съвместно с института за пазарни проучвания TNS Infratest
- TNS Infratest (<http://www.tnsglobal.com/>) е международна компания за маркетингови проучвания с присъствие в над 80 държави, част от Kantar – водеща консултантска група
- Анкетирани са общо 3 000 европейски компании в четиринадесет държави: Австрия, Белгия, България, Великобритания, Германия, Гърция, Испания, Полша, Румъния, Русия, Словакия, Унгария, Франция, Хърватия
- Анкетираните компании са разделени според вида на клиентите си – граждани (B2C) и бизнес клиенти (B2B)
- Допълнително разделение на българските компании по сектори: търговия, промишленост, услуги

Профил на проучването

Метод		CATI
Период на теренна работа		02.03. – 31.03.2016 г.
Брой анкетиращи		200
Продължителност на интервюто		15 минути
Сектор*	Търговия	65
	Индустрия	85
	Услуги	50
Оборот**	от 5 до 10 млн. евро	99
	от 10 до 25 млн. евро	63
	от 25 млн. евро	38
Претегляне		Пропорционални данни от извадката по сектор и оборот, без претегляне

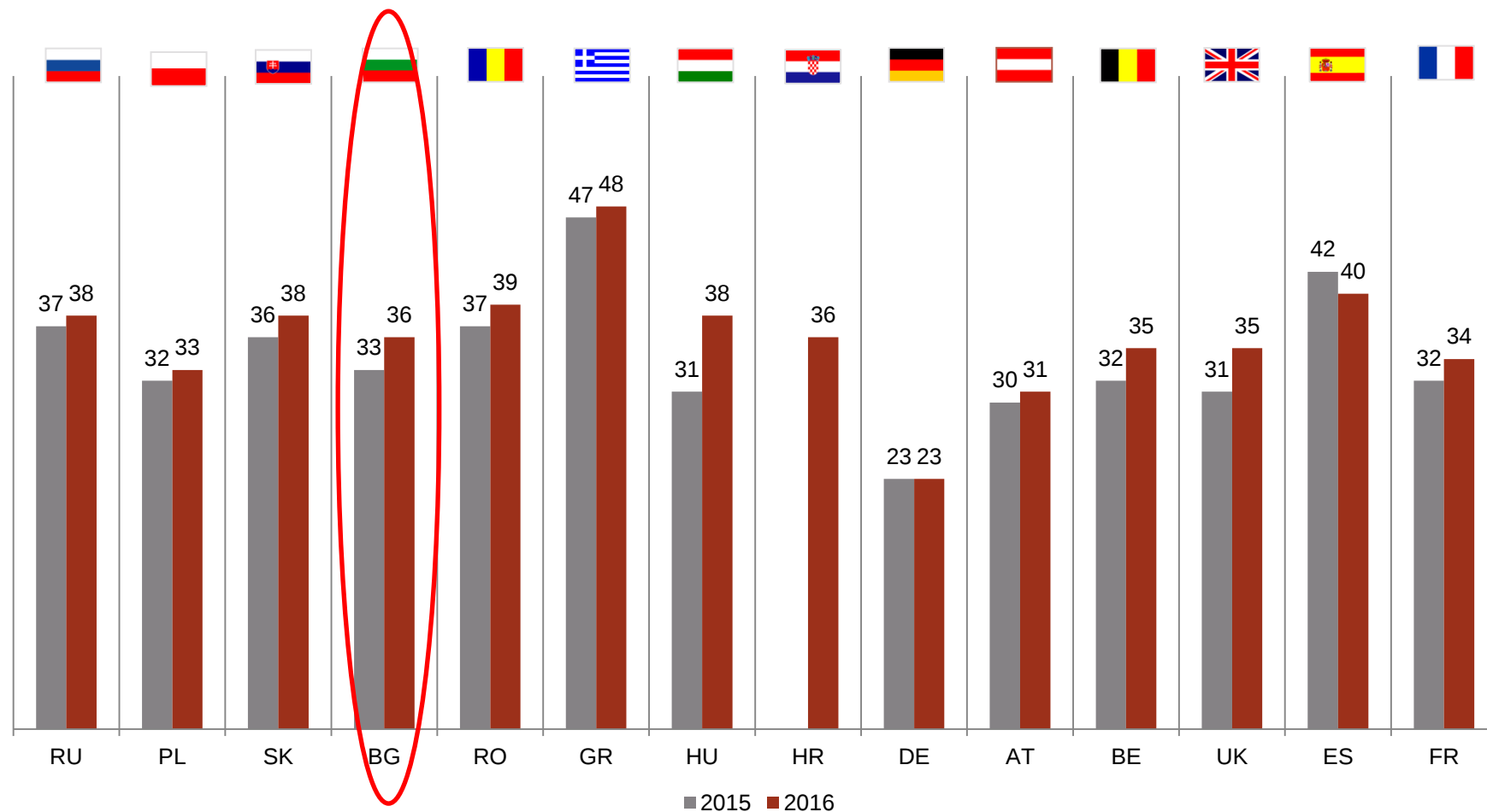
*Опцията „няма данни“ не е показана

**Показани са данни само за оборота, не са показани данни за сумата на баланса

Навици на плащане

Срокове за отложено плащане – сравнителна графика (в дни), 2015 и 2016 г.

Средният срок на отложено плащане в България се увеличава с 3 дни



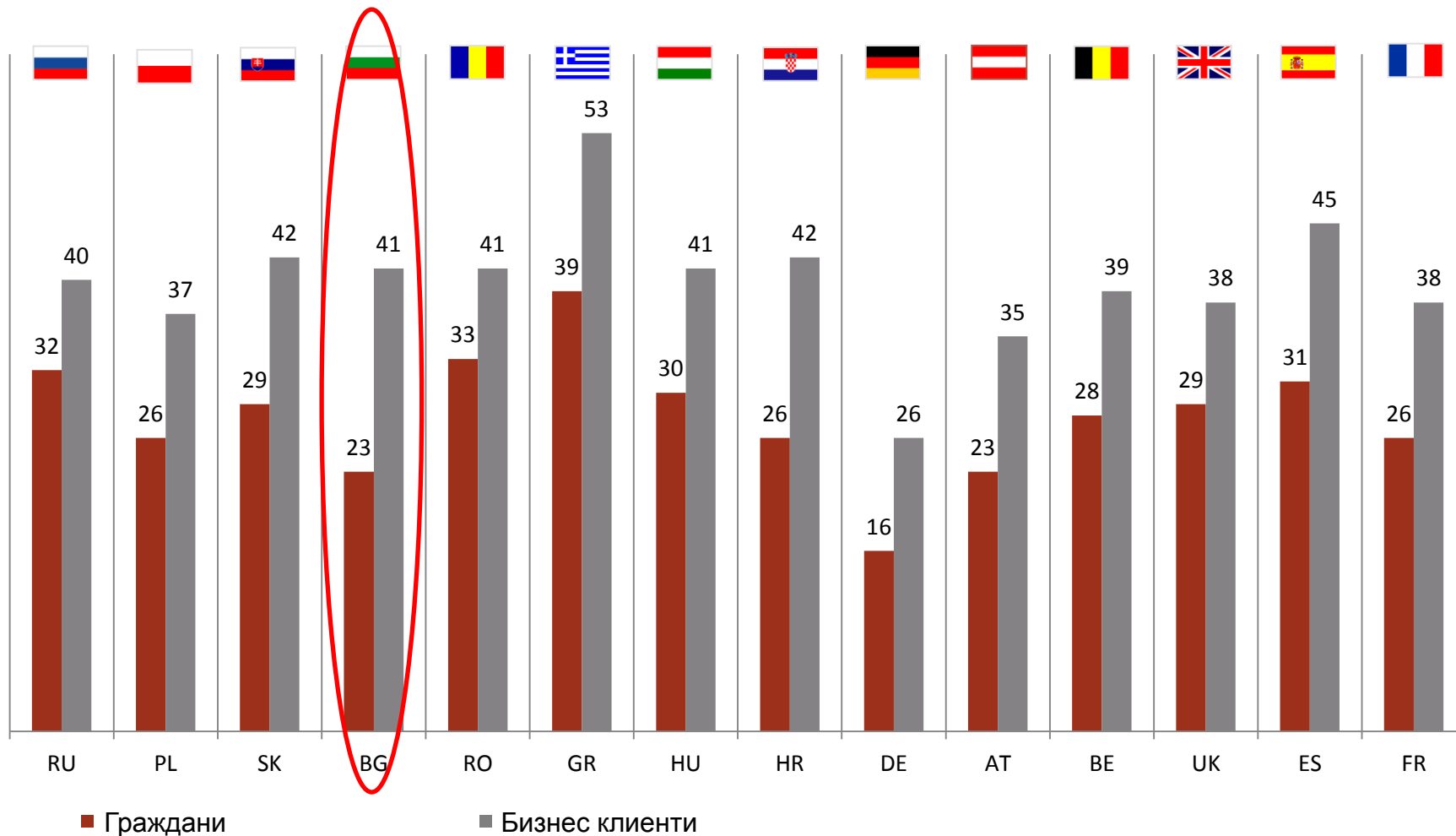
Какъв е срокът в дни, който давате на Вашите клиенти за изплащане на задълженията към Вас? Ако той варира, моля посочете най-често използвания от Вас и разграничете крайните потребители от бизнес клиентите.

7 База: Всички анкетирани с изкл. на банки

Срокове за отложено плащане – сравнителна графика (в дни), 2016 г.



Бизнесът в България получава близо два пъти по-дълги срокове за отложено плащане в сравнение с гражданите



Какъв е срокът в дни, който давате на Вашите клиенти за изплащане на задълженията към Вас? Ако той варира, моля посочете най-често използвания от Вас и разграничете крайните потребители от бизнес клиентите.

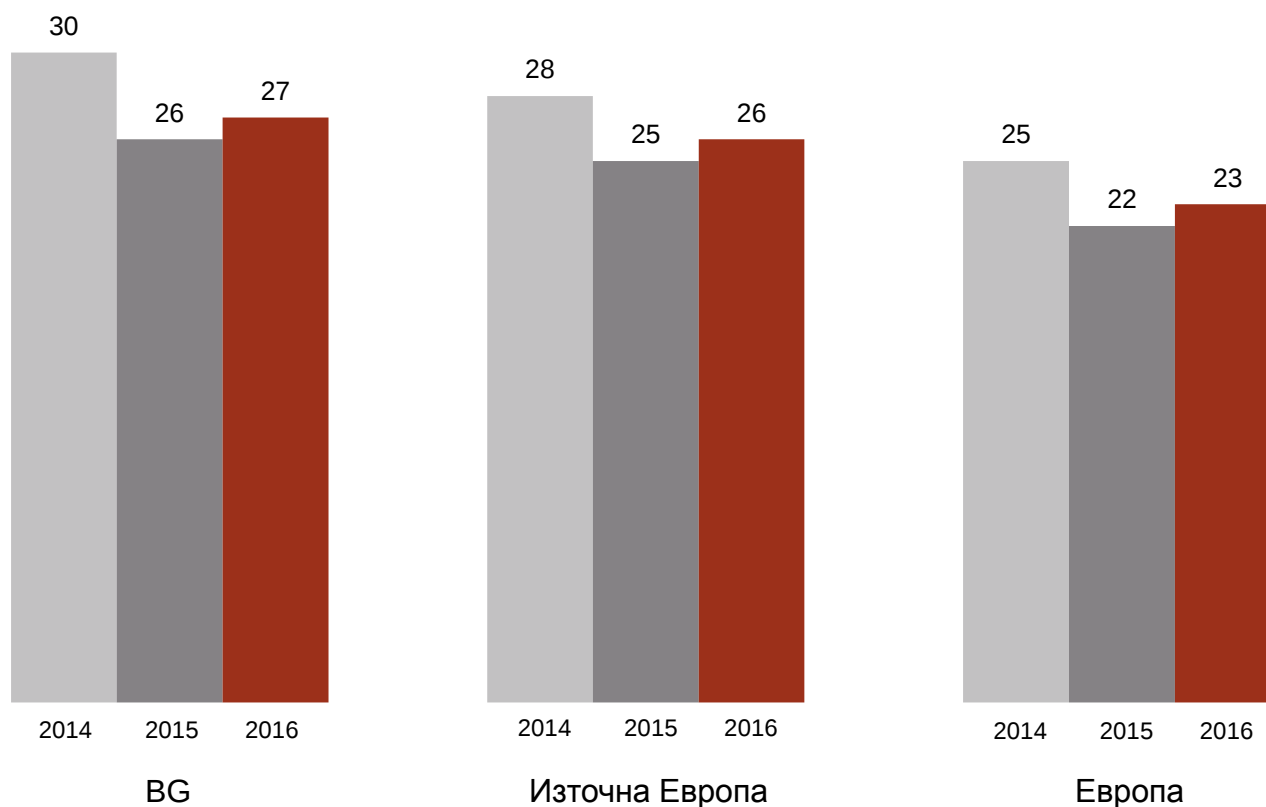
8 База: Всички анкетирани с изкл. на банки



Забавени и несъбираеми плащания в Европа (данните са в %), 2014-2016 г.



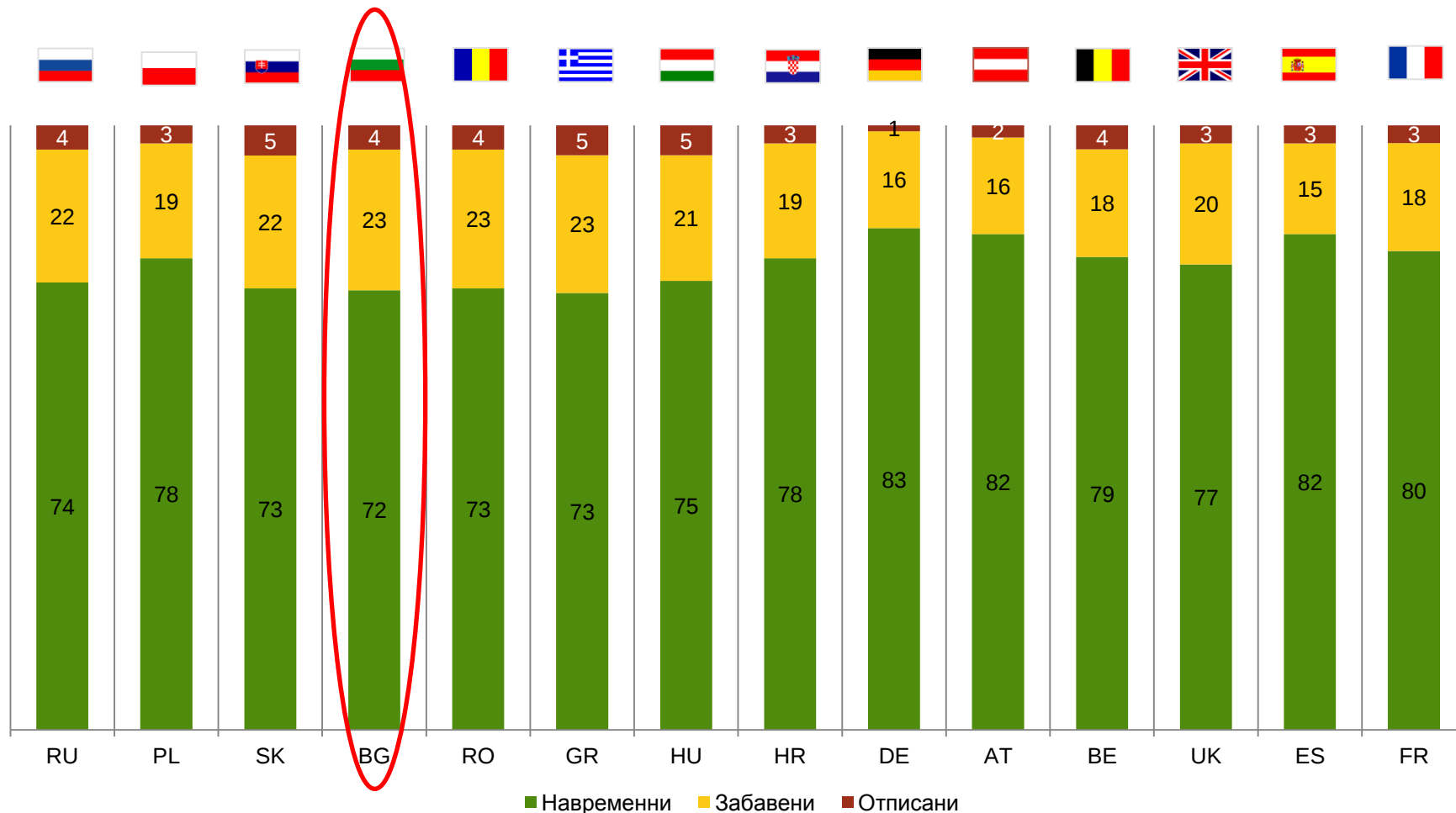
България следва общата европейска тенденция на влошаване на показателите за редовност на плащанията през 2016 г.



Разпределение на плащанията в Европа (данните са в %), 2016 г.



Бизнесът в България получава най-рядко парите си в срок – в едва 72% от случаите



* Възможно е сборът да не е 100% поради закръгляне

Каква част от фактурите Ви за една финансова година се плащат навреме, т.е. в рамките на уговорения срок?

Каква част от останалите плащания спадат в категориите забавени и несъбираеми?

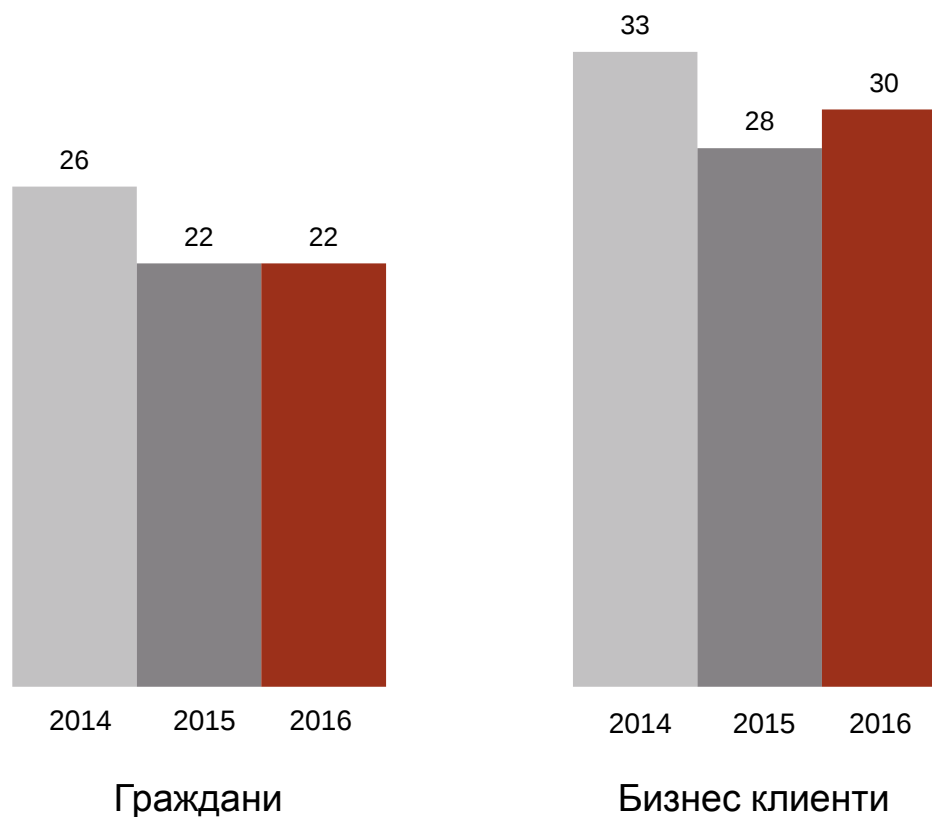
10 База: Всички респонденти; Данни в %



Дял на просрочените/несъбираеми вземания в България (данните са в %)



Бизнес клиентите влошават дисциплината си на плащане спрямо 2015 г.



Каква част от останалите плащания спадат в категориите забавени и несъбираеми?

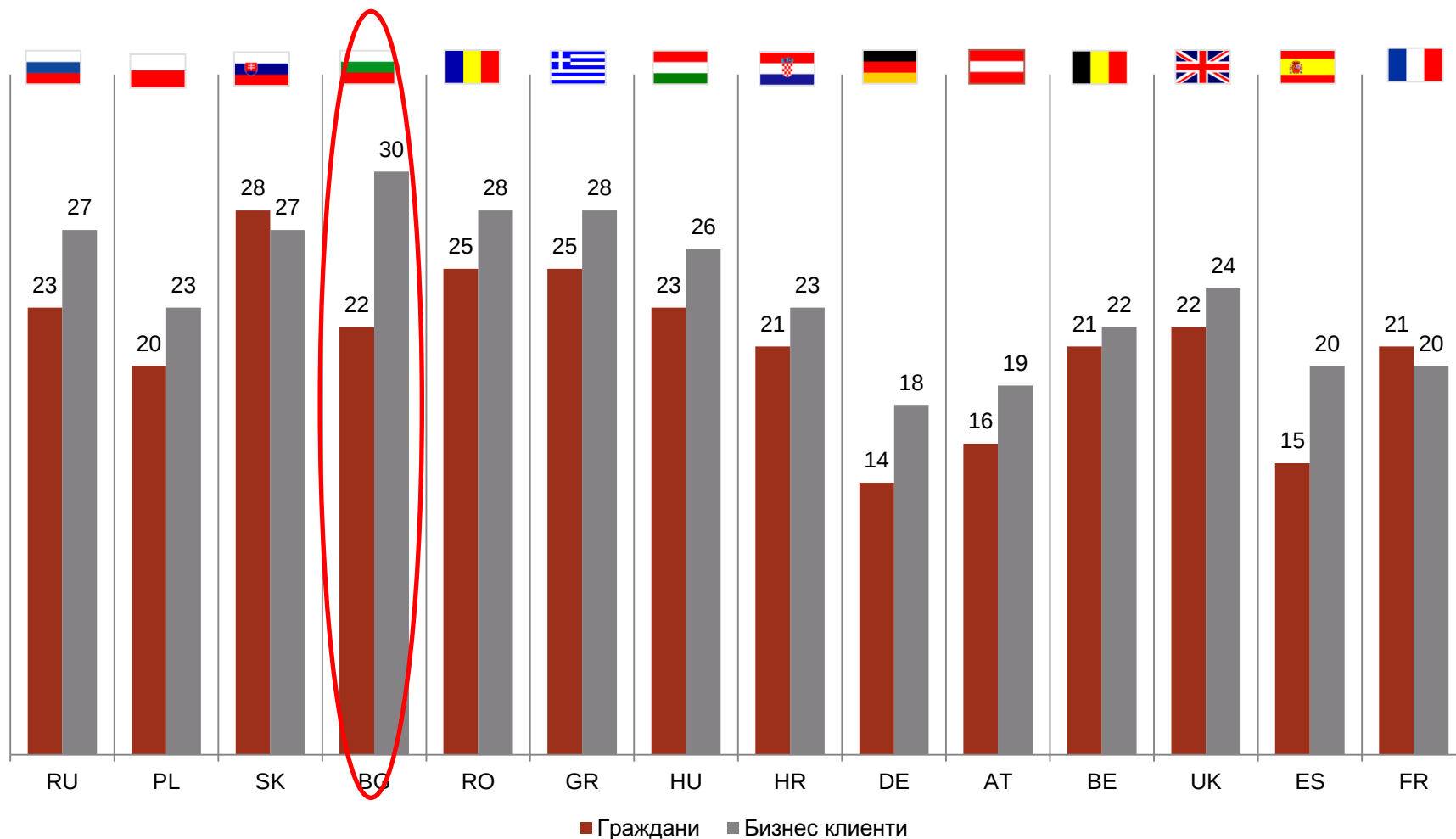
11 База: Всички респонденти; Данните са в %;



Дял на просрочените/несъбираеми вземания (данните са в %), 2016 г.



Българските бизнес клиенти са най-недисциплинирани в Европа

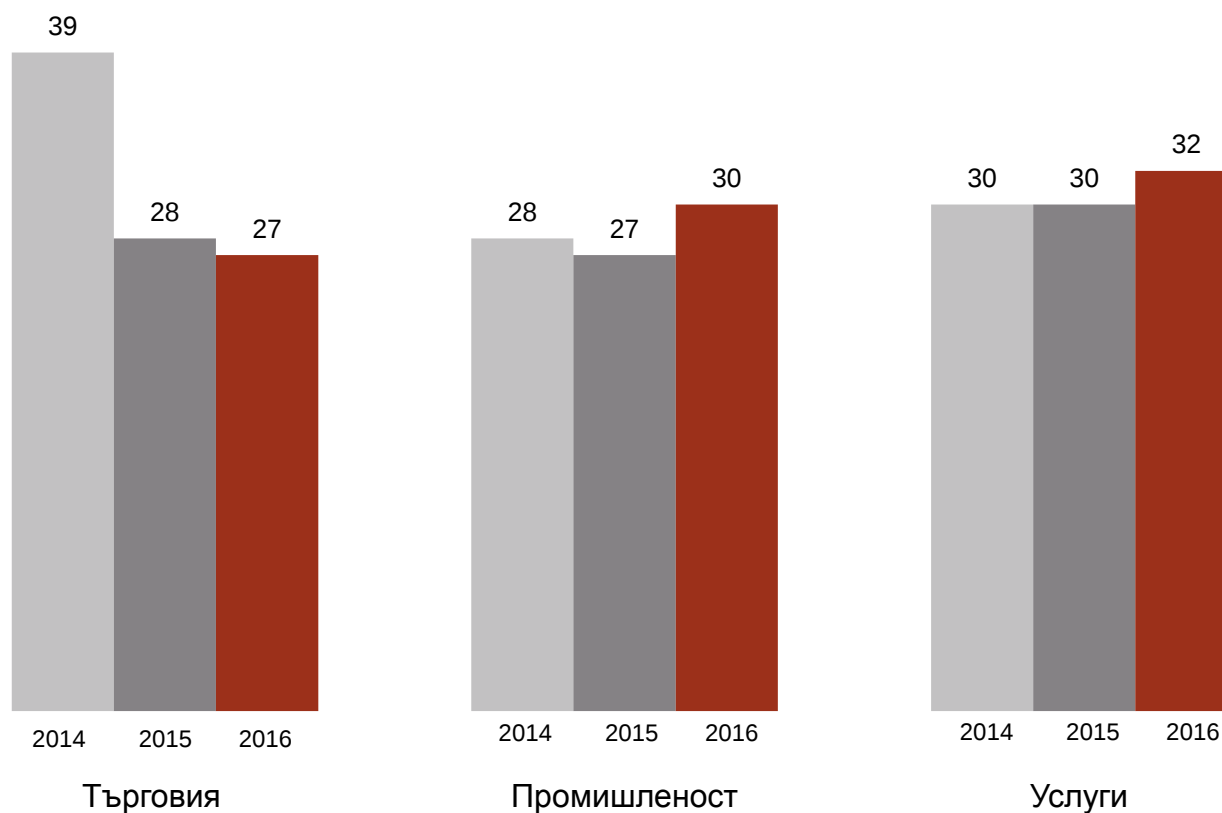


Каква част от останалите плащания спадат в категориите забавени и несъбираеми?

База: Всички респонденти; Данни в %



Единствено в сектора на търговията се отчита подобрение при навиците на плащане в сравнение с предходните 2 години



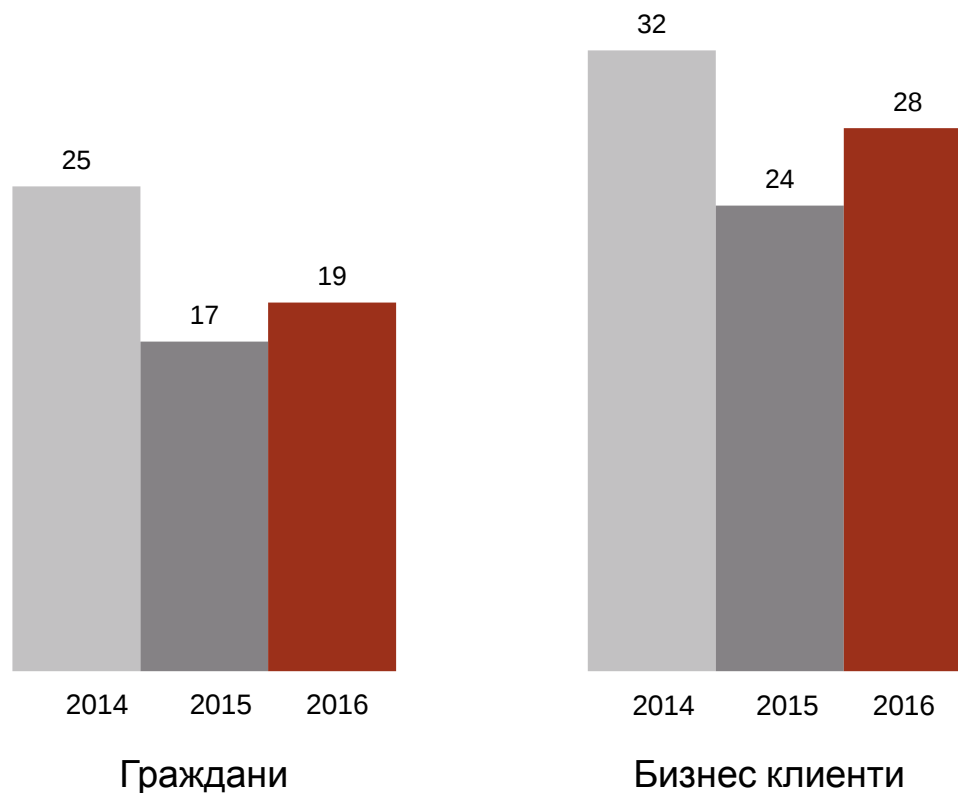
Каква част от останалите плащания спадат в категориите забавени и несъбираеми?

13 База: Всички респонденти; Данните са в %;

Средно закъснение в дни за България, 2014-2016



Забавата на плащане и при двата типа клиенти се увеличава

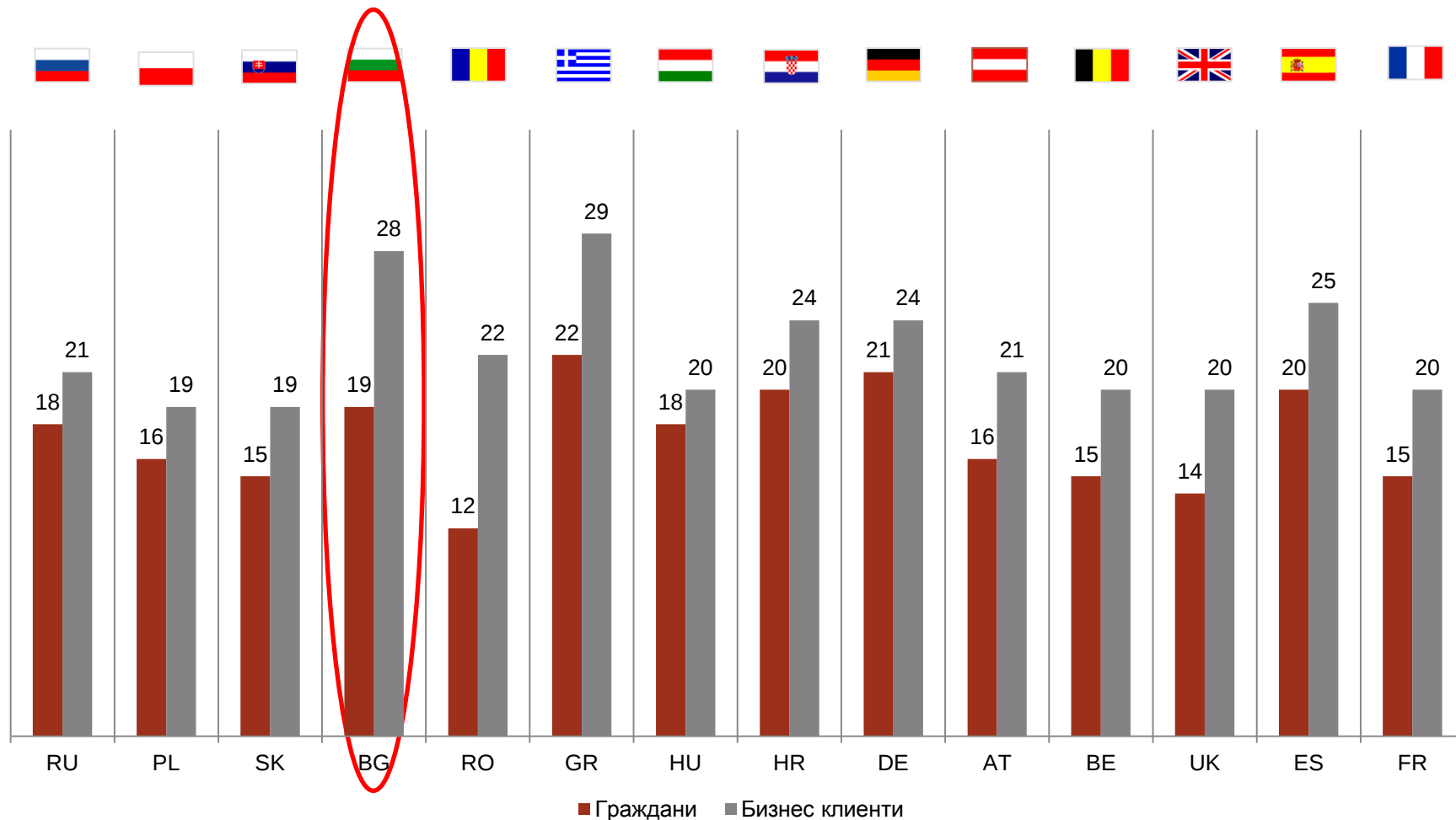


Колко дни средно след изтичането на срока за плащане обикновено плаща своята фактура тази група клиенти?
14 База: всички анкетирани; сектор небанки и лизингови предприятия

Среден период на просрочие в дни, сравнителна графика, 2016



Българските бизнес клиенти плащат просрочените фактури с 28 дни забава

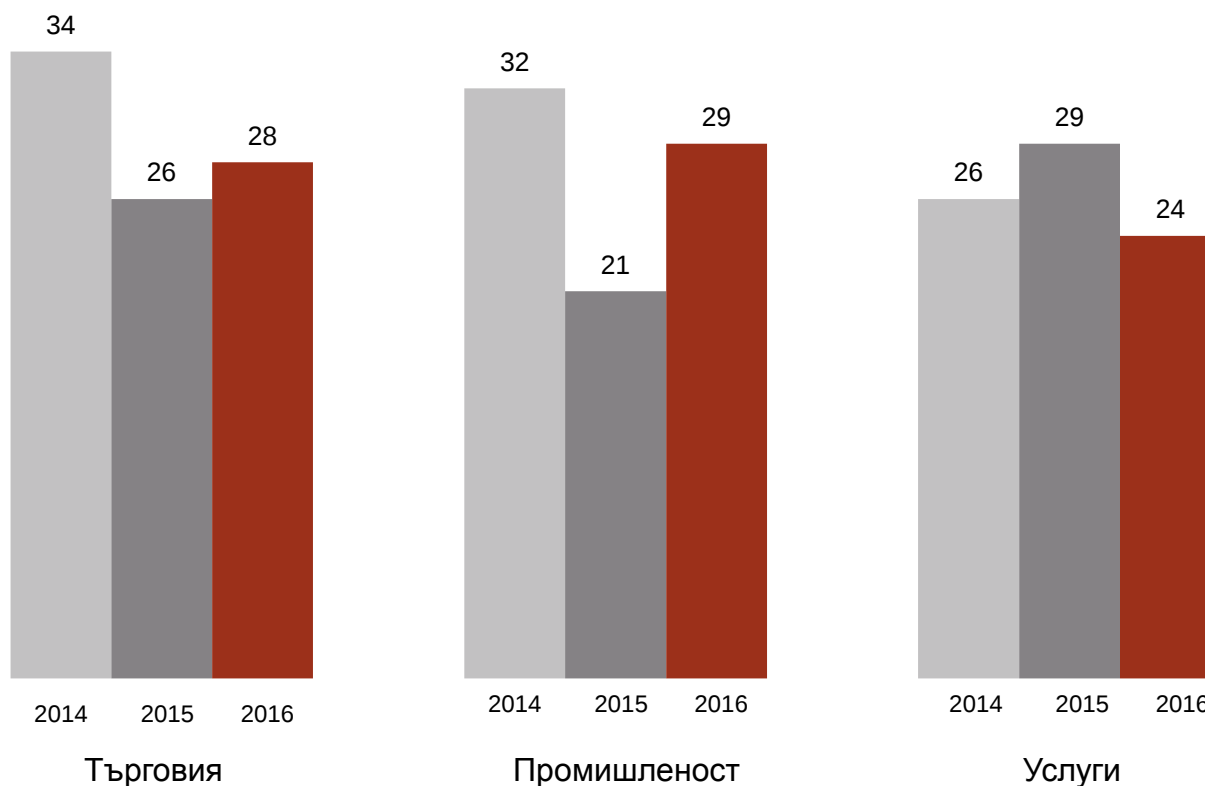


Колко дни средно след изтичането на срока за плащане обикновено плаща своята фактура тази група клиенти?
База: всички анкетирани

Средно закъснение в дни за България, бизнес клиенти



Просрочията от бизнес клиенти в сектора на промишлеността нарастват с повече от седмица спрямо 2015 г.



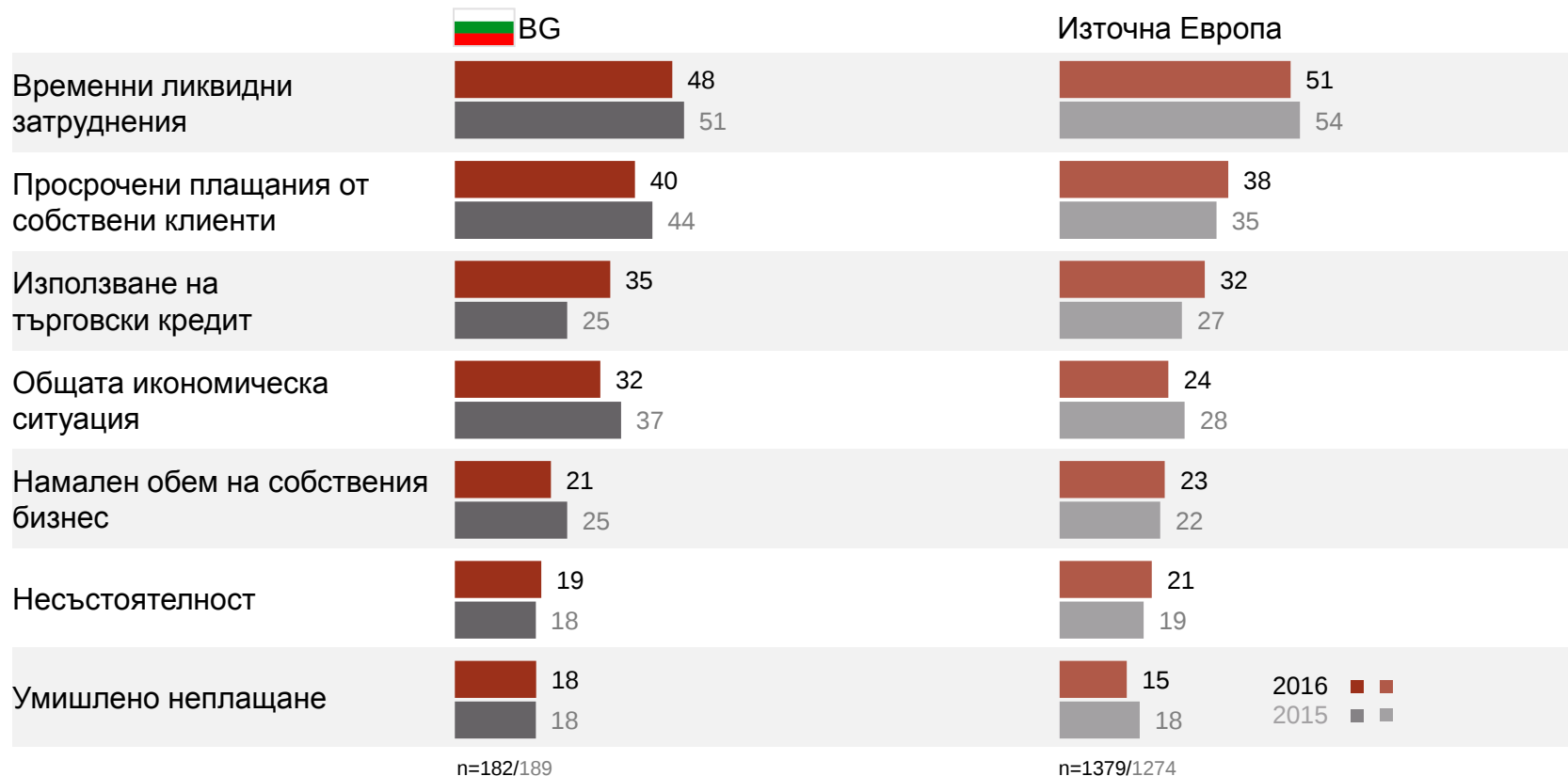
Колко дни средно след изтичането на срока за плащане обикновено плаща своята фактура тази група клиенти?
16 База: всички анкетирани; сектор небанки и лизингови предприятия

Причины, последици, тенденции

Причини за забавяне на плащания от бизнес клиенти - топ 7



Временната липса на кеш остава основна причина за просрочия при бизнес клиенти



Какви според Вас са причините за забавяне или неплащане на фактурите?

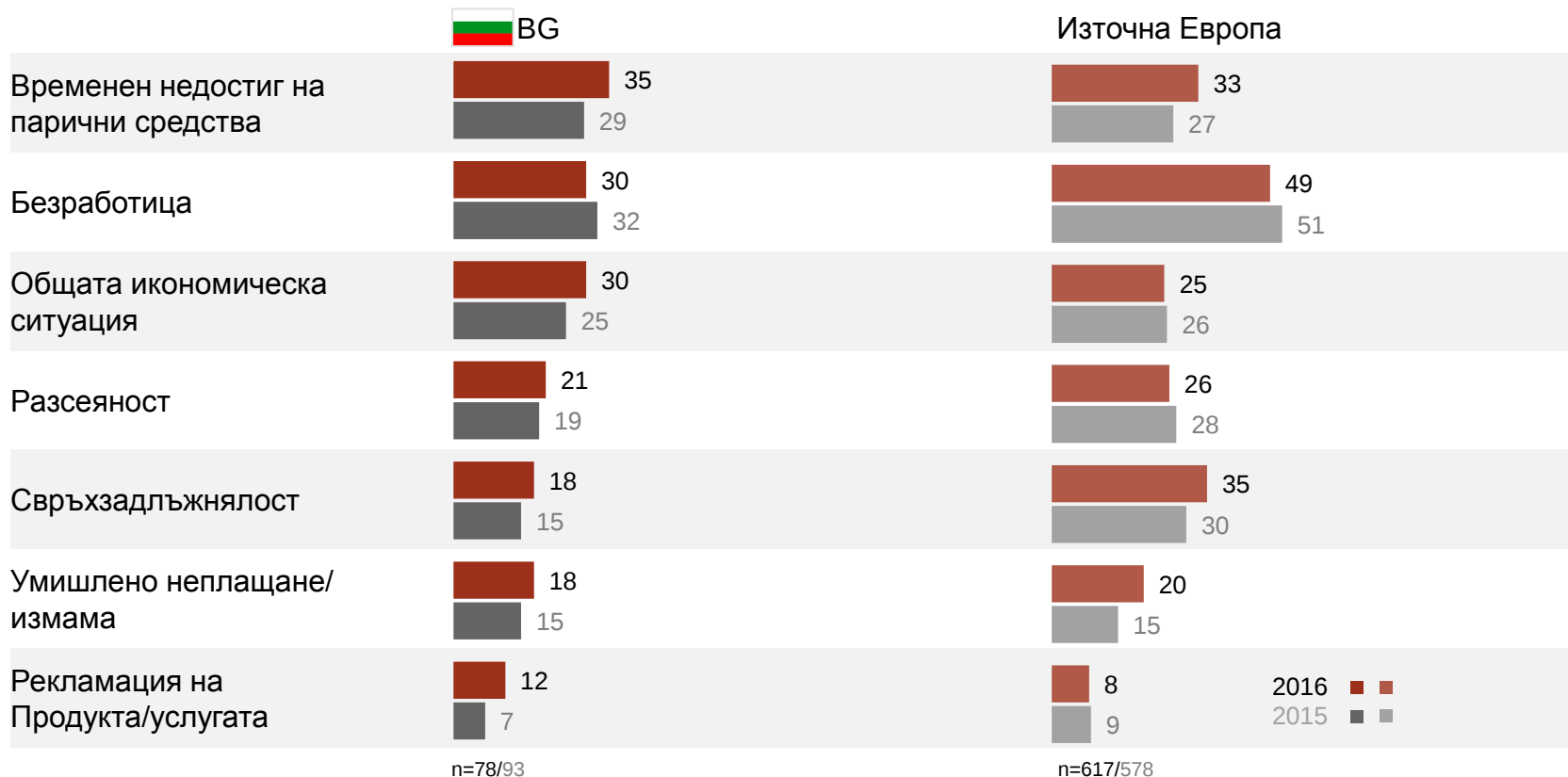
18 База: Фирми с бизнес клиенти; Данните са в %, Респондентите, които не са посочили конкретен отговор, не са включени



Причини за забавяне на плащанията от крайни клиенти - топ 7



При гражданите, освен временната липса на кеш, други основни причини за просрочия са безработицата и общата икономическа ситуация

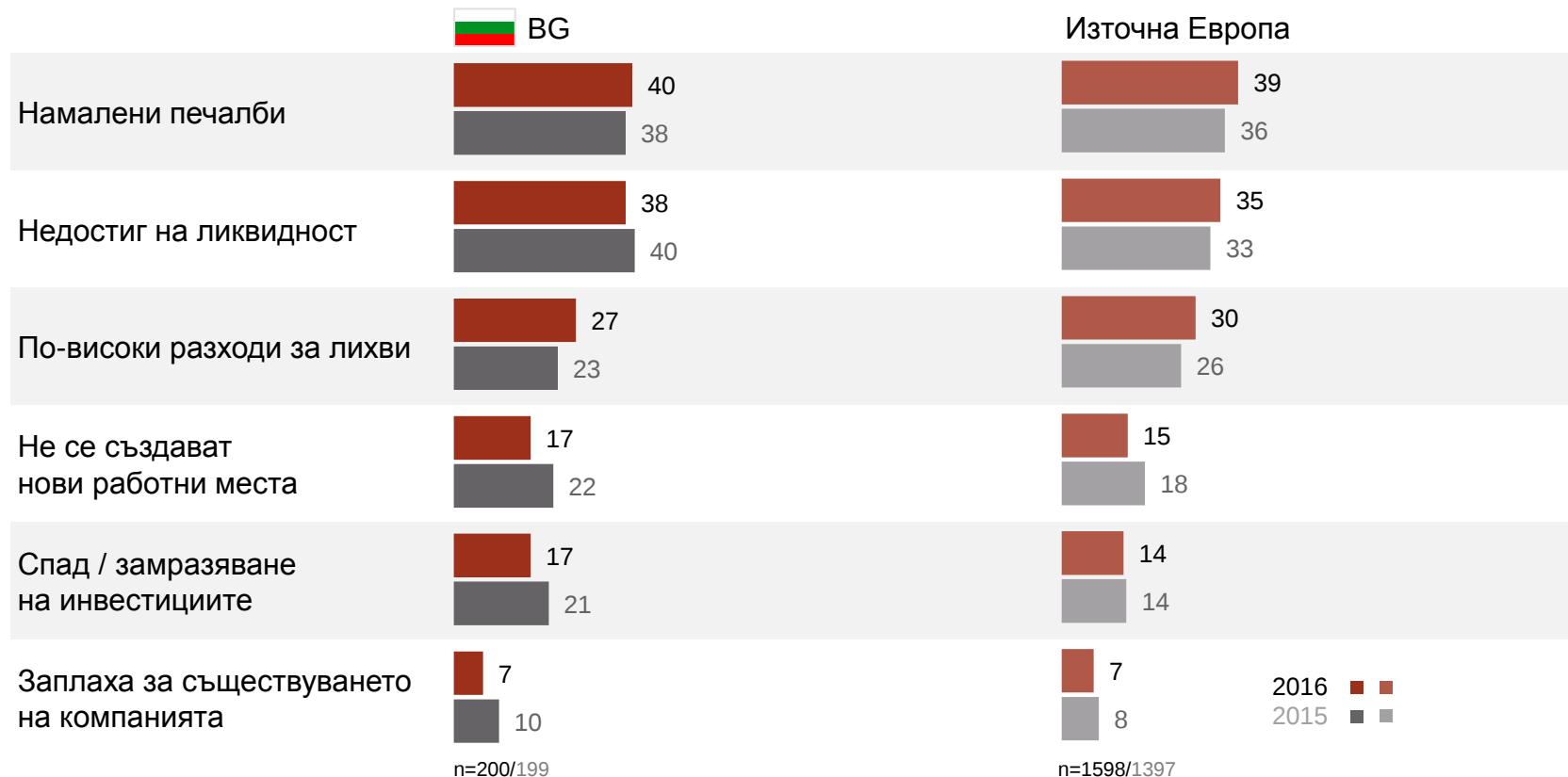


Какви според Вас са причините за забавяне или неплащане на фактурите?

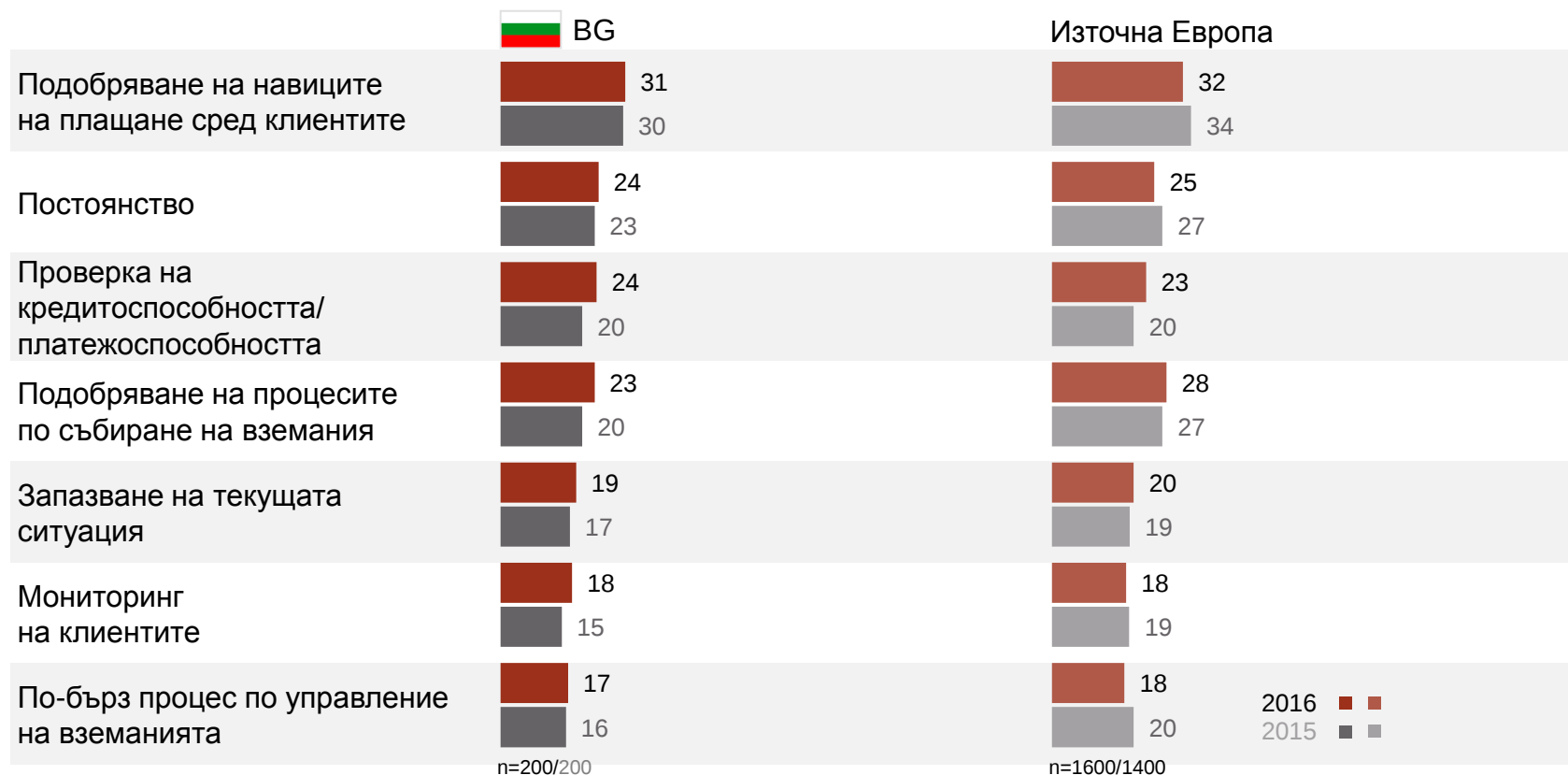
19 База: Фирми с крайни клиенти; Размерът на шрифта отразява честотата на отговорите, Респондентите, които не са посочили конкретен отговор, не са включени



По-ниски печалби и липса на кеш са по-често срещани проблеми в България в сравнение с Източна Европа



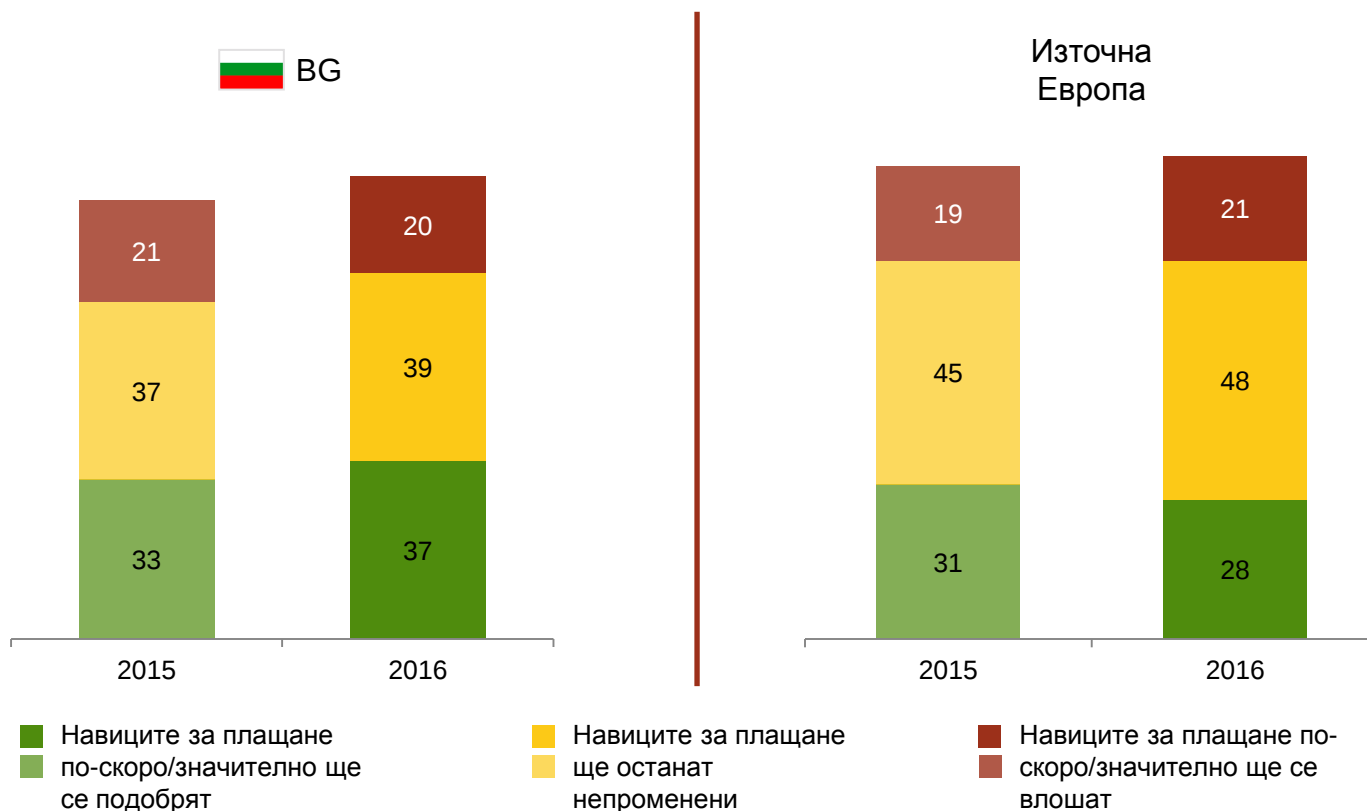
Основно предизвикателство в България остава общото подобряване на платежните практики на клиентите



Бъдещо развитие на навиците на плащане



Българският бизнес е по-оптимистичен за бъдещите плащания на своите клиенти



Как смятате, че ще се развият навиците за плащане във Вашия сектор през следващите 2 години?

22 База: Всички респонденти; Данните са в %; Разликата до 100% = без отговор

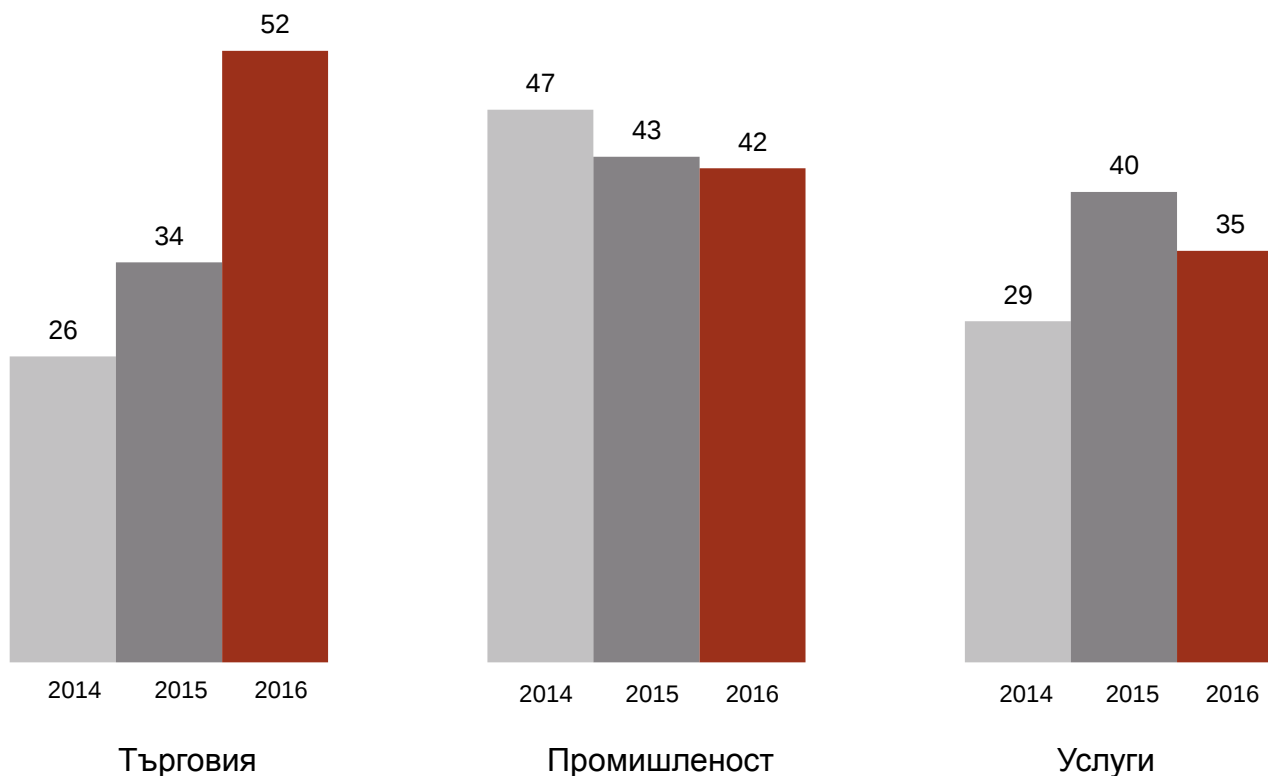


Партньорство с външни доставчици на услуги

Процес по управление на вземанията – партньорство с външен експерт



Над половината търговски компании си сътрудничат с външен специалист за събиране на вземанията си от бизнес клиенти



Как се осъществява управлението на вземания във Вашата компания?

24 База: Всички респонденти; Данните са в %



Предимства на външния доставчик на услуги – Топ 7



Основното преимущество на външния специалист събиране на вземания е експертният опит



Кои са предимствата на сътрудничеството с външен доставчик на услуги в сравнение в вътрешното управление на вземанията?

25 База: Всички респонденти; Данните са в %



Обобщение

- Сроковете на отложено плащане в България се увеличават от 33 на 36 дни, но с това забавените плащания нарастват от 26% на 27%;
- Българските клиенти са най-нередовни платци в Европа – едва 72% от фактурите се плащат в срок;
- Компаниите от търговията единствени отчитат подобряване на навиците на плащане на бизнес клиентите си. При тях най-често се използва външен партньор за управлението на вземания;
- Повече компании в България в сравнение с Източна Европа просрочват поради неполучени плащания от собствени клиенти и отпускане на търговски кредит;





Благодарим за вниманието!



Основни данни за навиците на плащане в Източна Европа

		ОБЩО		Източна Европа		RU		PL		SK		BG		RO		GR		HU		HR	
		2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Клиентска структура	B2C:	15	10	14	9	14	9	17	10	11	14	9	6	10	6	18	13	16	7	17	
	B2B:	60	59	61	59	60	57	66	59	65	60	61	54	68	66	54	58	70	59	50	
	B2C/B2B*:	26	31	25	32	26	34	18	32	25	27	30	41	23	29	29	30	14	35	34	
Среден период на отложено плащане (в дни)	B2C:	28	26	30	28	32	30	26	25	29	27	23	23	33	31	39	37	30	25	26	
	B2B:	40	38	42	40	40	41	37	35	42	40	41	38	41	39	53	51	41	33	42	
	B2C/B2B*:	36	34	38	36	38	37	33	32	38	36	36	33	39	37	48	47	38	31	36	
Навременни плащания / редовни вземания	B2C:	79	79	77	77	77	75	80	80	72	74	77	78	75	76	75	74	77	81	79	
	B2B:	76	77	73	75	73	74	77	77	73	74	70	72	72	75	72	74	74	76	77	
	B2C/B2B*:	77	78	74	75	74	74	78	78	73	74	72	74	73	75	73	74	75	77	78	
Забавени плащания / просрочени вземания	B2C:	17	17	19	19	19	21	17	16	22	22	17	19	21	21	20	21	19	16	18	
	B2B:	21	20	23	22	23	22	20	19	23	22	26	24	24	22	24	22	21	21	20	
	B2C/B2B*:	20	19	22	21	22	22	19	18	22	22	23	23	23	21	23	22	21	20	19	
Несъбираеми / отписани вземания	B2C:	4	3	4	4	4	4	3	4	6	4	5	3	4	3	5	5	4	3	3	
	B2B:	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	3	3	
	B2C/B2B*:	3	3	4	4	4	4	3	4	5	3	4	3	4	4	5	4	5	3	3	

Данни в %; *средно за B2C и B2B; за Хърватия не са събирани данни за 2015 г.



Основни данни за навиците на плащане в Източна Европа

	ОБЩО		Източна Европа		RU		PL		SK		BG		RO		GR		HU		HR	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	
Партньорство с външни B2C: доставчици на услуги по събиране на вземания B2B:	41	38	38	34	30	35	33	22	49	42	36	33	32	27	37	26	53	49	35	
	46	41	44	37	40	31	48	40	48	47	43	40	43	32	34	28	51	41	44	
Оценка за потенциала за растеж* (спрямо предходната година)	Тенденцията се запазва		Тенденцията се запазва		Положителна тенденция		Тенденцията се запазва		Тенденцията се запазва		Тенденцията се запазва		Негативна тенденция		Тенденцията се запазва		Положителна тенденция		-	

Данни в %; *оценка на анкетираните компании за собствения потенциал за растеж; за Хърватия не са събирани данни за 2015 г.



Основни данни за навиците на плащане в Западна Европа

		ОБЩО		Западна Европа		DE		AT		BE		UK		ES		FR	
		2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Клиентска структура	B2C:	15	10	16	11	2	2	12	14	19	14	17	13	22	10	22	13
	B2B:	60	59	58	59	59	59	57	55	62	60	58	56	57	65	55	60
	B2C/B2B*:	26	31	27	30	39	39	31	32	20	27	26	32	22	26	23	27
Среден период на отложено плащане (в дни)	B2C:	28	26	26	24	16	15	23	24	28	24	29	25	31	33	26	24
	B2B:	40	38	37	35	26	26	35	34	39	36	38	34	45	45	38	36
	B2C/B2B*:	36	34	33	32	23	23	31	30	35	32	35	31	40	42	34	32
Навременни плащания / редовни вземания	B2C:	79	79	82	82	86	87	83	81	79	82	78	80	85	84	80	80
	B2B:	76	77	80	80	82	82	81	81	79	79	76	79	80	81	80	79
	B2C/B2B*:	77	78	80	81	83	83	82	81	79	80	77	79	82	81	80	80
Забавени плащания / просрочени вземания	B2C:	17	17	16	15	12	11	14	15	18	15	19	16	13	13	18	16
	B2B:	21	20	18	17	17	17	17	16	18	18	21	18	17	16	18	17
	B2C/B2B*:	20	19	17	16	16	15	16	16	18	17	20	17	15	16	18	17
Несъбираеми / отписани вземания	B2C:	4	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	4	2	3	3	4
	B2B:	3	3	3	3	1	1	2	3	4	3	3	3	3	3	2	4
	B2C/B2B*:	3	3	3	3	1	2	2	3	4	3	3	3	3	3	3	4

Данни в %; *средно за B2C и B2B



Основни данни за навиците на плащане в Западна Европа

																	
	ОБЩО		Западна Европа		DE		AT		BE		UK		ES		FR		
	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	
Партньорство с външни доставчици на услуги по събиране на вземания	B2C:	41	38	44	43	47	46	50	52	53	42	39	40	34	43	41	39
	B2B:	46	41	48	47	45	41	50	53	50	48	40	38	47	47	57	53
Оценка за потенциала за растеж* (спрямо предходната година)	Тенденцията се запазва		Тенденцията се запазва		Не толкова положителна тенденция		Не толкова положителна тенденция		Положителна тенденция		Положителна тенденция		Не толкова положителна тенденция		Положителна тенденция		

Данни в %; *оценка на анкетираните компании за собствения потенциал за растеж