

Global Metrics Ltd.



ЛИЧНИЯТ



ФАЛИТ





ДОКЛАД

ОТ ПРОУЧВАНЕ НА ТЕМА:

*Несъстоятелността на физическите лица
през погледна на експерти, заинтересовани
страни и обществеността*

СЪДЪРЖАНИЕ

1. ХАРАКТЕРИСТИКИ НА ПРОУЧВАНЕТО	6
2. РЕЗЮМЕ	6
3. ОБЩ КОНТЕКСТ НА ИЗСЛЕДВАНЕТО	10
3.1. Финансово състояние и материални затруднения на населението в България и ЕС	10
3.2. Доходи	26
3.2. Разходи	28
3.3. Спестявания	31
4. ПРАКТИКИ НА ИЗПОЛЗВАНЕ НА КРЕДИТНИ ИНСТРУМЕНТИ	33
4.1. Използвани кредити	33
4.2. Профил на кредитополучателите	39
4.3. Източници на кредитите в зависимост от целите и повода	41
4.4. Предварителни проучвания на възможностите за взимане на кредит	43
4.5. Източници на финансова подкрепа за лицата, в случай, че изпаднат в невъзможност да изплащат кредитите си	44
5. ЗАДЛЪЖНЯЛОСТ НА ФИЗИЧЕСКИТЕ ЛИЦА	45
5.1. Закъснения в погасяването на кредитите	45
5.2. Причини за забавяне на вноските	51
5.3. Използвани от кредитополучателите решения	52
5.4. Оценка на финансовата културата на гражданите и политиките на банките	54
6. НАГЛАСИ НА ШИРОКАТА ОБЩЕСТВЕНОСТ	55
6.1. Нагласи към приемането на закон за личния фалит	57
6.2. Общи нагласи към личния фалит	62

6.3. Подкрепа за различни ограничения и подкрепа за лицата, които изпаднат в личен фалит _____	63
6.4. Общи нагласи към въвеждането на процедура по личен фалит _____	68
6.5. Определяне на кръга от лица, които да могат да се възползват от процедурата _____	71
6.6. Институционално уреждане на процедурата _____	72
6.7. Доверие в институции по банковите и кредитни въпроси _____	73
6.8. Нагласи към кредитирането _____	74
7. НАГЛАСИ НА ЕКСПЕРТИТЕ И ЗАИНТЕРЕСОВАНИТЕ СТРАНИ КЪМ ПРИЕМАНЕ НА ЗАКОН ЗА НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТТА _____	77
7.1. Резултати от количествено проучване _____	78
7.2. Резултати от качествено проучване _____	98
<i>Извадки от описание на профила на длъжника и неговото поведение:</i> _____	102
<i>Извадки от описание на финансовата култура на българите:</i> _____	104
<i>Извадки от определения за личния фалит и нагласи към него:</i> _____	113
<i>Извадки от определения към закона и нагласите към него:</i> _____	113
8. ИЗВОДИ _____	114

Проучването е проведено от социологическа агенция Глобал Метрикс по поръчка на фондация „Български институт за правни инициативи“ /БИПИ/. Дейността е осъществена с финансовата подкрепа на фондация „Америка за България”. Изразените мнения и оценки в текста не могат да се възприемат като задължително споделяни от възложителя и/или финансиращата организация, а представляват експертното виждане на авторския колектив.

1. ХАРАКТЕРИСТИКИ НА ПРОУЧВАНЕТО

Проучването включва: национално представително проучване по домовете на анкетираните лица и експертно проучване сред банкови експерти, небанкови кредитни дружества, синдици, частни съдебни изпълнители, колекторски фирми, юристи и др.

Периодът за събиране на данните е 15 февруари – 15 март 2018 г.

Проучването е представително за пълнолетното население на страната.

Анкетирани са по домовете 1 067 пълнолетни българи на територията на цялата страна, подбрани чрез двустепенна стратифицирана квотна извадка и 117 представители на заинтересованите страни и експерти, подбрани чрез типологична извадка.

2. РЕЗЮМЕ

Изследването сред широката общественост и експертите позволяват да се направят следните основни обобщения:

- Нагласите и на експертите, и на широката общественост са „за“ въвеждане на закон за несъстоятелността на физически лица (81-82%), който да регулира взаимоотношенията между длъжник и кредитор по взаимноизгодна, справедлива и създаваща възможности за преодоляване на ситуацията процедура.
- Както при гражданите, така и при експертите, основният акцент е създаване на по-строга нормативна уредба, която да има ефект, от една страна, за превенция на злоупотребите, а, от друга, да формира по-отговорно поведение. Важна част от бъдещия закон е процедурата, която трябва да дава възможност за ново начало - оздравителен план, реструктуриране на задълженията и подкрепа за продължаване на легалната заетост, при ограничаване на кредитирането за

известен период от време и проверка на финансовото минало с цел избягване на злоупотреби.

- Подкрепата за опростяване на задълженията е ниска и засяга тази част от тях, която е породена от допълнителни такси, наказателни лихви и др. (36%).
- Малка част от интервюираните са съгласни с предложението на лица, които са изпаднали в личен фалит да бъдат предоставяни социални помощи, докато подобрят ситуацията си (20%) или да им бъде опростен остатъкът от дълга, който не може да бъде изплатен с наличното имущество (12%). Още по-малка група са лицата, които са съгласни да бъде въведен контрол и ограничаване на потреблението на длъжниците в процедура по личен фалит, в периода на изплащане на дълга (7%).
- Това е обяснимо, тъй като над две трети от българите смятат, че всеки човек трябва сам да се справя с изплащането на кредитите и дълговете си и приемат мерки, които да защитават длъжника и да му гарантират облекчена и справедлива процедура да изплати задълженията си, но не и специална социална подкрепа или опрощаване на дължимото. Подкрепата чрез предоставяне на социално жилище е посочена от около 40% от интервюираните, но единствено в случай, в който лицето е загубило основното си жилище при изпадане в несъстоятелност.
- Важно е да отбележим, че личният фалит се мисли в много по-голяма степен като възможност за нов старт и решение на личната финансова криза, като резултат от икономическите фактори на средата и в по-малка степен като личен провал.
- Разглеждайки нагласите към Закон за личния фалит трябва да имаме предвид какъв е дялът от населението, което по един или друг начин може да бъде засегнато от този закон. Към момента 34% от българите имат някакъв кредит. По-голяма част от тези кредити са потребителски – към банки (19%), кредитни карти (7%), покупки на лизинг (6%), покупка на кредит от магазин (1%). Дялът на ипотечните кредити е 4,2%, а кредитите от небанкови финансови институции – 4,6%. Заеми от близки и роднини имат 2,6%, а от частни лица – 0,7%.

- Закъснения с погасяването на задълженията са налице при всички видове кредити. В най-голяма степен потребителите забавят своите задължения към фирми за бързи кредити. Причините за това са в специфичния профил на ползвателите на този тип финансови инструменти и в ситуациите, при които потребителите прибегват до това кредитиране. Друг фактор, който води до тези забавяния са малките суми и вероятното подценяване на риска от забава при изплащане на тези задължения. На следващо място са закъсненията при изплащане на заеми от близки и приятели (44%) и лизинг (общо 42% са имали закъснения). Съответно 37% и 35% при потребителските кредити и кредитните карти/овърдрафт. Най-нисък е делът на забава при ипотечните кредити (24%). Кредитите, при които е имало продължително закъснение в изплащане на вноските са в голямата си част потребителски – за ремонт на жилища, покупка на битова техника, кола, плащане на битови сметки, за посрещане на ежедневни нужди. Едва в 10% от случаите на забава, кредитът е бил за покупка на жилище.
- Основните причини за изпадане в продължителна задлъжнялост са, че лицето е останало без работа, възникнали са му други по-спешни разходи, внезапно заболяване (5%) или влошаване на бизнеса (2%).
- Най-честите решения, които потребителите намират са да привлекат допълнителен финансов ресурс и да заплатят вноските. Това често е свързано с допълнителни икономии или продажба на част от имуществото – движимо или недвижимо.
- Около 2,2% от лицата, които са забавили плащанията не са успели да се справят и заявяват, че банката или кредитора са взели имуществото им –това са приблизително около 6600 човека.
- Изследването показва, че около половин процент от българите са имали личен опит с неуспешно изплащане на кредит, при което са загубили свое имущество (жилище, кола или имот). Всеки четвърти има в своето обкръжение лица, които са попадали в същата ситуация.
- Основите фактори, които интервюираните изтъкват по отношение на причините за изпадане в задлъжнялост са резките обрати в икономическата конюнктура и

промени в бизнес средата, както и ниските доходи, които често са причина кредити да се взимат за покриване на належащи нужди и ежедневни разходи за издръжка, а не за покупки, които са в графа лукс или ненужни.

- В допълнение към тези фактори на средата, интервюираните сочат и ниската финансова култура, както и некоректните банкови реклами, които предоставят подвеждаща информация. Много по-рядко се смята, че е налице безотговорно поведение на кредитополучателите.
- Най-големите страхове, които възпират гражданите да вземат кредит са свързани с размера на доходите и това дали ще стигнат за изплащане на вноските по кредита, рискът внезапно да останат без работа или доходите им да намалеят рязко. Не на последно място, страхове са налице и по отношение на рисковете от заболяване, които биха се отразили на изплащането на кредита.
- Експертите и заинтересованите страни осъзнават, че процесът по създаване на закон за личният фалит е започнал и смятат, че е важно да се отразят не само техните очаквания, но с негова помощ да се разрешат и проблеми, които сега съществуват практиките по събиране на задълженията имат. Законът се възприема и като регламент, подпомагащ формирането на нов тип финансова култура и отговорно поведение на всички участници в процеса.
- Нагласите на експертите относно създаване на нормативна рамка уреждаща личният фалит при физически лица в началото са съпроводени с известна доза скептицизъм. При по-детайлно разискване и обсъждане на отделни аспекти, експертите се обединяват около мнението, че е възможна и необходима. Основните различия между отделните експерти са по оста „спасителен“ или „наказателен“. Другата тема, поставяна във фокуса на разговорите, е свързана с „качеството“ на закона. Основните притеснения са, че може да се приеме слаб или лошо написан закон или такъв, който да защитава само интересите на лицата със задължения. Безпокойство съществува и по отношение на качеството на законодателния процес. Експертите се опасяват, че още на ниво текстове няма да се направи нужното прецизиране, и, че прилагането на закона на практика допълнително ще предизвика неадекватни действия.

- Негативните сценарии очертани от участниците в експертното проучване са в няколко посоки. На първо място по отношение на нагласите на българите към кредитирането. Притесненият са свързани с това, че може да се създаде усещане, че не-плащането на кредити се толерира и може да се размине без санкции и това още повече да намали чувството за лична отговорност на кредитополучателите. А създаването на обозрим хоризонт от няколко години, в който да трае процедурата по несъстоятелност, още веднъж да удържа хората в сферата на сивата икономика, защото ще се приеме, че това поведение спестява „разходи“.

Като извод се очертава искането законът да не бъде изолиран ход, а част от по-голям работещ механизъм.

Част от въпросите, на които се очаква законът за личния фалит да отговори са:

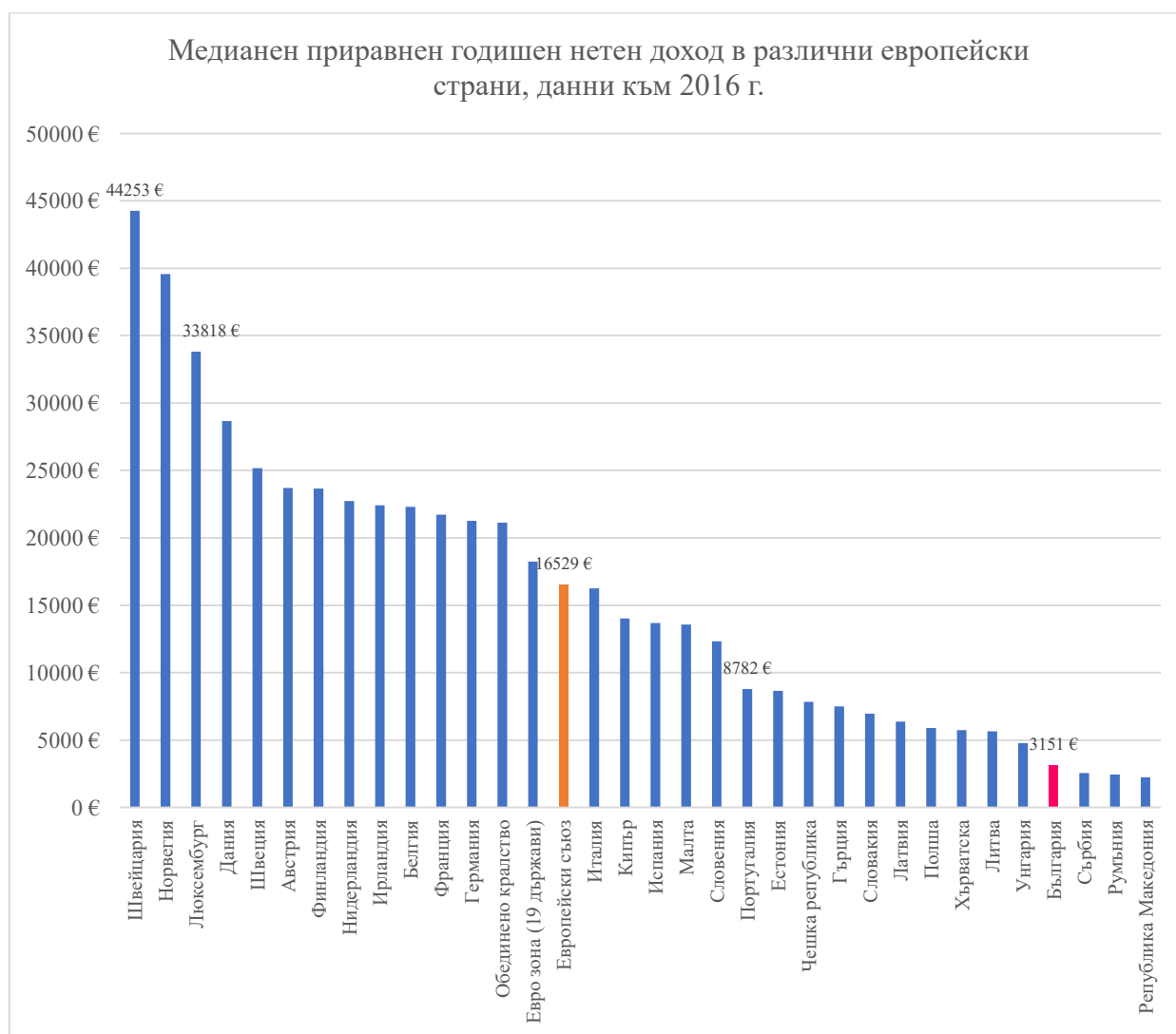
- Ще могат да ли са развалят със задна дата сделки, ако са сключени в определен период преди обявяването в несъстоятелност?
- Остава ли защитата на единственото жилище?
- Кой ще взема решение за обявяване на личния фалит?
- Какъв ще бъде периода на процедурата?
- Какви ще бъдат рестрикциите към лицата в несъстоятелност?

3. ОБЩ КОНТЕКСТ НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

3.1. Финансово състояние и материални затруднения на населението в България и ЕС

Проучването EU-SILC European Union Statistics on Income and Living Conditions (Изследване на доходите и условията на живот) на Евростат систематизира данни за доходите, бедността, социалното изключване и условията на живот в Европейския съюз. В настоящия анализ са използвани данните на Евростат, за да се илюстрира финансовото състояние и материалните затруднения на европейските граждани, в това число и в България, през 2016 година. По този начин се очертава контекста на настоящото изследване и темата за личния фалит и продължителната задлъжнялост на физическите лица. Сред ключовите показатели, които са разгледани в настоящата част

на анализа, са нивата на просрочени задължения, дял на хората в риск от изпадане в бедност, дял на хората, живеещи в материални лишения или такива, които трудно свързват двата края, медианен приравнен нетен доход и др. В края на този раздел ще бъде направено сравнение между потребителските разходи в България и средните за ЕС, като по този начин ще се отчетат разликите между нивото на потребление в ЕС и в България.



Графика 1 Медианен приравнен нетен доход на човек в избрани европейски държави, 2016 г.

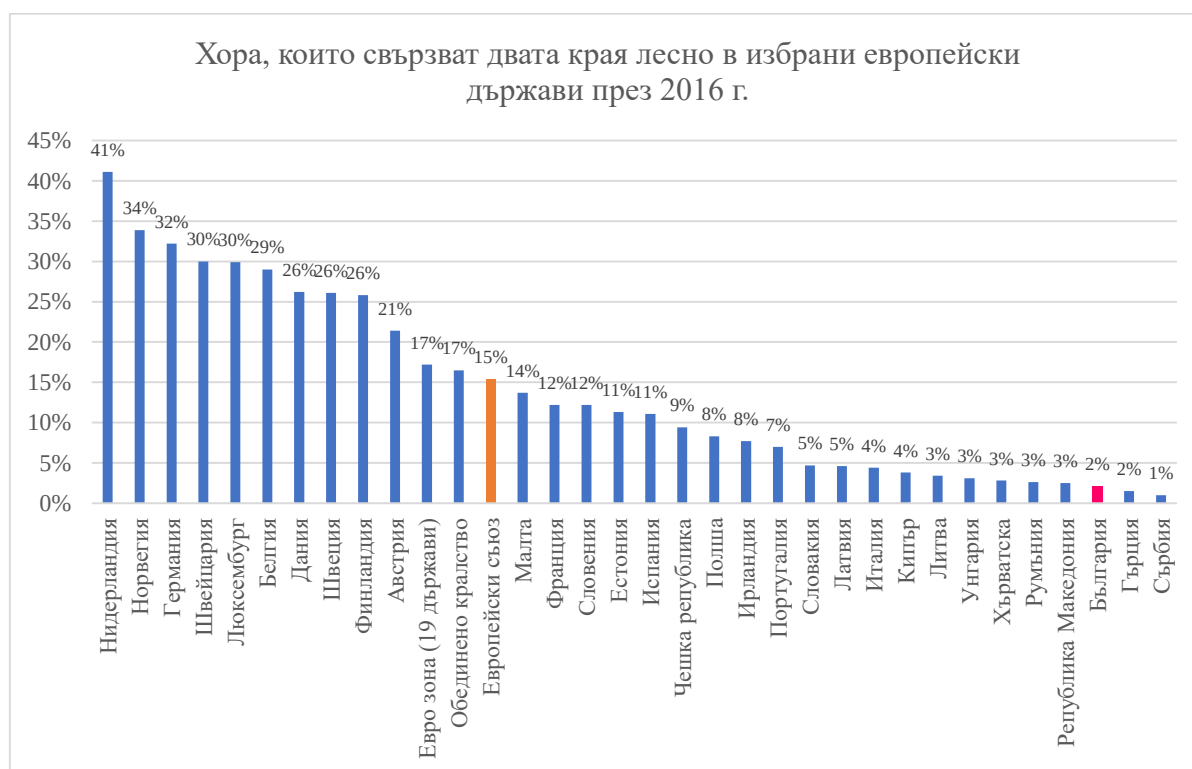
Източник: Проучване EU-SILC, Евростат

Приравненият медианен нетен доход обозначава общия доход на домакинство, разделен на членовете на домакинството (взети предвид като „еквивалентни възрастни“

– според модифицираната стандартна скала на ОИСП).

За да бъде получен този показател, всички доходи се подреждат по големина и медианният доход е този, който разделя общата съвкупност на две равни части – всички под дадената стойност и всички над дадената стойност.¹²

Медианният приравнен нетен доход за Европейския съюз е 16 529 евро на година, а в България стойността му се равнява на 3 151 евро или 5,2 пъти по-ниско от средното за ЕС през 2016 година. Най-високият медианен приравнен нетен доход в държава членка на ЕС е този в Люксембург – 33 818 евро на година.



Графика 2 Хора, които свързват двата края лесно в избрани европейски държави през 2016 г.

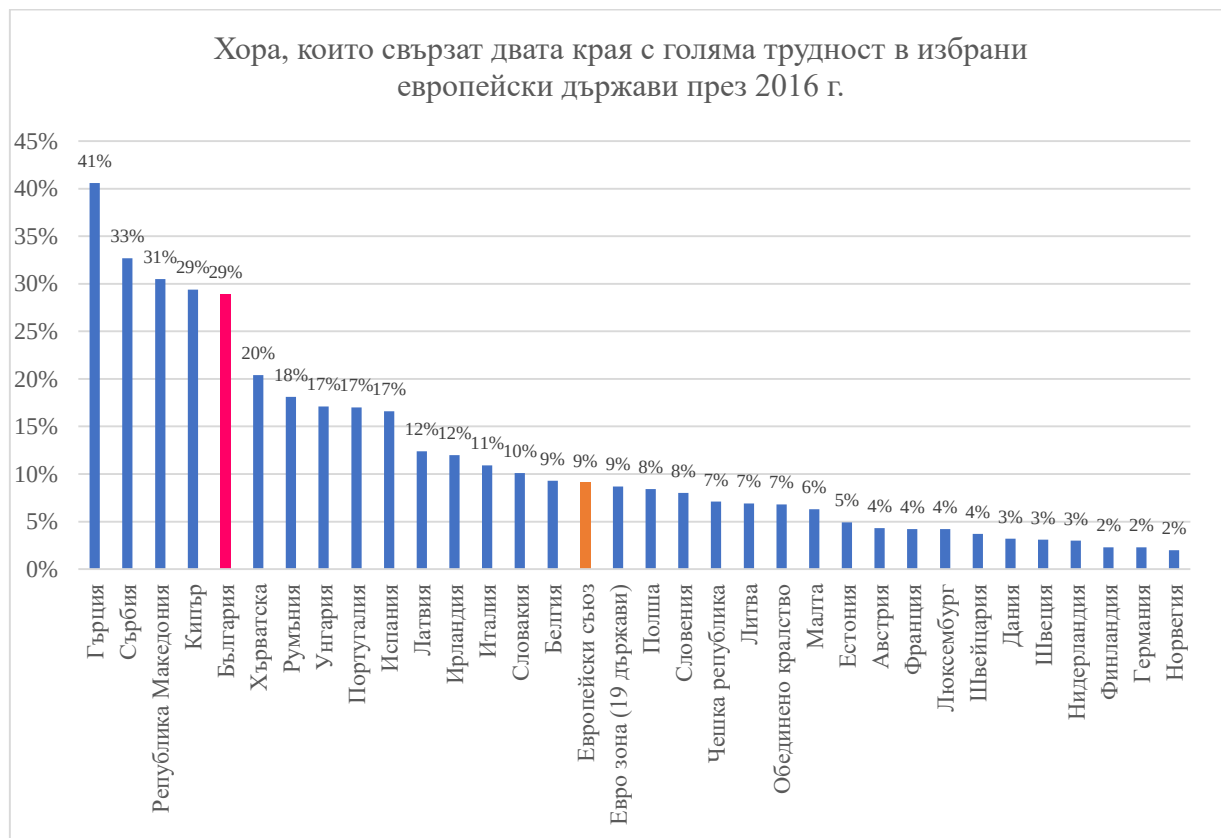
Източник: Проучване EU-SILC, Евростат

В Нидерландия, Норвегия и Германия дяловете на хората, свързващи двата края лесно, са най-големи – това е валидно за 41%, 34% и 32% от живеещите в тези страни.

¹ Eurostat (2014) Glossary: Equivalised disposable income, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Equivalised_disposable_income

² Евростат (2017) Статистически данни за разпределение на доходите, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Income_distribution_statistics/bg

Средната стойност за Европейския съюз е 15%. В България едва 2% от населението се справя с лекота във финансово отношение.



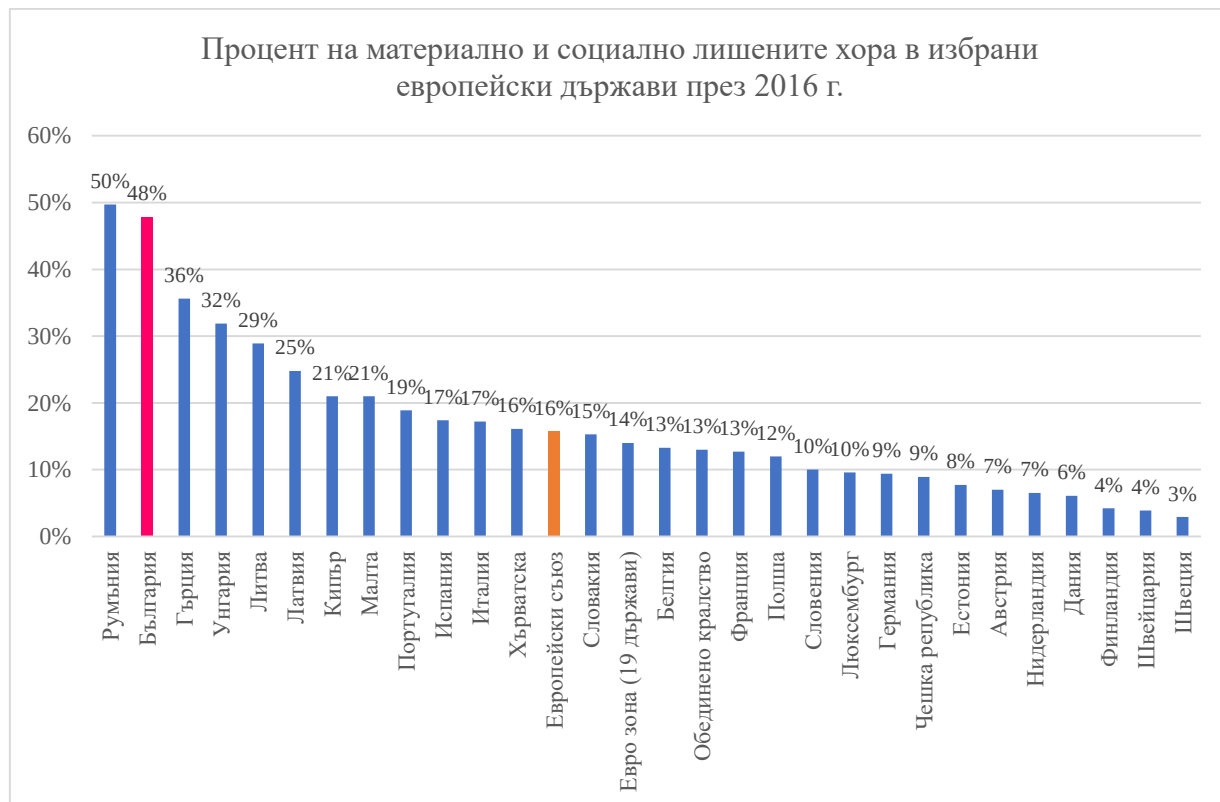
Графика 3 Хора, които свързват двата края с голяма трудност в избрани европейски държави през 2016

2.

Източник: Проучване EU-SILC, Евростат

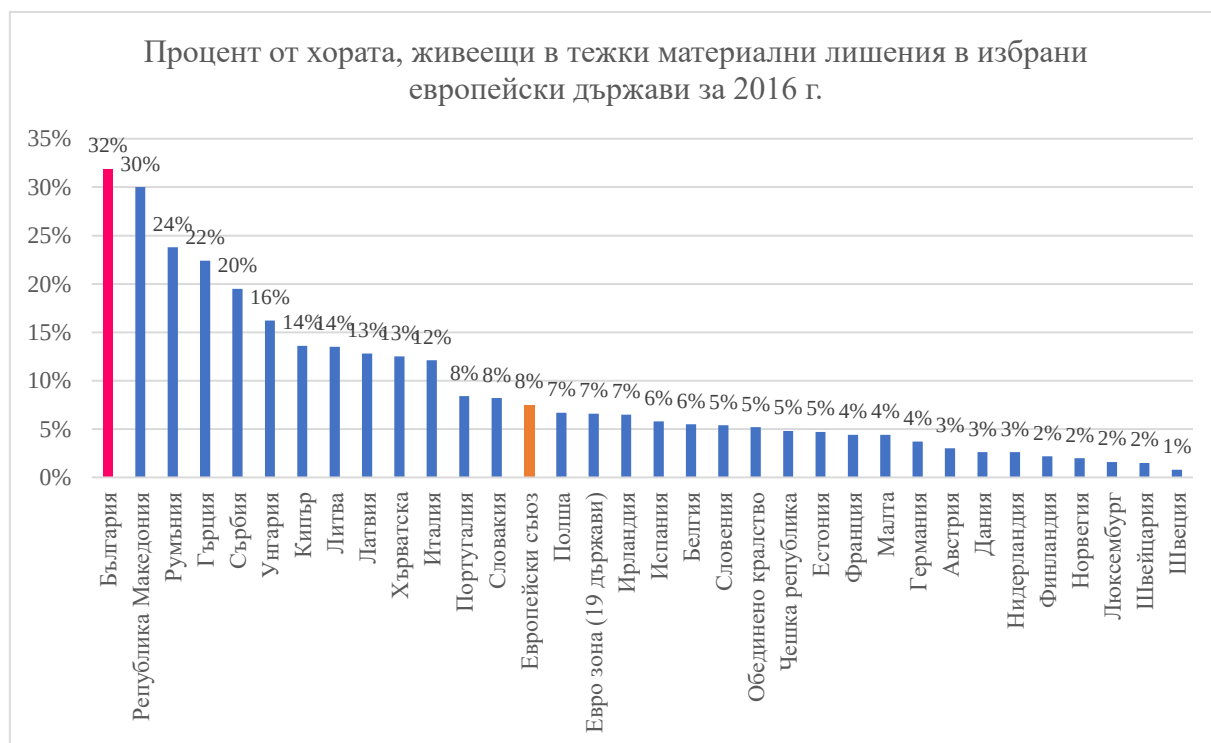
В страните, в които сравнителното изследване на Евростат е проведено, най-голям е дялът на хора, които свързват двата края с голяма трудност в Гърция (41%), последвана от Сърбия (33%), Македония (31%), Кипър (29%) и България (29%). Почти една трета от българското население изпитва трудности във финансово отношение (измерено чрез индикатора трудност на домакинството „да свърже двата края“/да може да покрива всекидневните си разходи). Средното равнище за Европейския съюз по този показател е 9% или 3 пъти по-малко от нивото за страната ни. Във Финландия, Германия и Норвегия едва 2% от населението изпитват трудности да „свържат двата края“/да покриват всекидневните си разходи.

Забелязва се, че колкото по-висок е процентът на хората, които изпитват големи трудности във финансово отношение в дадена държава, толкова по-нисък дял от населението ѝ свързва двата края лесно и обратно.



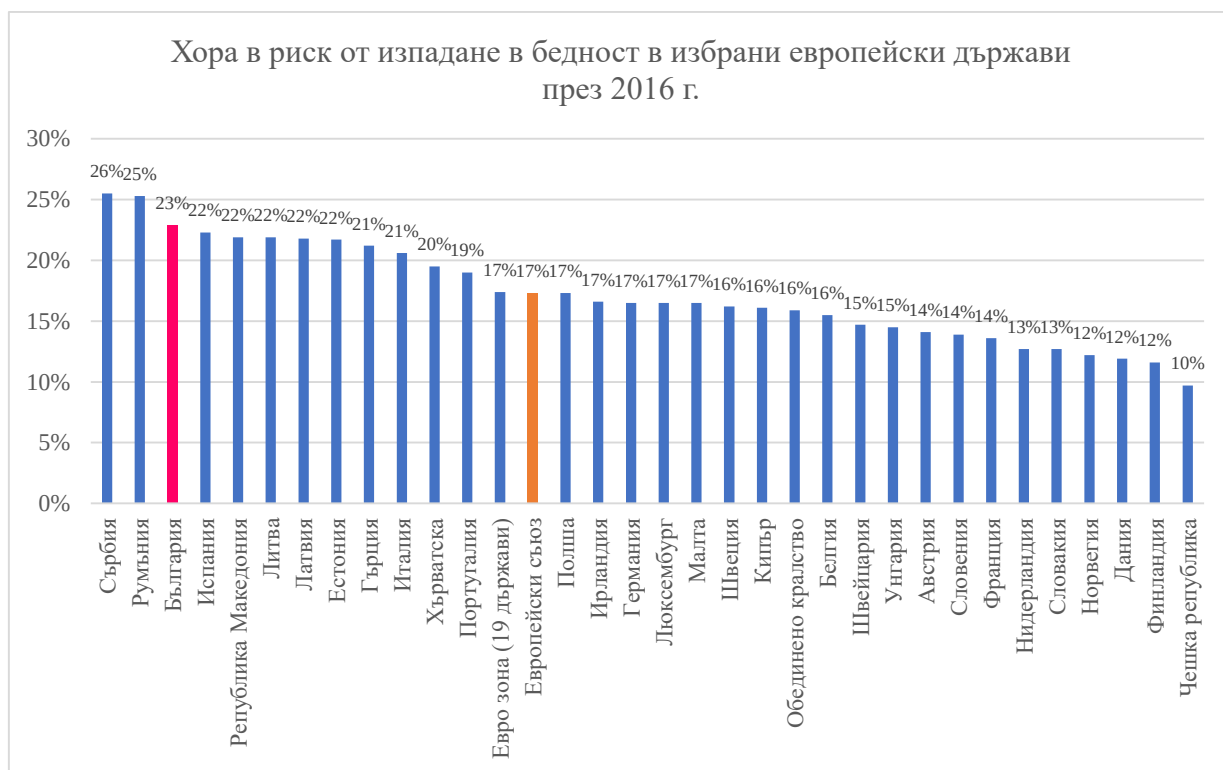
Графика 4 Процент на материално и социално лишените хора в избрани европейски държави през 2016г.Източник: Проучване EU-SILC, Евростат

Почти половината от населението на България (48%) живее в материални и социални лишения през 2016 г., както показват данните от Евростат, или три пъти повече от средните за Европейския съюз 16%. Освен това, една трета от хората в България живеят в тежки материални лишения (което е 4 пъти повече от средното за ЕС). България е водеща по този показател.



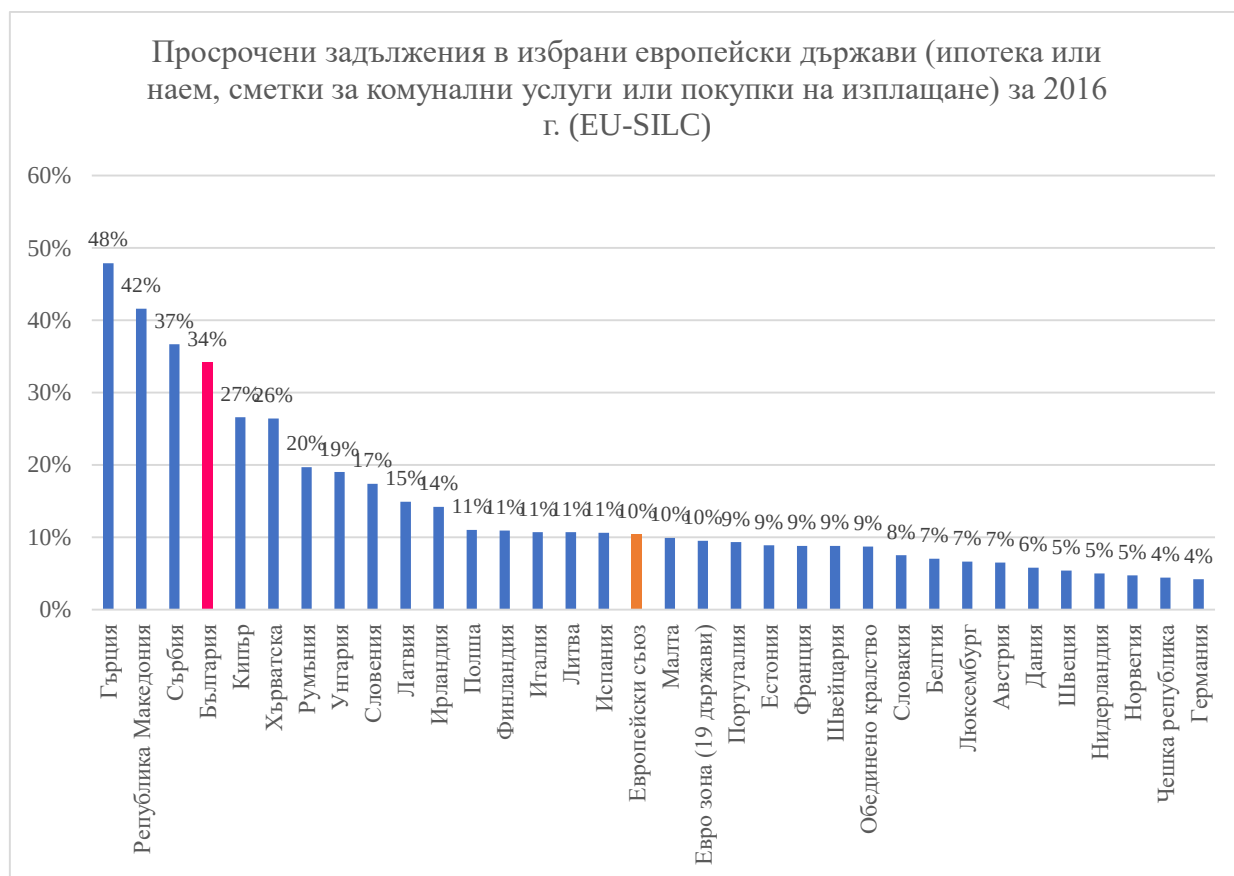
Графика 5 Процент от хората, живеещи в тежки материални лишения в избрани европейски държави за 2016 г.

Източник: Проучване EU-SILC, Евростат



Графика 6 Хора в риск от бедност в избрани европейски държави през 2016 г.
Източник: Проучване EU-SILC, Евростат

Делът на хората, които са в риск от изпадане в бедност, е най-висок в Сърбия (26%), Румъния (25%) и България (23%). Средно за Европейския съюз равнището на този показател е 17%. Най-малък риск от изпадане в бедност се наблюдава в Норвегия, Дания и Финландия (по 12%) и в Чешката република (10%).



Графика 7 Просрочени задължения в ЕС и избрани европейски държави (ипотека или наем, сметки за комунални услуги или покупки на изплащане) 2016 - Проучване EU-SILC
Източник: Проучване EU-SILC, Евростат

Най-много граждани просрочват задълженията си през 2016 година в Гърция (47%), Република Македония (42%) и Сърбия (37%). Веднага след тях се нарежда България, където 34% от хората заявяват, че през 2016 година имат просрочени задължения по ипотека, наем, сметки за комунални услуги или покупки на изплащане. Средното равнище за Европейския съюз е 10%. Най-ниски нива на просрочване на задължения (5% или по-ниско) отбелязват Швеция, Нидерландия, Норвегия, Чешката република и Германия. Трябва обаче да отбележим, че корелацията между индикатора, който измерва дял от населението, което посочва, че „трудно свързва двата края“ и индикатора за просрочени задължения (закъснение в плащането на ипотека или наем, сметки за комунални услуги или покупки на изплащане) е сравнително ниска (0,412). Това се обяснява с различните модели на потребление, в това число и с различните

практики за ползване на кредити и други финансови инструменти и не на последно място с отношението към спестяването и разликата между приходи и разходи. Важен измерител в тази връзка е нивото на брутно спестяване. Брутното спестяване на домакинствата се определя като съотношение между брутното спестяване, разделено на brutния разполагаем доход. Брутното спестяване е частта от brutния разполагаем доход, която не се изразходва като разходи за крайно потребление.

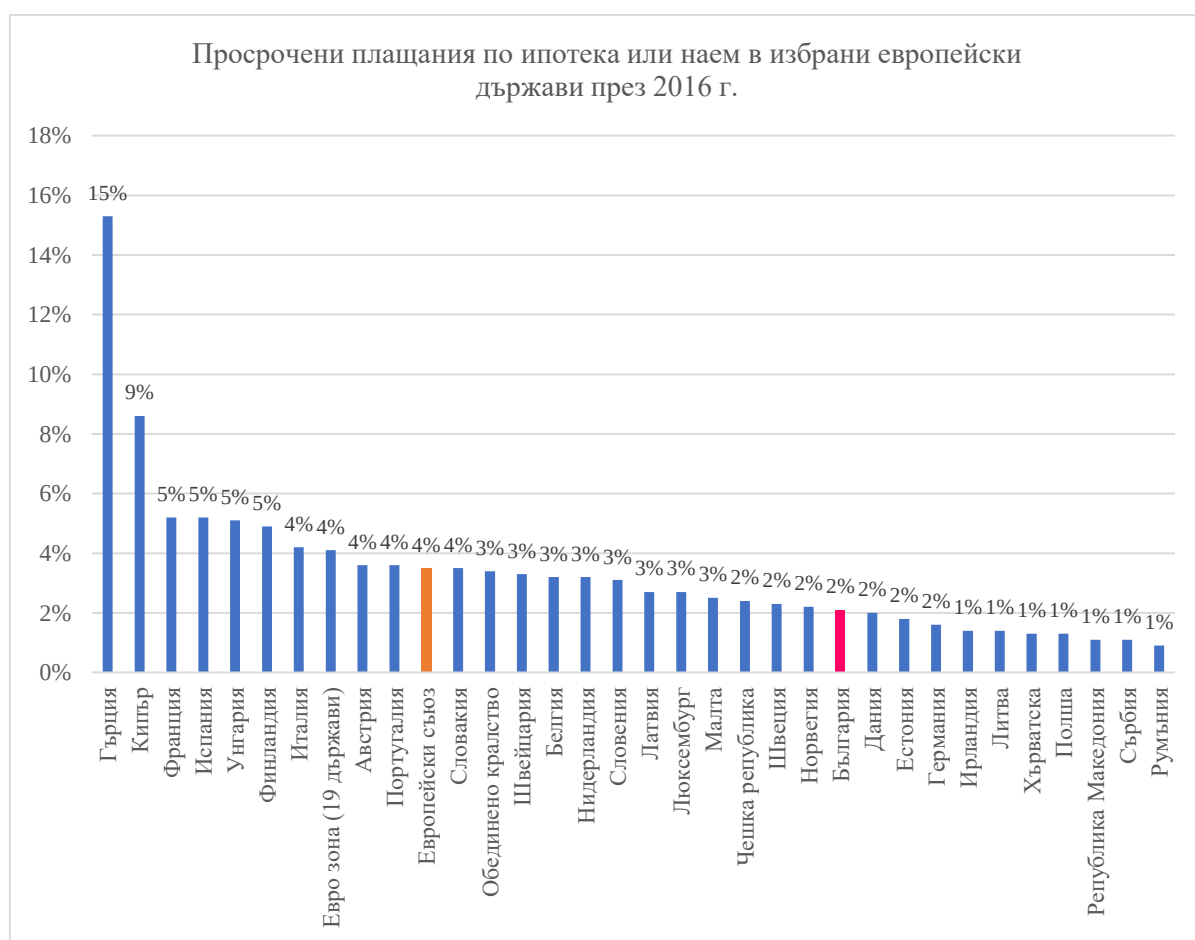
Брутното спестяване се влияе от темпа на прираст на brutния разполагаем доход на домакинствата в сравнение с темпа на промяна на тяхното потребление. Ако първото надвишава второто, степента на спестяване на домакинствата се увеличава. Степента на спестяване е ключов показател за сектора на домакинствата. Краткосрочните увеличения в процента на спестяване на домакинствата често са свързани с песимистични очаквания за икономическото бъдеще. Вариациите обикновено се дължат на промени в пазара на труда или на движенията на лихвените проценти.

Именно поради високото ниво на задължения на домакинствата (повече от спестяванията), до 2016 г. нивото на брутно спестяване на домакинствата у нас е отрицателна величина (задълженията на домакинствата са повече от спестяванията им). През 2016 г. за първи път този показател заема положителна стойност.

Територия/времеви период	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Европейски съюз/настоящ състав	11,19	13,07	12,17	11,44	11,13	11,24	11,02	10,89	10,82	9,97
Евро зона (19 страни)	13,01	14,26	12,97	12,60	12,31	12,50	12,70	12,42	12,21	11,99
Белгия	16,43	17,70	14,87	13,52	12,91	12,51	12,34	11,86	11,18	:
България	-8,16	-1,68	-3,90	-2,97	-9,21	-1,53	-4,51	-0,94	4,86	:
Чехия	11,38	13,38	12,71	11,19	11,14	10,86	11,77	11,99	11,16	:
Дания	4,47	7,64	8,56	7,64	6,98	8,84	4,21	10,67	10,83	11,21
Германия	17,06	16,79	16,81	16,52	16,38	16,25	16,80	17,00	17,11	:
Естония	7,52	12,87	9,84	9,89	9,80	9,11	10,72	11,66	11,28	:

Територия/времеви период	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ирландия	9,43	12,85	10,52	8,03	10,71	9,12	7,31	6,80	6,65	:
Гърция	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Испания	8,25	13,39	10,09	10,77	8,56	9,65	9,25	8,60	7,73	:
Франция	14,70	15,91	15,48	15,25	14,74	14,02	14,35	13,85	13,51	:
Хърватия	6,53	11,87	12,21	11,53	11,96	:	:	:	:	:
Италия	13,88	13,49	11,09	10,77	9,53	11,04	11,23	10,59	10,43	9,71
Кипър	4,99	9,22	6,45	6,37	3,72	-1,77	-6,25	-4,97	-2,33	:
Латвия	11,98	13,61	5,14	-4,65	-3,01	-3,82	-1,88	1,77	2,66	:
Литва	-0,51	5,11	7,79	4,55	1,78	2,39	0,16	0,00	-0,48	:
Люксембург	17,94	19,01	20,96	19,10	20,26	19,94	20,13	20,09	20,44	:
Унгария	6,87	9,11	9,14	9,72	8,24	9,75	10,89	9,62	:	:
Малта	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Холандия	11,09	14,48	12,66	13,05	14,07	14,11	14,50	13,15	13,06	12,69
Австрия	17,20	16,42	14,81	13,24	14,15	12,66	12,42	12,47	13,38	:
Полша	3,34	5,48	4,95	1,52	1,49	2,54	2,26	2,30	4,36	:
Португалия	6,81	10,43	9,16	7,45	7,68	7,80	5,19	5,27	5,88	5,37
Румъния	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Словения	15,55	14,40	12,89	12,38	10,23	12,75	12,52	12,67	12,83	:
Словакия	5,96	7,49	7,59	6,22	6,19	5,91	7,21	8,90	9,46	:
Финландия	7,19	10,34	9,79	8,14	7,84	8,61	7,18	6,90	6,16	:
Швеция	14,58	13,97	14,64	15,28	16,99	17,46	18,86	17,57	18,92	18,08
Великобритания	5,38	9,32	10,97	8,93	8,32	6,65	6,80	6,45	5,16	:
Исландия	9,73	4,71	-4,04	-0,90	-1,67	-0,94	0,74	:	:	:

Територия/времеви период	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Норвегия	9,47	10,85	9,74	11,56	12,73	13,03	13,89	15,75	12,89	13,17
Швейцария	20,28	20,64	20,49	21,46	21,91	22,02	23,18	21,89	22,85	:
Сърбия	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Турция	:	10,15	9,37	9,34	9,49	11,69	13,63	13,47	:	:



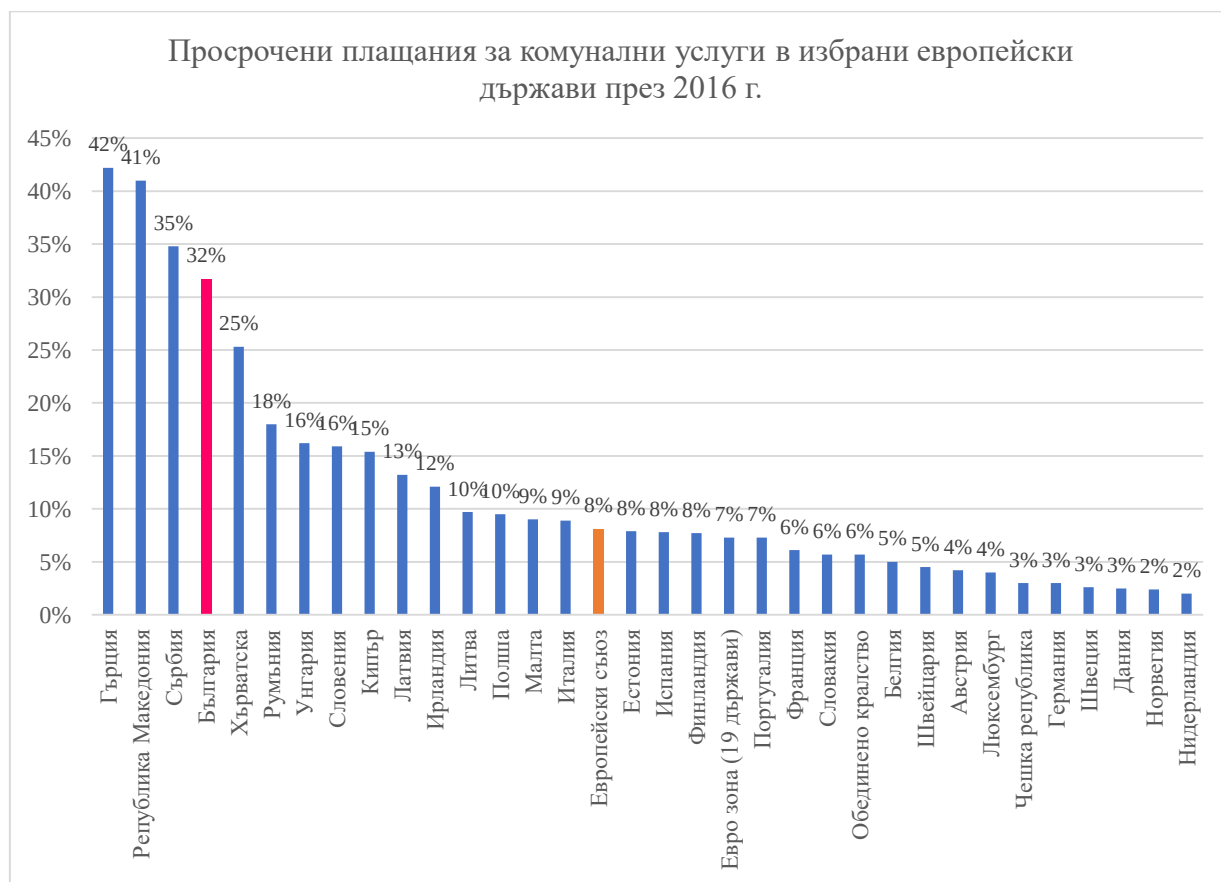
Графика 8 Просрочени плащания по ипотека или наем в избрани европейски държави през 2016 г.

Източник: Проучване EU-SILC, Евростат

По показателя, отбелязващ нивото на просрочените задължения по ипотека или за наем, България се представя по-добре от средното за Европейския съюз. 2% от хората в страната ни забавят плащанията си по ипотека или за наем през 2016 г., което е по-

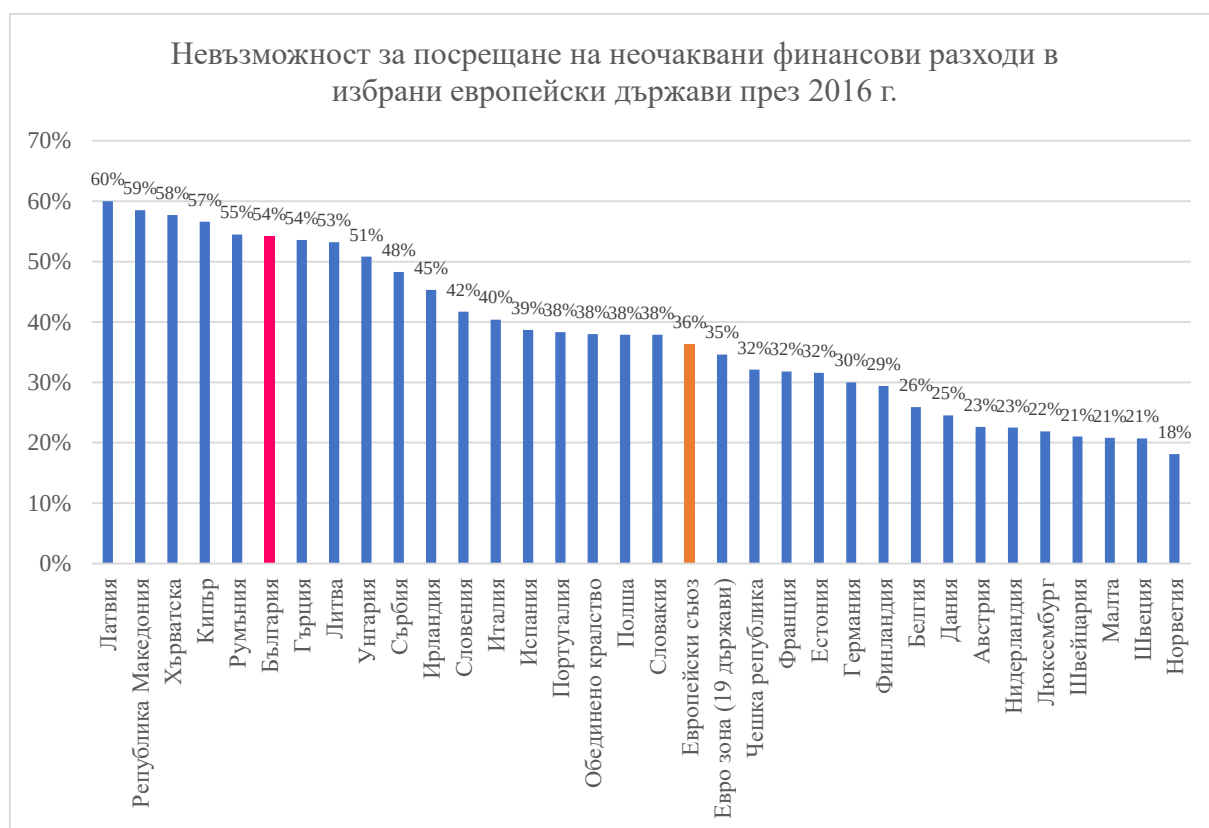
ниско от средните за Европейския съюз 4%. Тези стойности се влияят и от дела от населението, което има ипотека или живее под наем. Ниският дял на населението, което живее под наем или изплаща ипотека е фактор в тази посока.

Най-висок процент на просрочени задължения по ипотека или за наем отбелязват Гърция (15%) и Кипър (9%).



Графика 9 Просрочени плащания за комунални услуги в избрани европейски държави през 2016 г.
Източник: Проучване EU-SILC, Евростат

Нивата на просрочване на плащанията за комунални услуги в България са четири пъти по-високи от средните за Европейския съюз. В България 32% от хората заявяват, че забавят плащането на сметките си, докато средно закъсняващите да изплатят задълженията си към доставчиците на комунални услуги в Европейския съюз са 8%.



Графика 10 Невъзможност за посрещане на неочаквани финансови разходи в избрани европейски държави през 2016 г.

Източник: Проучване EU-SILC, Евростат

България се нарежда сред страните с най-голям дял на хората, които нямат възможност да посрещнат неочаквани финансови разходи – 54%, според данните на Евростат за 2016 година. Повече от половината българи биха изпитали финансови затруднения в случаи на непредвидени разходи. Този факт, от своя страна, вероятно води до нуждата от допълнителни финансови ресурси, които да бъдат набавени чрез заем или друга форма на кредитиране. В същото време, средното за Европейския съюз ниво на невъзможност за посрещане на неочаквани финансови разходи е значително по-ниско и се равнява на 36%.

Общите доходи на българските домакинства през 2016 година са съставени от брутен общ доход (96,6%), приходи от продажби (0,6%) и други приходи (2,9%). Таблица 1 обобщава структурата на brutния общ доход на домакинствата.

Общ доход	100,0
Брутен общ доход	96,6
Работна заплата	54,3
Извън работната заплата	2,9
От самостоятелна заетост	6,2
От собственост	0,7
Пенсии	27,7
Обезщетения за безработни	0,4
Семейни добавки за деца	0,8
Други обезщетения и помощи	2,3
Регулярни трансфери от други домакинства	1,3
Приходи от продажби	0,6
Други приходи	2,9

Таблица 1 Брутен общ доход на домакинствата в България през 2016г.

Източник: НСИ

Според данните от НСИ, 82,6% от разходите на българските домакинства могат да бъдат класифицирани като общи потребителски. Разпределението на тези разходи е обобщено в Таблица 2. 6,5% от разходите на домакинствата в България покриват социални осигуровки, 5,2% са за данъци, 1,2% са трансфери към други домакинства и 4,5% - други разходи.

Общ разход	100,0
Потребителски общ разход	82,6
Храна	30,8
Жилища, вода, електроенергия и горива	14,3
Транспорт	6,9
Здравеопазване	5,5
Свободно време, културен отдих и образование	4,8
Съобщения	4,4
Алкохолни напитки и тютюневи изделия	4,3
Разнообразни стоки и услуги	4,2
Жилищно обзавеждане и поддържане на дома	3,7
Облекло и обувки	3,6

Данъци	5,2
Социални осигуровки	6,5
Регулярни трансфери към други домакинства	1,2
Други разходи	4,5

Таблица 2 Потребителски общ разход на домакинствата в България през 2016 г.

Източник: НСИ

Данните на НСИ за структурата на общите потребителски разходи³ през 2016 година показват, че най-голям дял от разходите на българите са предназначени за закупуването на хранителни стоки (37,3%), последвани от разходите за жилища, битови сметки (17,3%) и транспорт (8,3%). Най-малък дял от разполагаемия доход се използва за жилищно обзавеждане и поддържане на дома (4,5%) и за облекло и обувки (4,4%).

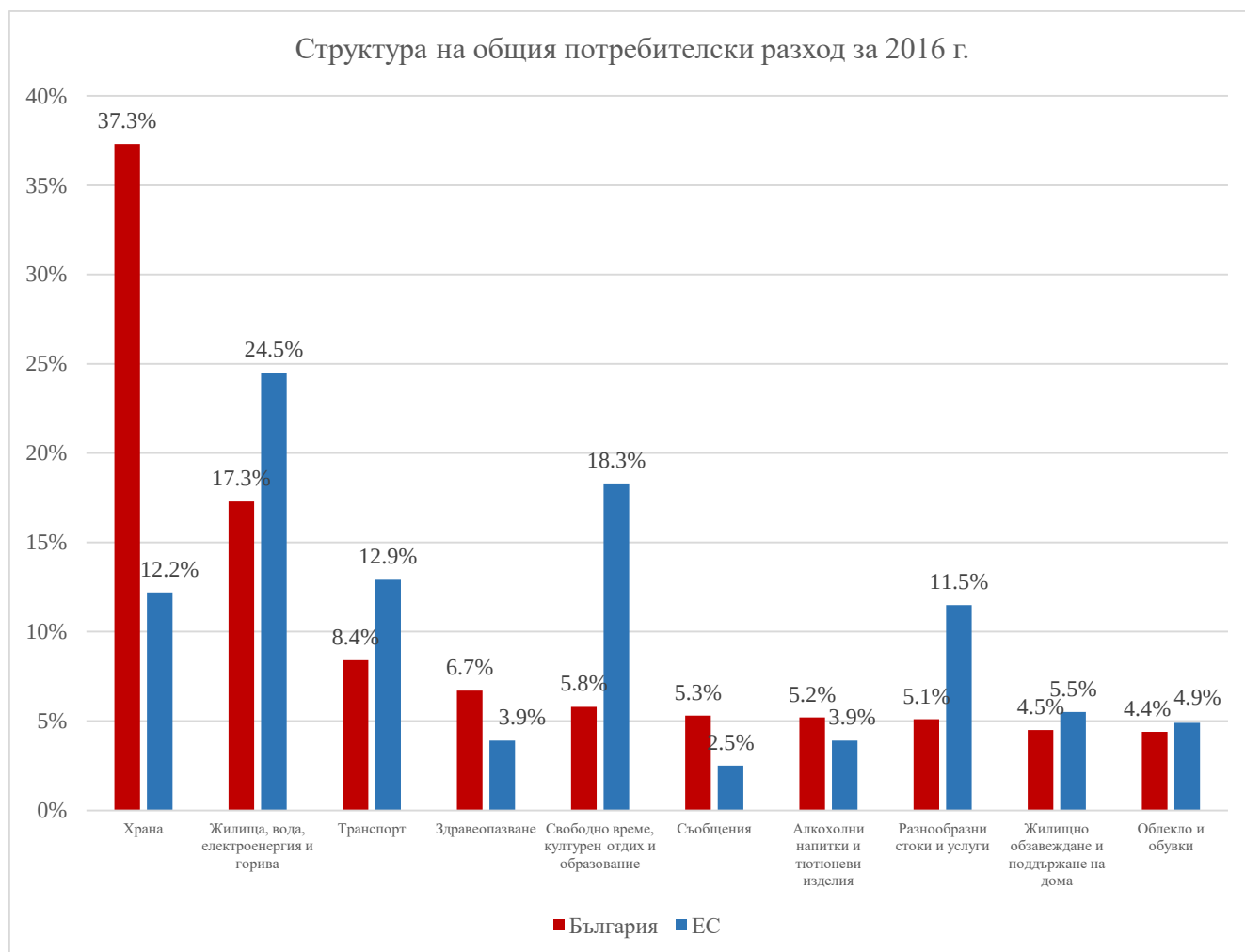
Структурата на общия потребителски разход в България се различава от характерната за страните членки на ЕС. Делът на храната от общия потребителски разход в България е три пъти по-голям спрямо този за ЕС⁴. В същото време, европейците отделят над три пъти по-голям дял от разходите си за свободно време, отдих и образование, и около два пъти по-голям дял за разнообразни стоки и услуги, отколкото българите. Почти четвърт от разходите на европейците са за жилища и консумативи (24,5%) и за свободно време, културен отдих и образование (18,3%). Тези разходи при българите имат далеч по малка тежест – разходите за комунални услуги и консумативи са около 17%, а разходите за свободно време едва 5,6%.

По приблизително 12% са разпределени разходите на европейците за транспорт и храна. Поради по-слабата мобилност и малката интензивност на пътуванията, разходите на българите за транспорт са около 8%.

Най-малък дял от разходите на гражданите на ЕС заемат съобщенията (2,5%), здравеопазването (3,9%) и алкохолните и тютюневите изделия (3,9%). За разлика от средното за ЕС българите разходват по-голям дял от своите средства за съобщения (5,3%) и алкохолни напитки и тютюневи изделия (5,2%).

³ Изчислена средно на лице от домакинство

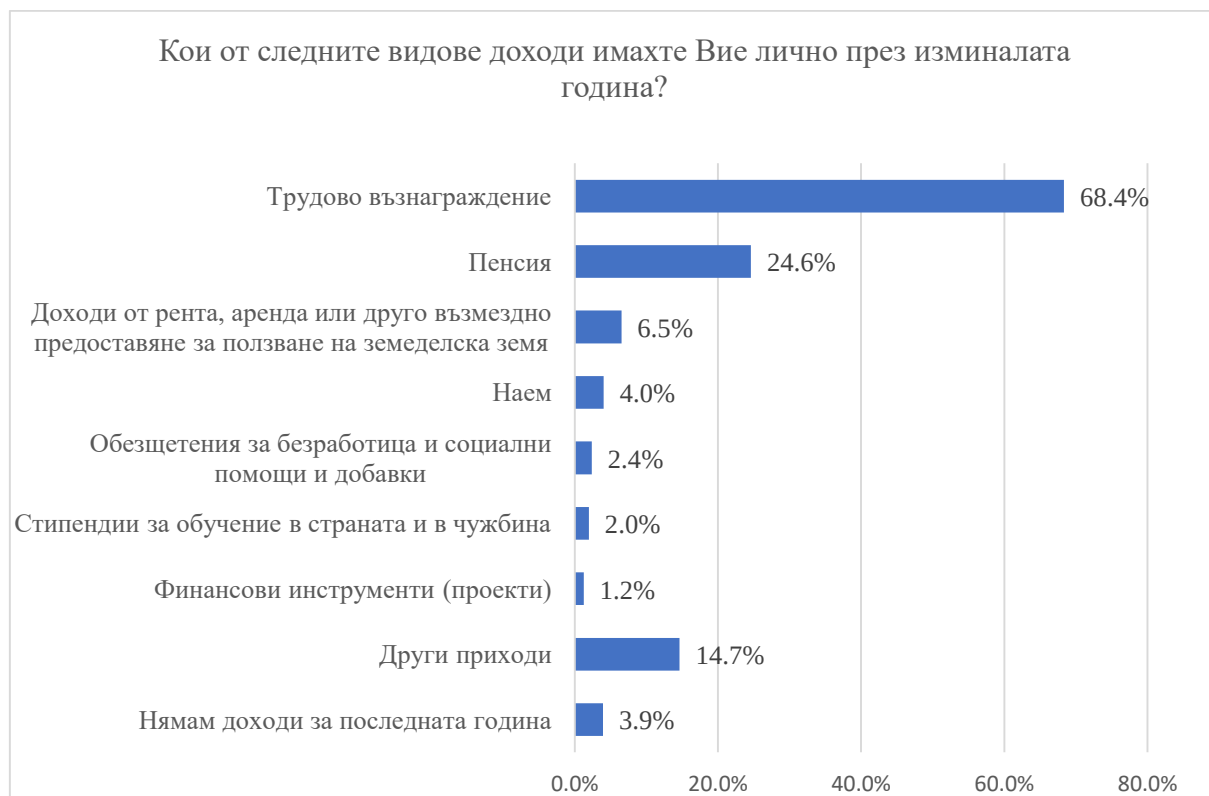
⁴ Причината за това са относително ниските разполагаеми доходи, в които разходите за храна, макар и не по-високи като номинална стойност, имат по-висока тежест в сравнение със същите разходи в домакинствата на останалите европейски страни.



Графика 11 Общ потребителски разход за 2016 г.

Източник: Собствени изчисления върху данни от НСИ и Евростат

3.2. Доходи



Най-голям дял от анкетираните (68,4%) заявяват, че получават доходи от трудово възнаграждение, 24,6% - от пенсии и 6,5% - доходи от рента, аренда или друго възмездно предоставяне за ползване на земеделска земя. 4% от хората, посочват, че вземат средства от наем, а 2,4% от респондентите – от обезщетения за безработица и социални помощи и добавки. 2% имат доходи от стипендии за обучение в страната и чужбина, 1,2% от финансови инструменти и 14,7% - други приходи. 3,9% нямат доходи за последната година.



Според резултатите от анкетното проучване получаваните от по-голямата част от респондентите средства са останали на същото ниво или са се увеличили за последните 5 години. Приблизително 75% от участниците в допитването отговарят, че настоящите им доходи, в сравнение с тези отпреди 5 години, са същите (41,5%) или по-високи (34,4%). Най-силна положителна промяна в доходите спрямо възрастта на респондентите се отчита при младежите между 25 и 29 години. Приблизително половината от хората в тази възрастова група (51%) отчитат, че средствата, които получават в момента, са повече от тези преди 5 години. Освен това, както може да се очаква, същата тенденция се наблюдава и при висшистите (42% от тях в момента имат по-високи доходи спрямо 2013 г.).

За да се установи влиянието на промяната в получаваните средства върху стандарта на живот, е необходимо да се изследват множество допълнителни фактори като инфлацията и покупателната способност, промените в разходите, потребителското поведение, семейния и социалния статус и други. Според калкулатора на НСИ⁵, инфлацията за януари 2018 спрямо януари 2013 г. е -0,2%. Това означава, че в момента

⁵ НСИ. (2018). Калкулатор на инфлацията, <http://bit.ly/2fjrQZN>

със същото номинално количество средства бихме могли да закупим малко повече, отколкото по същото време през 2013 г. Следователно, ако сравним финансовото положение на всички хора, които нямат промяна в доходите си за последните 5 години, би следвало да заключим, че сега те живеят по сходен начин или малко по-добре от преди.

18% от българите посочват, че това, което получават в момента, е по-малко отпреди 5 години. Почти половината от хората, които са имали кредит, по който не са успявали да внесат вноските си за повече от 6 месеца, са с по-ниски доходи спрямо тези отпреди 5 години. Хората с влошаващо се финансово състояние са по-склонни да забавят плащанията по вземанията си.

3.2. Разходи



Почти всички от анкетираните – повече от 90%, имат ежемесечни разходи за храна и напитки, както и битови разходи за отопление, ток и вода. 71,6% от хората посочват, че

всеки месец отделят средства за транспорт – градски и междуградски, а също и за използването на личен автомобил. Приблизително 60% от всички българи отбелязват, че имат ежемесечни разходи за дрехи и аксесоари и почти същият дял от запитаните покриват медицински разходи всеки месец (които освен лекарства, включват прегледи и извънболнично и болнично лечение). По-малко от половината от анкетираните (44,9%) заявяват, че отделят средства за ваканции или почивки, театър и кино всеки месец. Респондентите, които погасяват заем, ипотека или друг кредит всеки месец са 26,8%, а тези, които плащат наем са 7,9%.

При структурирането на бюджета на домакинството (на база субективната преценка и отговорите на респондентите⁶), най-голям дял заемат храната и напитките. Средно 31,9% на месечна база са разпределени в тази категория. Следващите значителни разходи за семейството като дял от общите са тези, свързани с покриването на битовите сметки за ток, вода и отопление (23,3% от общия бюджет). 8,5% от средствата обичайно са похарчени за облекло и аксесоари, според осреднените отговори на анкетираните. Транспортът и медицинските разходи имат приблизително равни дялове в семейния бюджет (7,6% и 7,4% съответно). Респондентите отделят по около 4% от разходите на домакинството за плащанията по заеми, ипотеки и кредити и за ваканции и почивки. 3% от общите средства на семейството се отделят за културни развлечения като концерти, театър, кино, опера или балет, едва 2,6% от средствата остават за спестявания, а 1,4% покриват разходи за наеми.

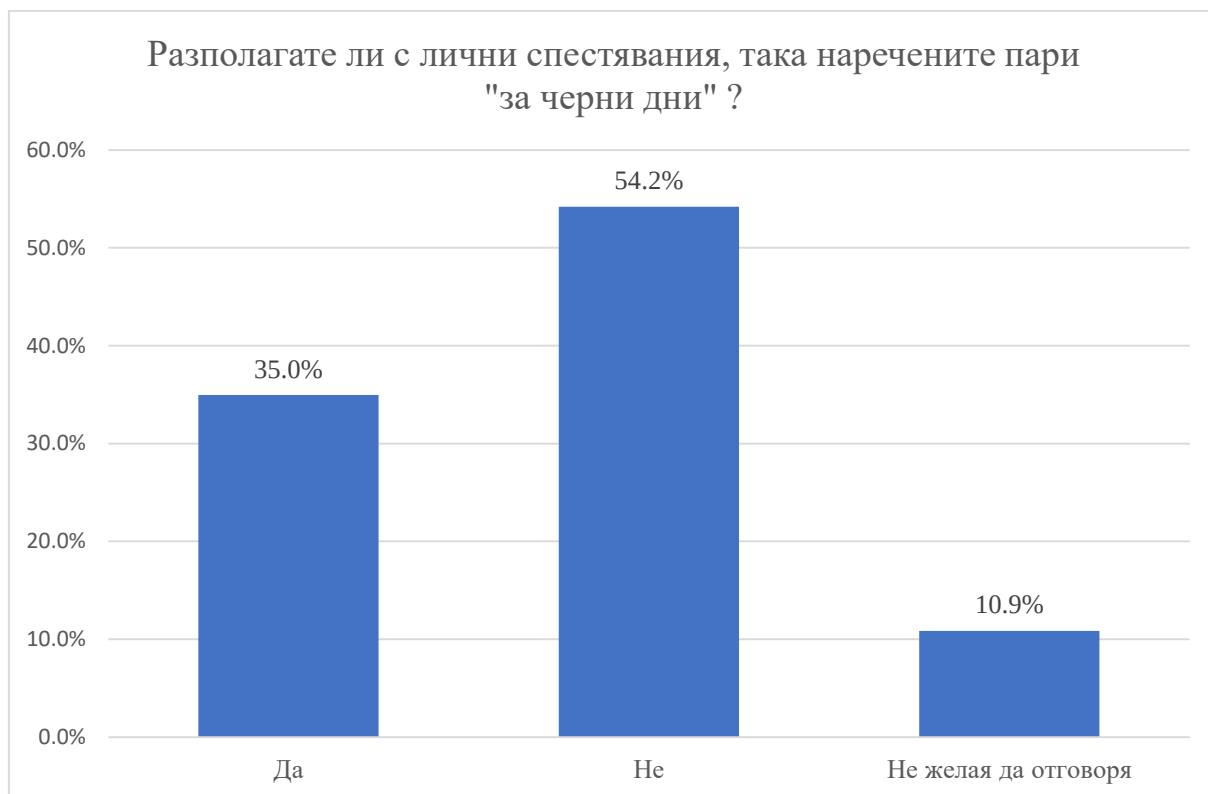
Отговорите на участниците в проучването до голяма степен съвпадат с последните данни на Националния статистически институт за структурата на общите потребителски разходи през 2016 година, които разгледахме по-горе. Храната и напитките, последвани от битовите разходи, транспортът и здравеопазването заемат относително еднакви дялове както в структурата на общите потребителски разходи на НСИ, така и при разпределянето на месечния бюджет на домакинството от настоящето изследване. Малки разлики се наблюдават при стойностите за облеклото, както и при тези за свободно време, отдих и почивки.

⁶ Тази методология се различава от методологията на НСИ, която изчислява разходите на домакинствата не на база субективните им преценки, а по детайлна методологията за регистриране на разходите.

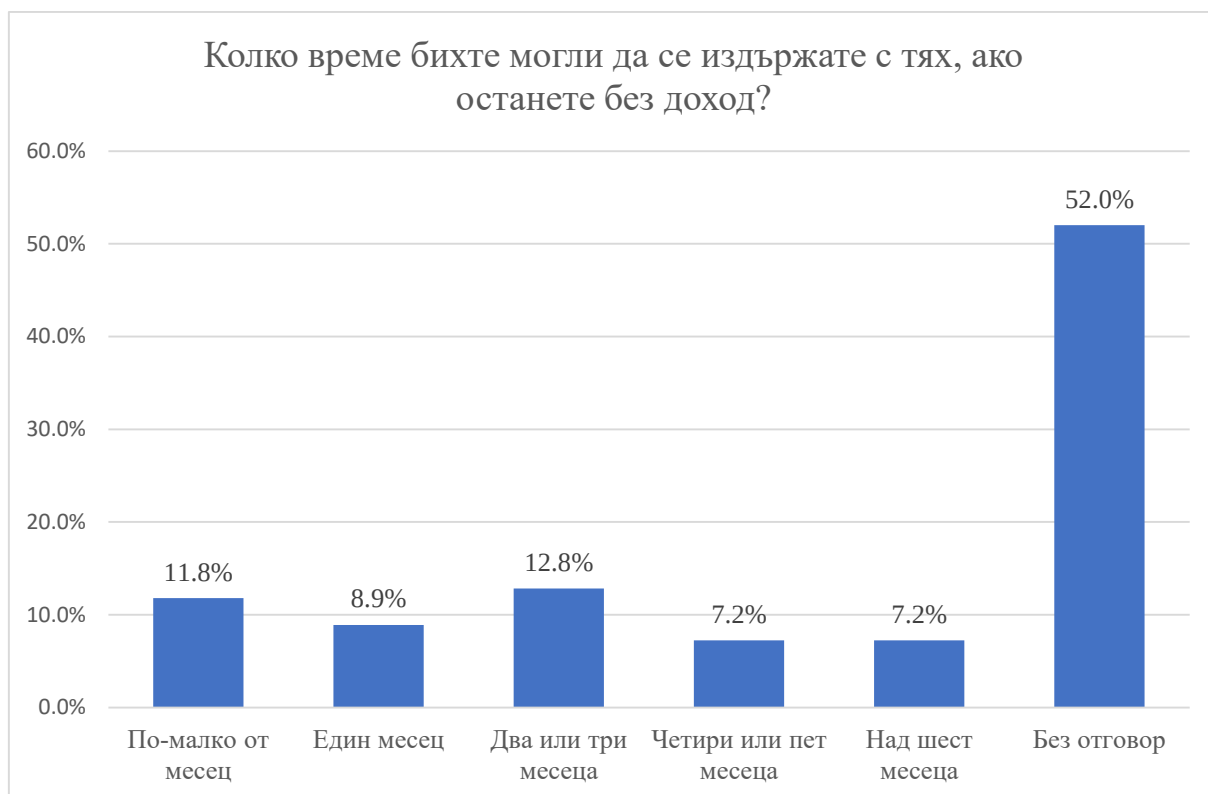
Ако приемем, че Вашият (на Вашето домакинство) месечен бюджет е 100%, как бихте го разпределили и изразходили според посочените по-долу категории в рамките на последната една година?
/на база субективна преценка на респондентите/



3.3. Спестявания



Повече от половината българи отбелязват, че нямат лични спестявания или пари „за черни дни“. Хората, които споделят, че разполагат с такива средства са 35% от отговорилите. Най-често спестявания имат хората на възраст над 60 години, тези между 25 и 29 години, висшистите и лицата с личен доход над 900 лв., семейните. При най-младите, делът на лицата, които имат спестявания е най-нисък, което се обяснява както с трудовия им статус, така и липсата на по-сериозна мотивация да спестяват.



Приблизително равни дялове от хората биха могли да преживяват със спестяванията, с които разполагат по-малко от месец (11,8%), един месец (8,9%) или 2-3 месеца (12,8%). По 7,2% посочват, че биха могли да издържат с тези средства 4-5 месеца или над 6 месеца. Това означава, че около 14% от анкетираните имат достатъчно спестявания, с които биха могли да покрият по-големи непредвидени разходи, а 11,8% вероятно биха изпитали значителни затруднения при възникването на такава ситуация. Според Евростат, както беше отбелязано по-горе, 54% от българите нямат възможност да посрещнат неочаквани финансови разходи (вероятно разминаването в дяловете от проучването на Евростат за 2016 г. и настоящето изследване се дължат на наличието на висок процент неотговорили).

4. ПРАКТИКИ НА ИЗПОЛЗВАНЕ НА КРЕДИТНИ ИНСТРУМЕНТИ

4.1. Използвани кредити



Най-голям дял от анкетираните посочват, че в момента не ползват никакъв вид заем (66,2%). Те в голямата си част са младежи на възраст между 18 и 24 години и хора над 60 годишна възраст. Другата обособена група неизползваща кредитни услуги са хората с личен месечен доход до 320 лева, вероятно поради изискването банките и другите кредитни институции да отпускат кредит на лица със стабилен доход, които след погасяване на месечните вноски да имат разполагаем доход, който им позволява да покриват разходите си за издръжка. Лицата с доход над 1500 лв. също използват кредити по-рядко от останалите. При тях можем да допуснем, че те в по-малка степен имат нужда от допълнителни средства, освен в случаите на закупуване на жилище.

Потребителските заеми от банки са най-популярният вид кредитиране (19,1%), като най-често го избират хората между 30 и 49 годишна възраст и тези със средно или по-високо образование. Сред възрастовите групи между 30 и 49 години делът на ползващите кредитни услуги е по-висок, в сравнение с останалите, отговорите им се разпределят най-вече между потребителските и лизинговите заеми. Към този вид заем прибягват и хората, които имат месечен доход около 1000 лева.

Кредитните карти (6,8%) са относително еднакво разпространени между всички възрастови групи, с изключение на хората в пенсионна възраст. Този финансов инструмент се използва по-често от лица със средно и висше образование и тези с доход над 1000 лева.

Следващите най-чести източници на кредити сред анкетираните са лизинговите плащания и заеми от фирми за бързи кредити.

Интересно е да се отбележи, че хората в столицата много по-рядко се възползват от финансови средства получени от кредитна институция, в сравнение с живеещите в областни и малки градове и села. Причините за това са, че поради по-високите доходи потребителските кредити са по-слабо разпространени в столицата, а от тук и общият дял на ползващите кредити намалява.

	Дял на лицата, които не използват кредити
Столица	72,6%
Областен град	54,3%
Малък град	46,6%
Село	47,4%

Потребителските кредити остават важен финансов инструменти за всички населени места извън столицата. Живеещите в областните градове са по-склонни към използването на кредитни карти, докато в малките градове делът на лицата, които

вземат бързи кредити е по-висок от средното.

Групата на най-активните кредитополучатели (тези, които са взимали кредит повече от 5 пъти), използват разнообразни кредитни инструменти, като най-високата активност е в ползването на потребителски кредити, при взимането на бързи кредити и покупки на лизинг. Лицата, които са забавяли плащането на някакво свое задължение повече от 6 месеца също използват преобладаващо потребителски кредити (52%), но в много по-голяма степен от средното за останалите групи използват покупка на лизинг или бързи кредити.

Високодоходните групи също имат специфично потребление на кредитни продукти. Те в много по-малка степен от средното използват потребителски заеми и лизинг. Основните кредитни продукти, към които тази група се ориентира, са кредитни карти и ипотечни кредити.

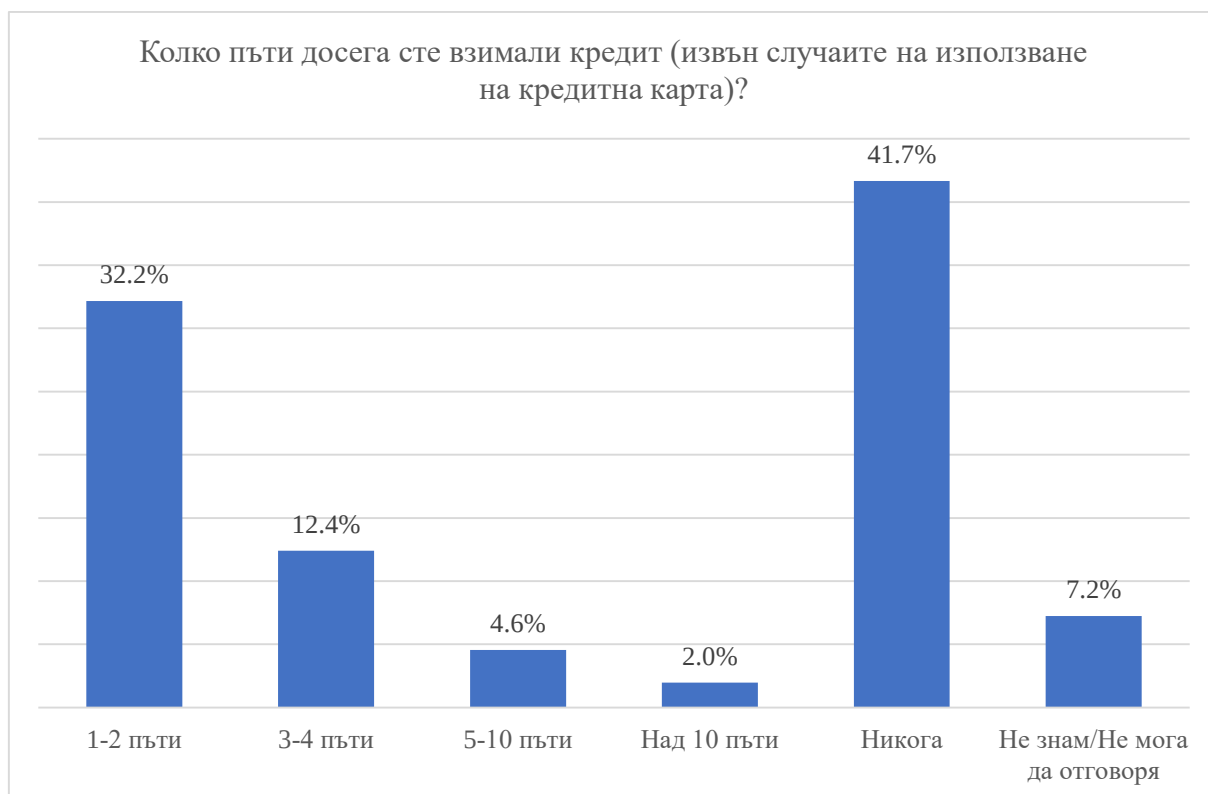


Над 60% от анкетираните при нужда биха се обърнали към свои близки и роднини за заем. Тази тенденция се забелязва най-силно при хората между 19 - 29 и над 60

годишна възраст. Обяснение бихме могли да открием в нестабилното положение на трудовия пазар при младежите и в по-ниските доходи при пенсионерите. Това прави тези две групи неподходящи за банково кредитиране, което ги кара по-често да се обръщат към близки и познати за финансова помощ. Това се потвърждава и от данните сочещи, че хората с по-нисък личен месечен доход по-често предпочитат помощта от близки и роднини. Това в голяма степен са ученици и младежи. Не рядко на кредит от близки и познати разчитат и собствениците на малък бизнес, за които достъпът до банково кредитиране не винаги е лесен. Забелязва се ясна връзка между избора на възможност за финансиране и честотата, с която на лицата им се налага да използват допълнителни източници на финансов ресурс. Тези, които никога не са взимали кредит заявяват, че ако това се наложи ще се обърнат към частно лице, докато останалите предпочитат кредитни институции.

Кредит от банка отново биха взели най-вече хората между 30 и 59 години, както и тези възползващи се от кредитни институции по-често от останалите. Бързите кредити са сравнително по-популярни сред младата част от населението и тези с основно образование.

Според типа населено място можем да кажем, че в малките градове бързите кредити са сравнително по-популярни от останалите методи за финансиране. Използването на банкови кредити е най-предпочитано в малките и областните градове. С дял много по-висок от този на хората в останалите населени места, живеещите в столицата посочват, че биха потърсили пари на заем от близки и роднини, ако това им се наложи. Причината тук отново може да се търси в по-високите доходи в столицата (както на тези, които имат нужда от финансиране, така и на техните приятелски кръгове). В такъв случай нуждата от пари е краткосрочна, а гъвкавостта и бързината на заема от близки/приятели/роднини го прави по-лесен и предпочитан начин за бързо краткосрочно финансиране от лицата, които имат нужда в столицата.



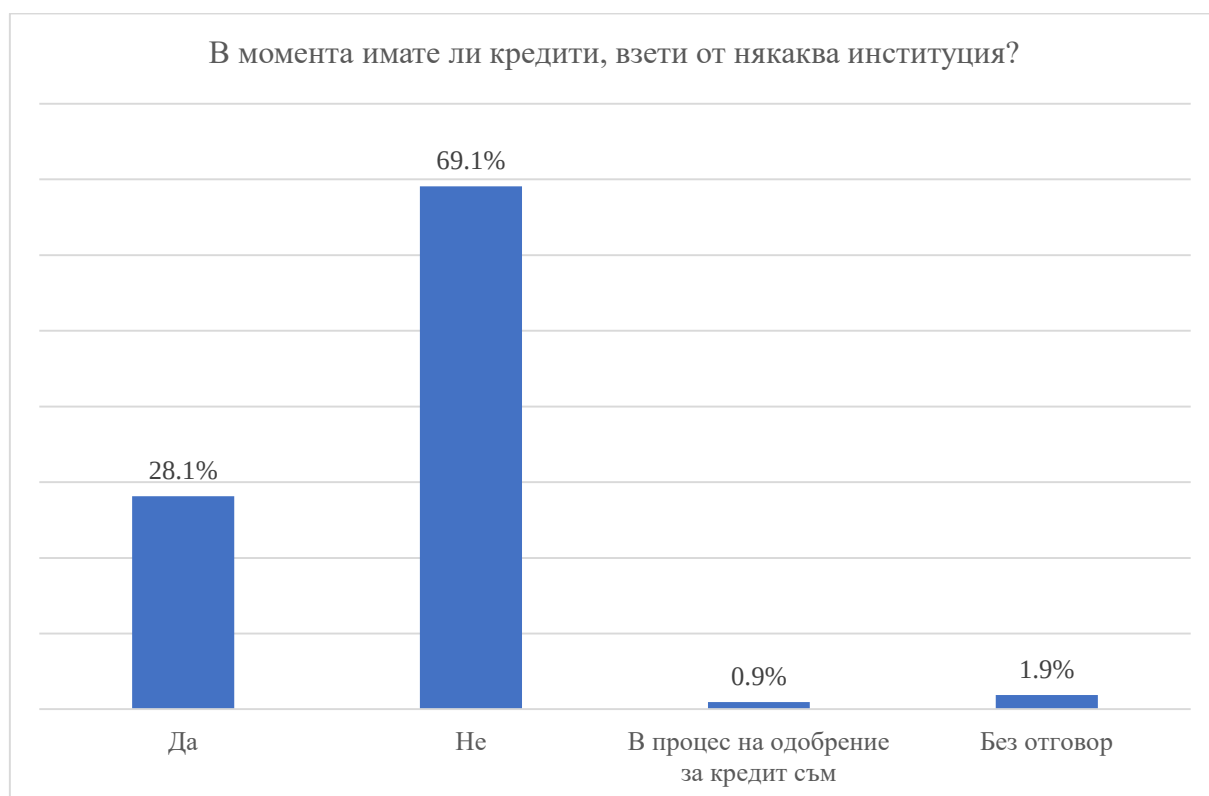
В най-честия случай подобна финансова услуга респондентите са използвали веднъж или два пъти до момента (32,2%). Сравнително малък дял от анкетираните са вземали кредит повече от 5 пъти (4,6%), а около 12% посочват, че са взимали между 3 и 4 пъти.

Близо 70% от анкетираните на възраст между 18 и 24 години, все още не са взимали кредит, като този процент е висок и за хората в предпензионна възраст. За разлика от тях, анкетираните, които споделят, че това им се е налагало между 3 или 4 пъти са предимно между 30 и 39 годишни, а над 5 пъти са взимали кредит предимно хората около 40-49 годишна възраст. С нарастването на възрастта се забелязва и постъпателно увеличение в честотата на кредитно потребление, което най-вероятно е в резултат както от повишаването на типовете разходи, с които човек се ангажира с напредъка на възрастта, разрастване на семейството и пр., така и от банковите изисквания за сигурен доход.

Тук отново забелязваме, че хората с по-високо образование се възползват значително по-често от кредитиране. Това отново вероятно е в резултат на необходимите

изисквания за доход, които трябва да бъдат изпълнени при отпускане на кредит.

Хората, които са взимали кредит между 3 и 4 пъти и над 5 пъти са с разнообразен социален статус. Сред тях попадат както заемащи ръководни длъжности, така и неквалифицираните специалисти, като неквалифицираните специалисти показват и най-голям дял при системното използване на кредити (повече от пет пъти).



Около 70% от участвалите в изследването заявяват, че към момента нямат кредити, взети от определена институция –банкова или небанкова. Респективно, възползващите се от подобна услуга в момента са около 30%. Аналогично с предходните данни и тук виждаме, че това са предимно хора на възраст между 30 и 49 години, работници, заети в квалифициран и неквалифициран труд и служители с ръководни функции. Забелязва се тенденция по отношение на личните доходи и вземането на кредит, като с увеличаването на месечните възнаграждения се забелязва и повишаване на кредитното потребление, като някъде при доход над 1500 лв. делът на лицата, които получават кредит започва да намалява. Хората живеещи в малки градове в страната сравнително по-често прибегват до финансов заем, докато според процентното съотношение на

отговорите, на живеещите в столицата това се налага най-рядко.



Около 16% от пълнолетните българи споделят, че използват кредитна карта или овърдрафт. Около 6-7% използват този начин на финансиране всеки месец, докато останалите 7-8% прибягват до тази възможност в извънредни ситуации – няколко пъти в годината или дори по-рядко.

Най-често се възползват тези инструменти младите, между 25-29 г., висшистите и вземащите над 1500 лева личен месечен доход. Всеки месец или един два пъти годишно използват кредитни карти/овърдрафт хората във възрастовия диапазон 30-59, частните собственици и служители с ръководни и изпълнителни функции.

4.2. Профил на кредитополучателите

Към потребителски заем от банка се обръщат най-вече хората между 30 и 59 годишна възраст, като се забелязва сравнително ниска активност на хората под 30 години. Най-честите ползватели на тази услуга са със средно образование, квалифицирани

работници и тези упражняващи изпълнителски функции. Формирането на този профил вероятно е в следствие от стабилна позиция на трудовия пазар и възможността за покриване на изискванията свързани с месечен доход, които имат банките. Потребителският кредит от банка е и един от най-популярните типове кредити сред хората с висше образование. Към такъв вид подпомагане се обръщат най-често хората живеещи в областните градове.

Кредитните карти отново са по-популярни сред потребителите със средно образование, като тях ги ползват най-вече хората между 30 и 39 години и част от по-младите респонденти. Тук отново забелязваме силно присъствие на квалифицираните работници и служители с изпълнителна функция, но се откроява и по-силното присъствие на частни собственици, които се възползват от тази услуга. Ползвателите на кредитни карти сравнително по-често не са успявали да внасят месечните си вноски по вече взет кредит, вероятно и поради подценяване на това задължение.

Интересно е да се отбележи, че сред хората с висше образование кредитните карти са по-разпространени, в сравнение с останалите възможности за потребителско кредитиране. Подобна тенденция на повишено потребление на кредитни карти се забелязва и при анкетираните между 18 и 24 годишна възраст. За сметка на това, тези банкови продукти са най-слабо разпространени и използвани от хората с основно или по-ниско образование.

Следващите най-често употребявани кредитни услуги са лизинговите плащания и заемите от фирми за бързи кредити. От лизингови покупки се възползват най-вече хората с личен месечен доход между 511-899 лева, като се забелязва, че сред ползвателите на лизингови услуги делът на лицата, които са забавяли месечните си вноски е по-висок. Бързите кредити от своя страна са по-популярни сред младите участници в изследването. Това вероятно е в следствие на значително по-ниските изисквания за доходи, които имат този тип финансови институции.

Потребителите на ипотечни кредити са хора с добре установена трудова заетост, което вероятно е в резултат от още по-строгите банковите политики по отпускане на подобни заеми. Това отново са предимно упражняващите квалифициран труд и изпълнителни функции, както и тези с месечен доход между 511 и 899 лева. Забелязва се натрупване главно при ползвателите на възраст между 30 и 49 години, както и при тези над 60 годишна възраст, което е в резултат от дългия период на изплащане за подобен тип кредит. Голям процент от потребителите на този тип кредитиране са от столицата и областните градове в страната.

Този вид финансово подпомагане е сравнително по-разпространен сред мъжете, които често са основният носител на доходи в семейството и поемат тежестта при изплащане на ипотека.

4.3. Източници на кредитите в зависимост от целите и повода

Ако имате или сте имали кредит, по какъв повод сте го взели и откъде?	От банка	От приятели/близки/роднини	Кредитна карта/овърдрафт	От фирма за бързи кредити
За да си купя жилище	17,7%	0,3%	0,1%	0,3%
За ремонт на жилище	21,3%	2,9%	1,0%	1,6%
За да платя битови сметки/консумативи - ток, парно, вода	3,4%	7,2%	1,7%	1,3%
За да си купя битова техника - хладилник, печка, телевизор	12,7%	4,2%	3,6%	2,7%
За да си купя мебели за жилището	8,4%	4,4%	2,9%	0,7%
За да си купя кола	12,0%	2,0%	0,8%	0,5%
За да ремонтирам колата си	1,7%	5,5%	1,8%	0,5%
За да замина на почивка/ваканция/отпуска	1,6%	3,5%	3,2%	0,3%
За да зарадвам близките си/приятелите си с подаръци по празници	0,8%	3,3%	3,3%	0,3%
За да правя залози и да играя на игри	0,8%	2,0%	1,0%	2,3%
За покупка на дрехи, обувки, аксесоари	0,9%	3,9%	2,6%	0,5%
За посрещане на ежедневни нужди - храна, лекарства и др.	2,4%	9,5%	2,2%	1,4%
За обучение	3,5%	3,5%	1,9%	0,2%

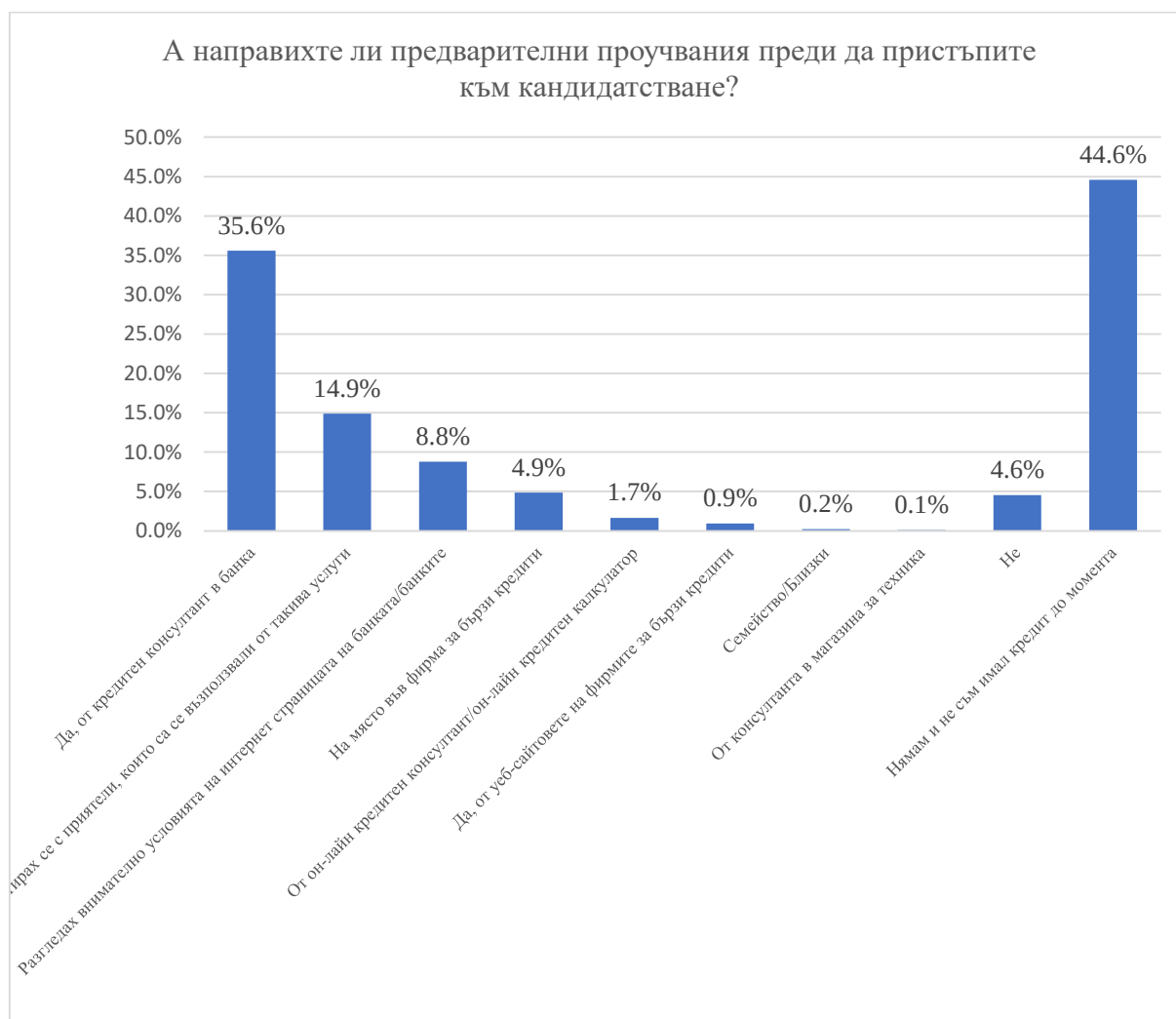
Най-често използвани сред пълнолетното население на страната са кредитите от банка. Главните причини за това са били ремонт и закупуване на жилище, тъй като тези дейности изискват по-голям финансов ресурс. Следващите най-популярни причини за такъв тип кредит сред респондентите са закупуването на битова техника и мебели и

закупуването на кола. След банковия кредит, хората посочват като най-чест избор за финансиране – заем от приятели и близки. Причината, която в най-голяма степен е довела до този вид заем е посрещането на ежедневни нужди. Като други причини, респондентите са открили погасяването на битови сметки (консумативи - ток, парно) и ремонт на кола.

Кредитна карта и овърдрафт се ползват най-често за закупуване на битова техника или други покупки за домакинството. Освен това, те биват използвани в помощ и за подаръци по време на празници и при закупуването на мебели за жилище.

При бързите кредити отново се вижда, че закупуването на битова техника води пред останалите възможности. На второ място респондентите подреждат като причина за вземане на бърз кредит - залози и хазарт. Причината за това е по-лесното и бързо отдаване на кредити от подобни финансови институции.

4.4. Предварителни проучвания на възможностите за взимане на кредит



В най-честия случай кандидатстващите за кредит се обръщат директно към кредитен консултант в банка (35,5%). Лицата на възраст между 40 и 59 години се допитват по-често до служителите в избрана от тях банка, докато тези на възраст между 25 и 29 посочват, че освен от консултантите вземат информация и от близки и приятели. Допитването до неслужебни, частни лица посочват около 15% от анкетираните и това го подрежда сред един от най-често използваните методи за информиране. Интересно е да се отбележи, че хората с по-високо образование предпочитат квалифицирана помощ, докато тези с ниска образователна степен сравнително по-често от останалите се информират от техни приятели, които вече са използвали подобна услуга. Поради образователния статус на жителите в селата, приятелите и познатите са по-

предпочитания сред тях източник на информация.

Следващият най-разпространен метод за информиране по отношение на вземането на кредит е разглеждането на информацията поместена на сайта на определената банка (8,8%), този метод е по-разпространен сред хората с висше образование и тези теглили кредит повече от 5 пъти. Въпреки това, трябва да отбележим, че при по-голяма част от анкетираните, подобна финансова стъпка е главно съпътствана от консултация с банков служител. С нарастването на броя взети кредити от едно лице обаче, нараства и броя на различните типове предварителни проучвания, които хората правят.

4.5. Източници на финансова подкрепа за лицата, в случай, че изпаднат в невъзможност да изплащат кредитите си



Двата най-популярни изхода от финансово затруднение при плащането на вноски по кредит, са следващ заем от частно лице (35,6%) и рефинансиране на стария кредит

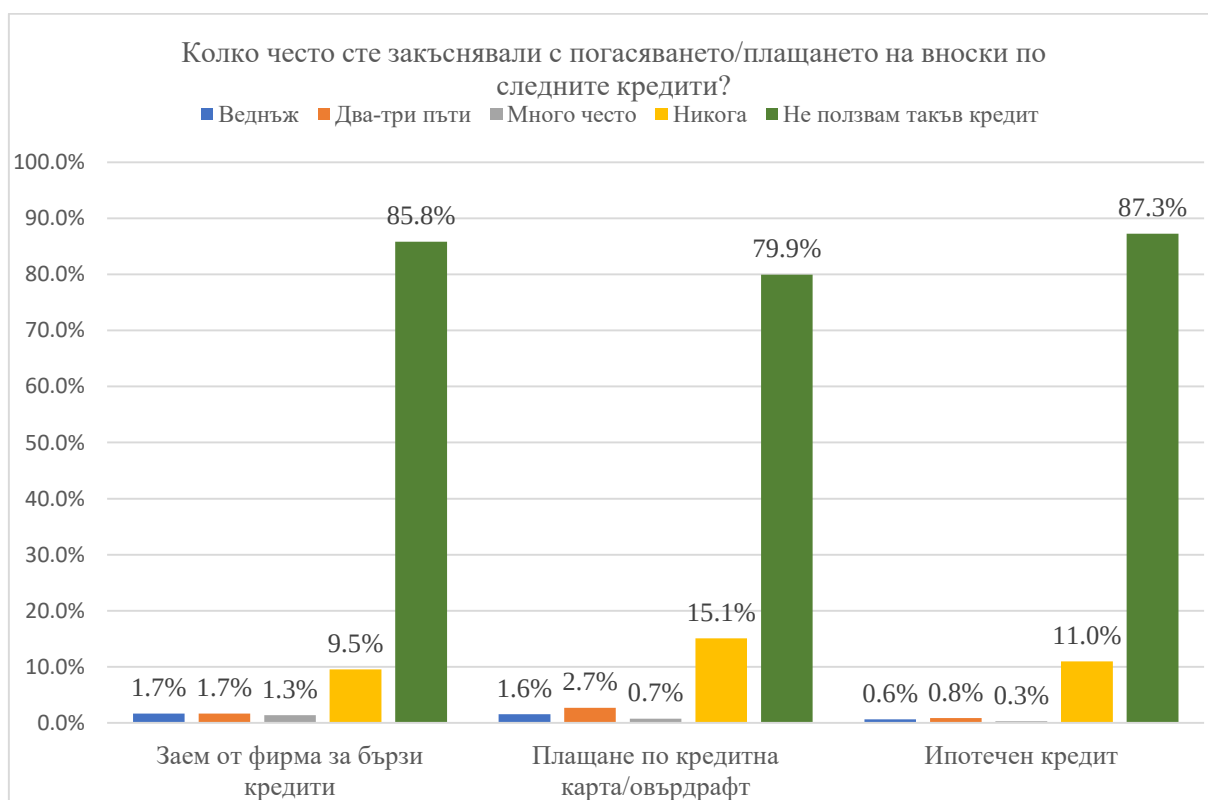
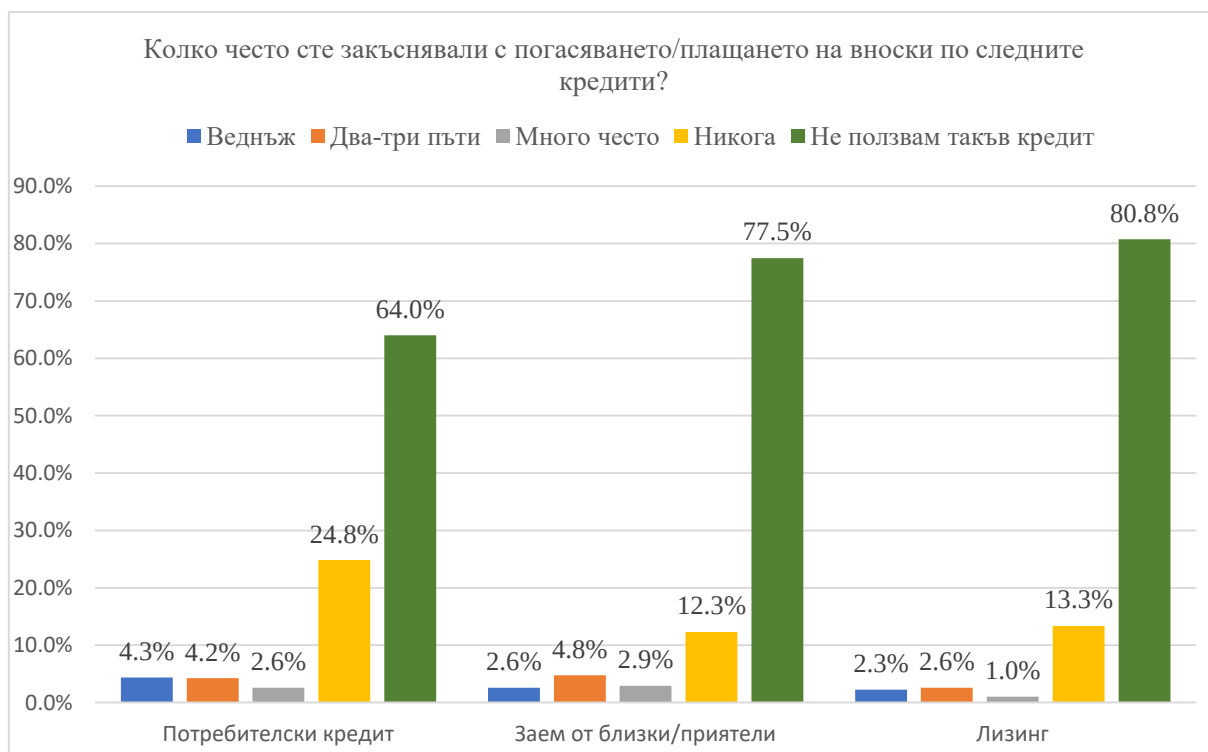
(35,2%). Хората на възраст между 40 и 59 години и висшистите посочват с по-голям процентен дял от останалите, че биха помолили за рефинансиране на кредита им. Заемите от частно лице пък са по-популярни сред хората с ниско образование, учениците и частните собственици.

Алтернативни методи в по-голяма степен от средното биха потърсили хората на възраст между 25 и 29 години и тези между 50 и 59. Такъв отговор са дали най-голям дял от анкетираните със завършено висше образование и хората живеещи в областни и малки градове в страната.

5. ЗАДЛЪЖНЯЛОСТ НА ФИЗИЧЕСКИТЕ ЛИЦА

5.1. Закъснения в погасяването на кредитите

Като цяло закъсненията в погасяването на различните видове кредити се движат в рамките на 1%-5%. Тези дялове се влияят и от степента на разпространение на отделните кредитни продукти, както и от степента на рискове, свързани със забавяне на вноските. Най-малки например са забавянията при вноските по ипотечен кредит. От една страна, това се дължи на ниският дял на ползвателите, които имат ипотечни кредити. От друга страна, евентуалните последствия и степента на риск от загуба на имущество действат дисциплиниращо на кредитополучателите на ипотечни кредити.



Колко често сте закъснявали с погасяването/ плащането на вноски по следните кредити? /сред взималите този вид кредит/				
	Веднъж	Два-три пъти	Много често	Никога
Плащане по кредитна карта/овърдрафт	7,7%	13,4%	3,6%	75,3%
Ипотечен кредит	4,9%	6,5%	2,4%	86,2%
Потребителски кредит	12,1%	11,8%	7,2%	69,0%
Лизинг	11,8%	13,4%	5,4%	69,4%
Заем от близки/приятели	11,5%	21,1%	12,8%	54,6%
Заем от фирма за бързи кредити	11,7%	11,7%	9,5%	67,2%

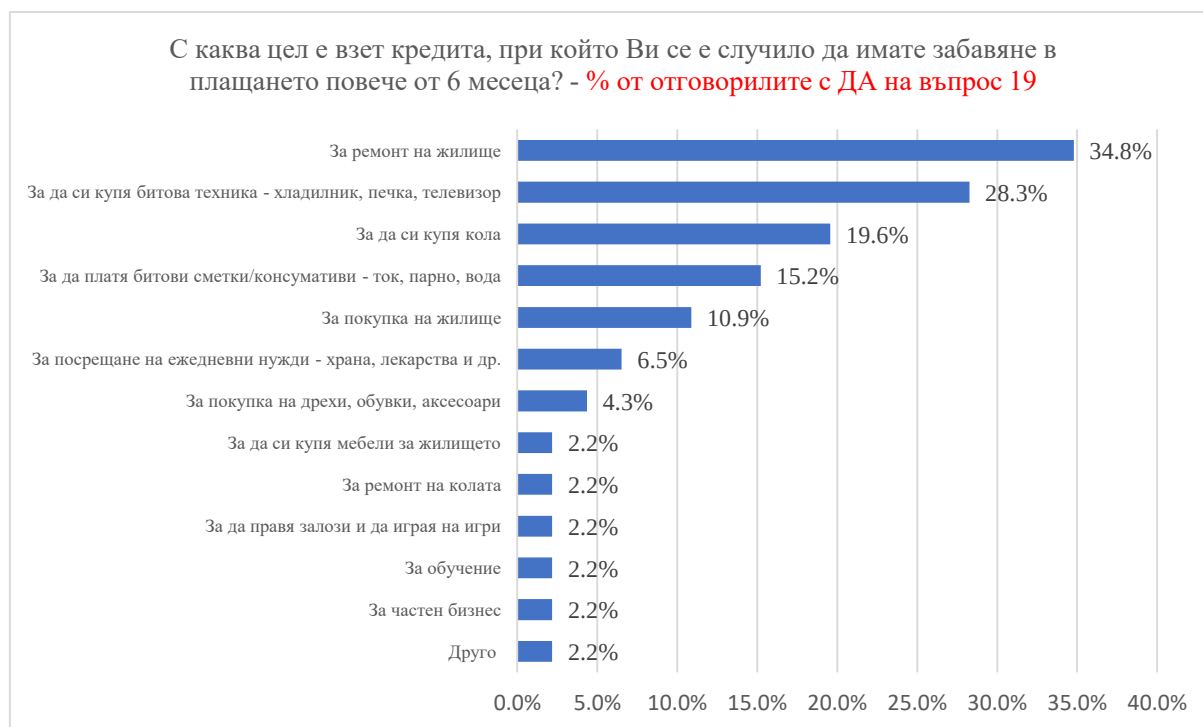
Сред получаващите някога посочените кредити, най-чести закъснения са налице при погасяването на заеми от близки и приятели. Почти всеки втори взимал кредит от близки и приятели е забавял плащанията си. При това честотата на такива забавяния за този вид кредит е най-висока, в сравнение с останалите видове кредити. В следващата група са фирмите за бързи кредити, потребителските заеми и лизинга. Забавяне при тях са имали около 30% от лицата, които са ги ползвали. Малко по-висока е честотата на забавяне при фирмите за бързи кредити.

На трето място по забавяне са плащанията по кредитни карти и овърдрафт. Забавяне при тях са имали около 25% от лицата, които са ползвали такива продукти. Ако говорим за честота на забавянето на тези плащания, то е по-скоро инцидентно, а не системно.

Най-малък дял от ползвателите си позволяват да закъснеят с вноски по ипотечни кредити. Едва 14% от лицата, които взимат ипотечен кредит са имали такива забавяния и то инцидентно.

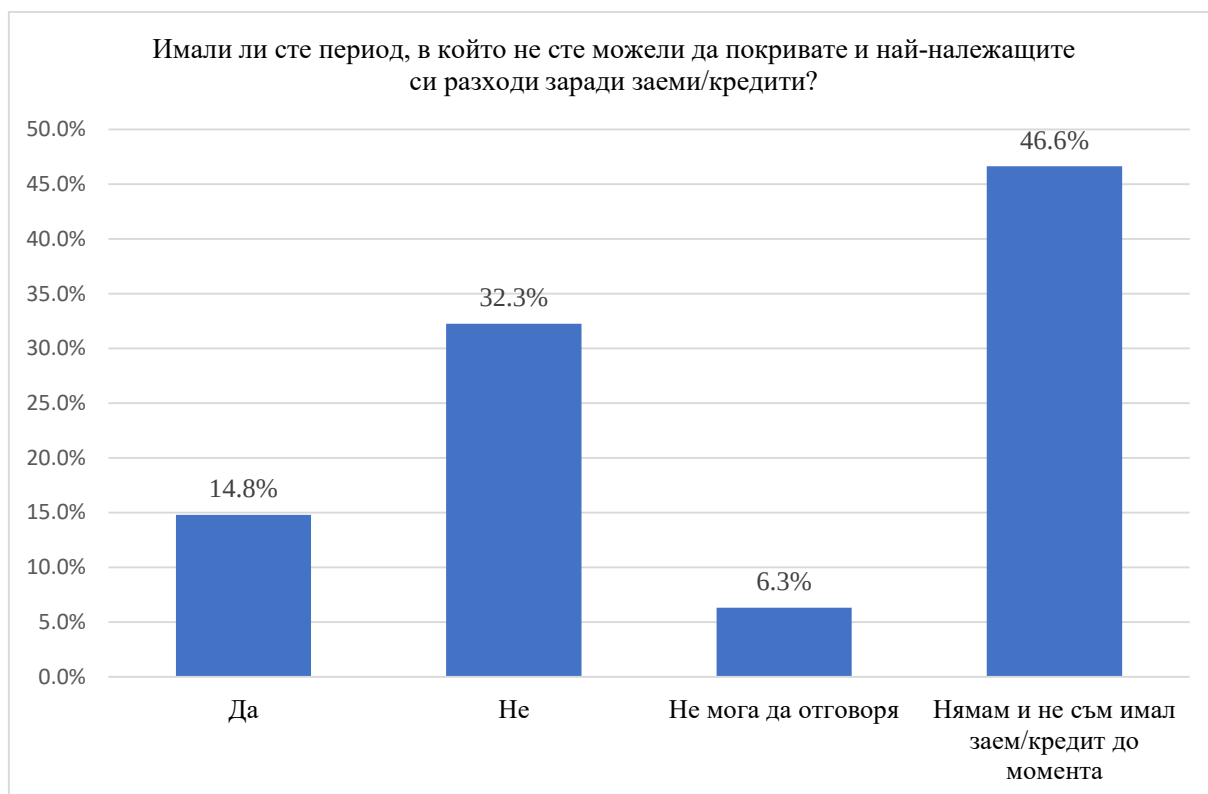


Преобладаващата част от интервюираните посочват, че не са имали кредит, по-който да закъсняват повече от 6 месеца. Едва 4.8% са имали такива забавяния. Тези, които не са успявали да си внесат вноските повече от половин година в най-голямата си част са на възраст 30-49 г., работници неквалифициран труд, както и хора с личен месечен доход от 511 до 899 лева или такива с доход около минималната работна заплата за страната.



Най-честата причина за вземане на кредита, който не е бил обслужван на време (в продължение на повече от 6 месеца) е ремонт на жилище, следван от покупка на битова техника и покупка на кола. Много малък дял от тази група са взели кредита за посрещане на ежедневни нужди.

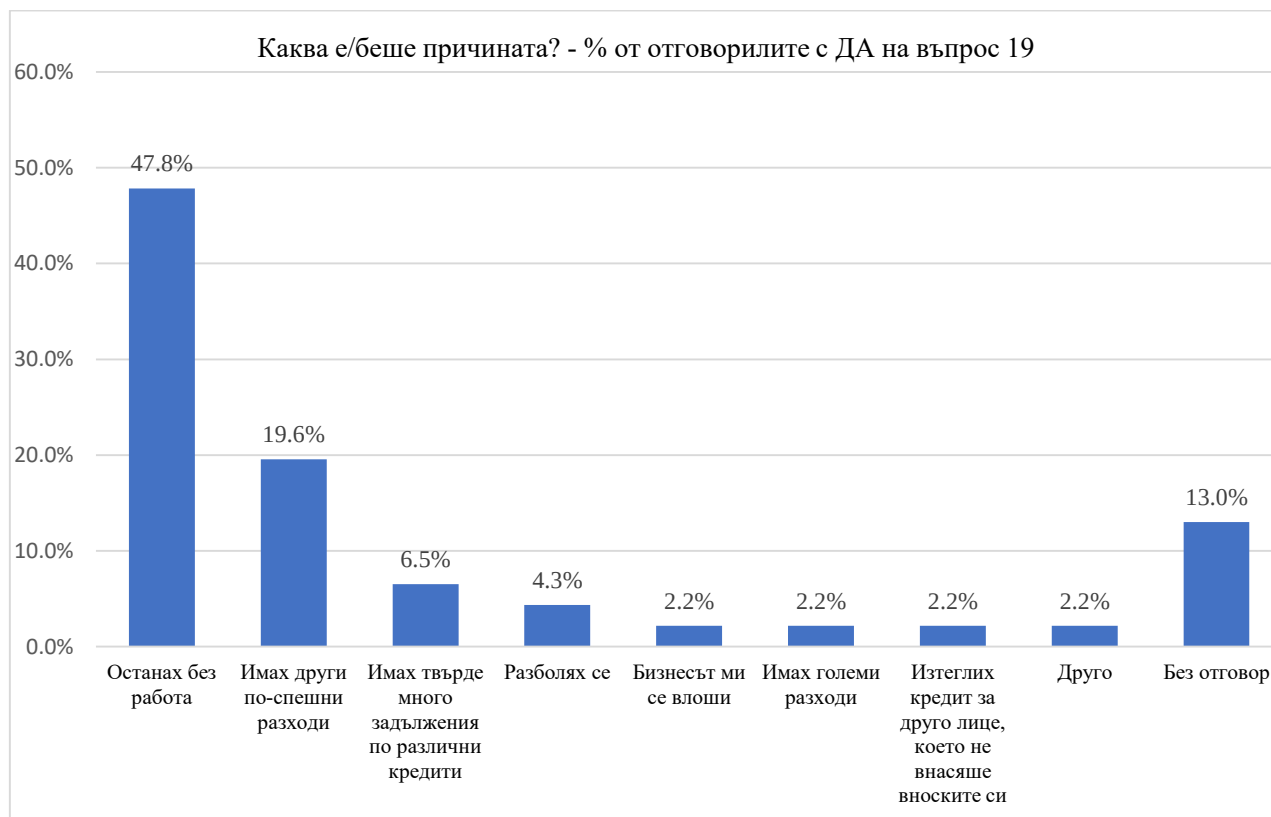
По-голямата част от хората на възраст до 39 години посочват, че са теглили кредита за ремонт на жилище, покупка на битова техника или кола, докато хората в по-високите възрастови групи освен за ремонт, са теглили кредита за покупка на жилище. Наблюдава се разлика между мъжете и жените, докато мъжете са теглили кредита за покупка на битова техника и кола, то жените са го теглили за покупка на жилище. Други специфични групи, които се открояват са работниците неквалифициран труд и тези с нисък месечен доход, сред които е най-висок делът на лицата, които са теглили кредит за погасяване на битови сметки.



14,8% от респондентите посочват, че не са могли да покриват и най-належащите си разходи заради заеми и кредити. Това най-често са хората между 30 и 49 години, работници неквалифициран труд и хора с нисък личен месечен доход.

Тези, които отговарят, че не са имали затруднения най-често са висококвалифицирани специалисти и частни собственици, в средните и по-високите възрастови групи.

5.2. Причини за забавяне на вноските



Най-честата причина за забавяне на вноските по кредити е отпадане от пазара на труда и оставане без работно място, респективно без доходи или с възникване на други непредвидени и по-спешни разходи. Групата на жените посочва и друга причина за забавянето, а именно наличие на твърде много задължения по различни кредити.

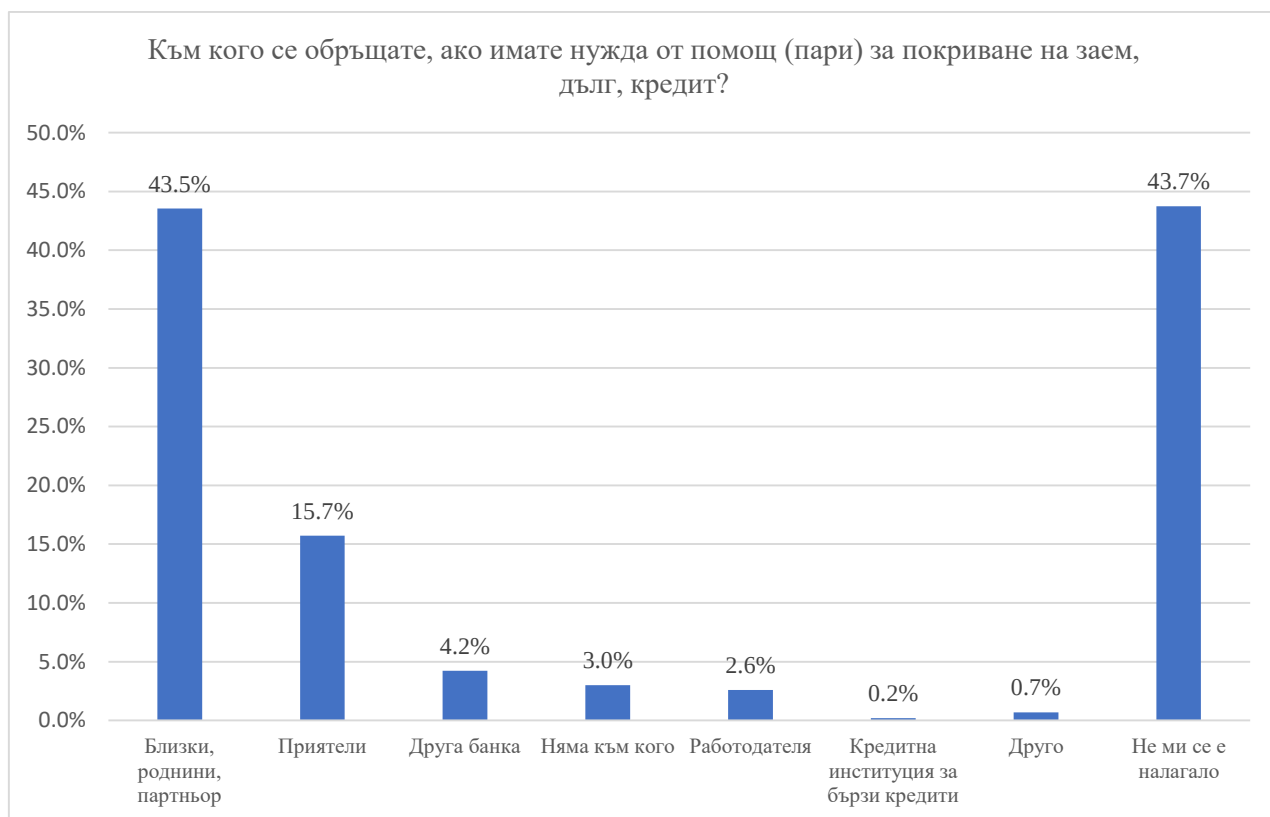
5.3. Използвани от кредитополучателите решения



Най-често използваното решение при закъсняване с вноските, което посочват кредитополучателите е вземане на пари от друго място. Следващите по дял са тези, които са направили много икономии, за да погасят вноските си. Малък е дялът на респондентите, които са прибегнали до продажба на движимо и недвижимо имущество.

Наблюдава се различие на използваните решения сред възрастовите групи. 25-39 годишните по-често посочват, че са взели пари от друго място, за да платят вноските си, 40-49 годишните посочват, че са направили много икономии, а 50-59 годишните са посочили, че освен да вземат пари от друго място са прибегвали до продажба на недвижимо имущество.

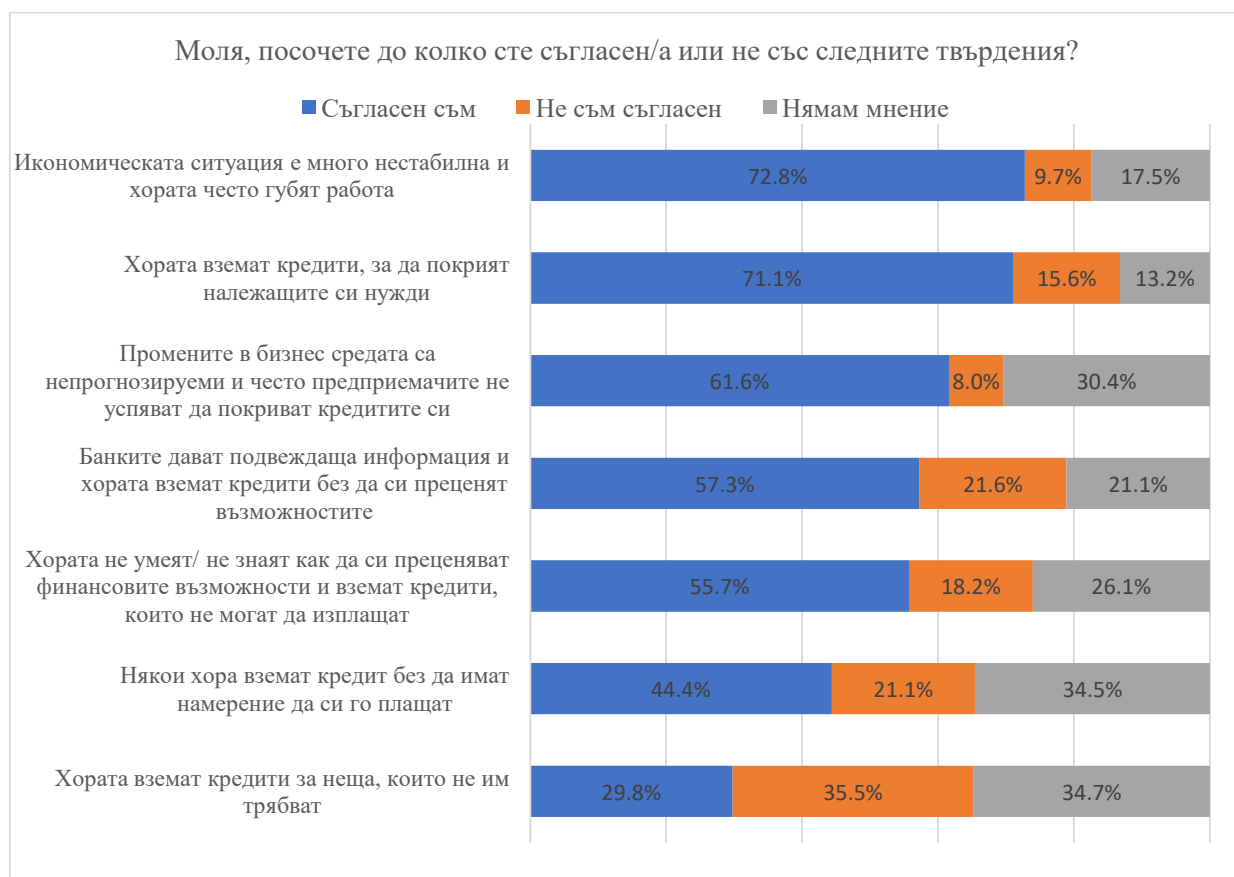
Между мъжете и жените също се наблюдава разлика, като мъжете по-често взимат пари от друго място, докато жените казват, че правят много икономии.



На респондентите, на които им се е налагало да се обръщат за помощ, най-често са го правили към близки, роднини и партньор – 43,5%, друга група са търсили финансова подкрепа от приятели – 15,7%. Най-малък дял от респондентите са се обръщали към кредитна институция за бързи кредити – 0,2%.

И мъжете и жените се обръщат към близки, роднини и партньори, а също и към приятели, но мъжете са по-склонни да се обърнат и към друга банка или работодател.

5.4. Оценка на финансовата културата на гражданите и политиките на банките



Твърдението, което среща най-голяма подкрепа сред респондентите е свързано с нестабилността на икономическата ситуация и загубата на работни места. 72,8% от респондентите са съгласни, че икономическата ситуация е много нестабилна и хората често губят работата си. Най-малка част от подкрепящите са от групата на 18-24 годишните, като възможно обяснение за това е липсата на опит на пазара на труда и потребяването на кредитни услуги. Значително по-нисък е процентът (9,7%) на тези, които не подкрепят това твърдение.

Друго твърдение, което среща висока подкрепа е, че хората вземат кредити, за да покрият належащите си нужди. В по-голяма степен това мнение се споделя в областните градове и селата. Само 15,6% от анкетираните смятат, че належащите нужди не са единствената причина за теглене на кредити, като най-голяма част от тях са съответно представители от столицата. Съдейки по структурата на кредитирането и

причините за взимане на кредит, една не малка част от тях са за покриване на ежедневни нужди и плащане на сметки.

Друго силно разпространено мнение е свързано с колебанията в бизнес средата. 61,6% от участвалите в изследването подкрепят твърдението, че промените в бизнес средата са непрогнозируеми и често предприемачите не успяват да покриват кредитите си, докато неподкрепящите остават едва 8%.

Според малко повече от половината анкетирани банките дават подвеждаща информация и хората вземат кредити без да си преценят възможностите. Все пак остава един не малък дял на хората, които гласуват доверие на банките и разчитат, че те дават достоверна информация (около една пета). Най-много от тях попадат в групата на хората в предпензионна възраст, като възможна причина за това е, че те имат по-богат житейски опит и съответно е възможно по-често да са се сблъскали с банкови институции и по-добре да разчитат информацията, която те предоставят.

Отново малко повече от половината от анкетираниите смятат, че хората не умеят да си преценяват финансовите възможности и вземат кредити, които не могат да изплащат. Този фактор до голяма степен е свързан с ниската финансова култура и невъзможността за преценка на рисковете.

Според 44,4% от пълнолетните българи някои хора взимат кредит без да имат намерение да го върнат. Сравнително висок спрямо другите е и процентът на тези, които не са съгласни с това твърдение.

Най-неподкрепяното твърдение е, че хората прибегват до вземането на кредит за неща, които не им трябва. Макар и да има такива изключения, преобладаващата част от кредитите са за покупка на стоки за дома и покриване на базовите нужди на домакинството от техника, обзавеждане, ремонт и др.

6. НАГЛАСИ НА ШИРОКАТА ОБЩЕСТВЕНОСТ

Преди да преминем към по-подробен разрез на обществените нагласи към личния фалит, трябва да отбележим, че всеки втори българин няма конкретна идея какво

означава „личен фалит“. Сред останалите 48% основните мнения са в няколко основни посоки:

1/ Липса на средства, като интересното тук е, че респондентите, които отговарят в тази категория не свързват липсата на пари със задлъжнялост, а с моментното състояние на липса на средства и разполагам финансов ресурс. Тази група описва личния фалит като състояние без пари или доходи/ финансова криза/ финансов колапс/ финансов фалит/ да изгубиш всичките си пари/ да нямаш пари/ да ти свършат парите / безпомощен - няма пари/ затънал до уши - без доходи/ без финанси/ да нямам пари за хляб.

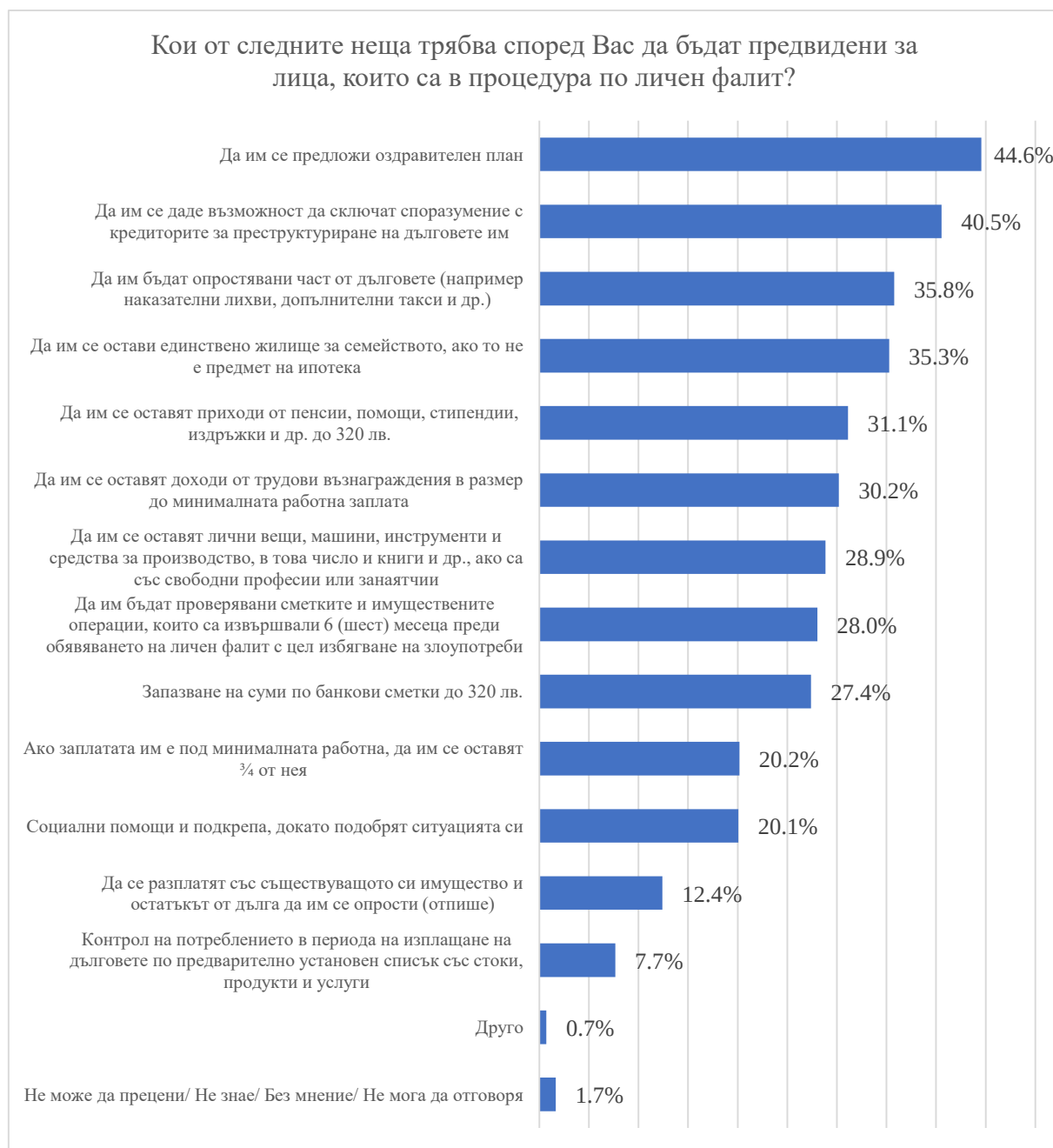
2/ Невъзможност да се плащат вноските по кредити - липса на средства за погасяване на кредит/заем/ задължения към кредитори/ не мога да погасявам вноските/ когато не можеш да погасяваш личната си вноска.

3/ Невъзможност да се плащат вноски по кредити и всички други задължения – сметки и пр. Най-често в тази група личния фалит се представя като „обявяване на невъзможност за покриване на финансови задължения“/ „да не можеш да си плащаш в срок дълговете“/ „неплатежоспособност“/ „невъзможност да се разплащаш“/„трайна невъзможност за плащане на всички задължения“.

6.1. Нагласи към приемането на закон за личния фалит



Регламентиране на възможността физически лица да обявяват фалит среща подкрепата на 71% от пълнолетните българи. В най-голяма степен това предложение се подкрепя от средните възрастови групи, хората с по-високо образование, хората със средни към високи доходи, но не групите с най-високите доходи. Това общо взето очертава кръга от хора, които и в най-голяма степен взимат кредити и са финансово активни.



Преобладаващата част от мерките, които срещат подкрепа сред пълнолетните българи са за мерки, които да дадат възможност на задължените лица да излязат от затруднената ситуация, но при заплащане на задълженията. С най-висока подкрепа са мерки като реструктуриране на дълга чрез оздравителен план, възможност за сключване на споразумение с кредиторите за реструктуриране на дълга. Тези мерки в най-голяма степен се подкрепят от хората на средна възраст.

Опростяване на част от дълговете, породени от наказателни лихви и такси подкрепят около една трета от българите (36%), в по-голяма степен от средното това мнение се споделя от младите (24-29 г.), но и от хората с по-високо образование, активно вземащите кредити, и особено тези, които са имали забавяне в плащането на задължения. Запазване на основното жилище, ако то не е предмет на ипотека, също среща подкрепа от около една трета от широката общественост. Това мнение се споделя почти в еднаква степен сред всички социално-демографски групи. Подкрепата за различните, съществуващи към момента разпоредби за запазване на различните форми несеквестрируемо имущество също среща подкрепа в рамките на 20%-31%. Едновременно с това проверка на сметките и имуществените операции шест месеца преди изпадане в несъстоятелност среща подкрепа от едва 28%. Тази мярка обаче беше силно подкрепена от експертите. Подкрепа чрез социални помощи за лица, които са изпаднали в личен фалит дават едва 20% от широката общественост.

Важно е да се отбележи, че опростяване на остатък от дълга, който не може да бъде погасен, дават едва 12%. По-висока от средното е подкрепата за тази мярка сред най-младите и най-високите възрастови групи.

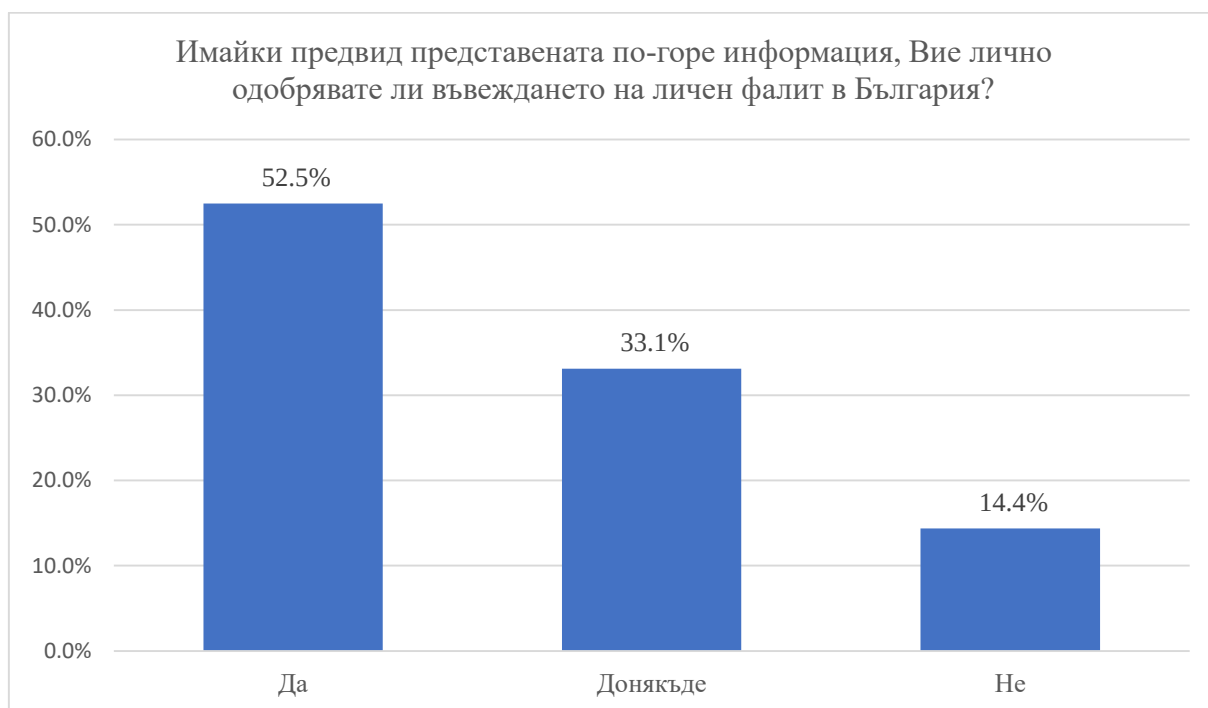
Ниска е подкрепата и за контрол на потреблението на лицето, което е минало през процедура по личен фалит. Освен в трудностите по изпълнението на такава контролна мярка, голяма част от широката общественост смятат, че тя навлиза твърде много в личното пространство и ограничава твърде много отделната личност.

В следващата част от изследването бяха тествани нагласите към личния фалит при предоставяне на по-подробна информация за дефиницията на личен фалит и евентуални стъпки, през които ще минава процедурата.

Предоставена информация:

Обявяването на личен фалит (несъстоятелност) се активира, когато един длъжник твърди, че не е в състояние да покрива дълговете към всички свои кредитори. В този случай съдът или друг орган забранява на кредиторите да търсят предварително изпълнение, докато не се установи имущественото състояние на длъжника. Производството се обявява публично и така се дава

възможност на всички кредитори да обявят вземанията си (претенциите, които имат към длъжника). Така длъжникът може да сключи нови споразумения с кредиторите си или да превърне в пари цялото или част от имуществото си и да погаси своите задължения. След изтичане на определен период лицето може да се върне пълноценно към нормалната си икономическа и финансова активност като се избегне опасността за попадне в спиралата на вечния длъжник. При личен фалит лицето не може да взима кредити за период от няколко години (в зависимост от законодателството).

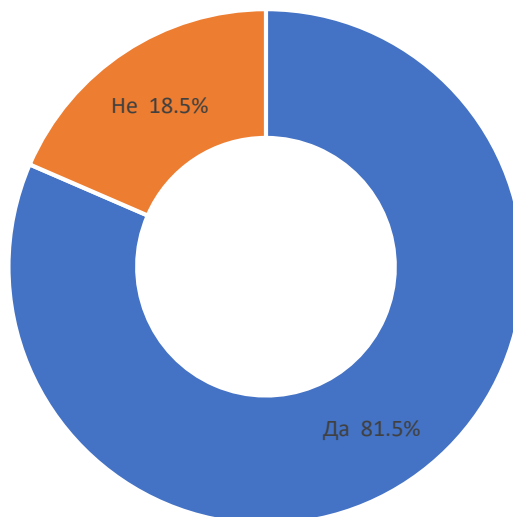


При така представената информация категорична подкрепа дават 53% от пълнолетните българи, а други 33% дават частична подкрепа. Интересно е да отбележим, че подкрепата към въвеждането на личен фалит е по-висока сред високодоходните и високо образовани групи, докато сред по-ниско статусните и уязвими групи резервите са най-големи.

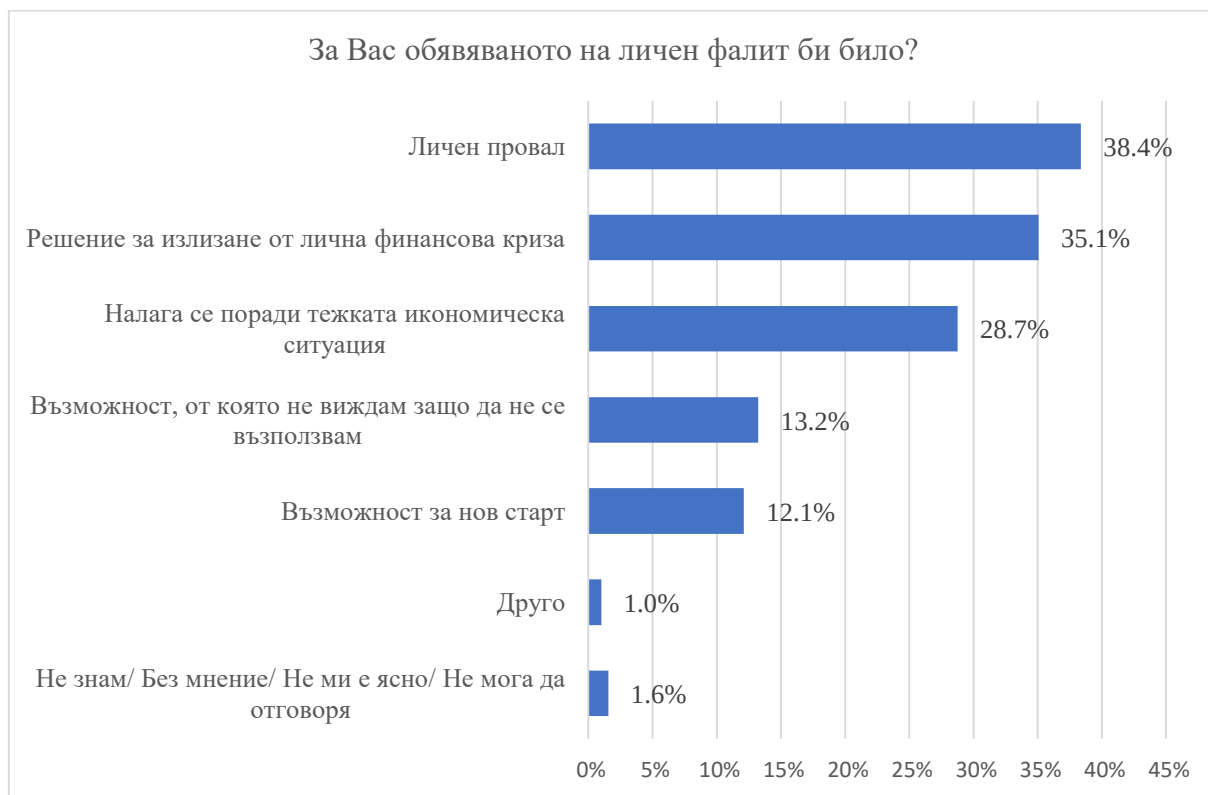
82% подкрепят въвеждането на специален закон, който да регламентира условията, критериите и процедурата за обявяване на личен фалит. Срещу приемането на специален закон за личния фалит се обявяват предимно ниско образованите, жителите на селата и по-възрастните хора. Обратно, сред високо

образованите и високо статусни групи подкрепата достига 90%.

А необходимо ли е да се приеме специален закон, който да регламентира условията, критериите и процедурата за обявяване на личен фалит?

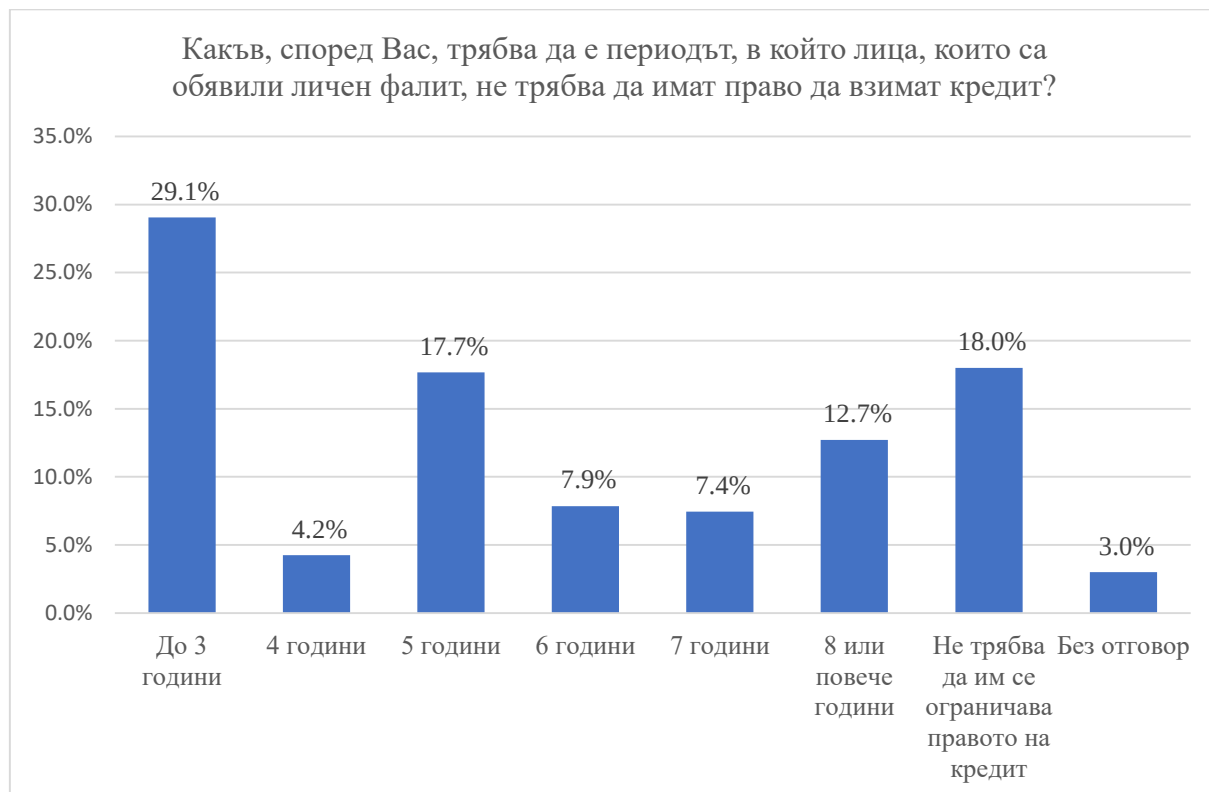


6.2. Общи нагласи към личния фалит



Мненията за личния фалит се поляризират между една по-трезва преценка на възможност и рационален механизъм за излизане от лична финансова криза и възприемането на личния фалит като личен провал. На страната на „личния провал“ са 38% от пълнолетните българи, докато останалите под една или друга форма приемат личния фалит като нова възможност, рационална процедура за излизане от затруднението, нов старт. Интересно е да се отбележи, че възприемането на личния фалит като „провал“ се споделя по-често от високодоходните групи, отколкото от останалите.

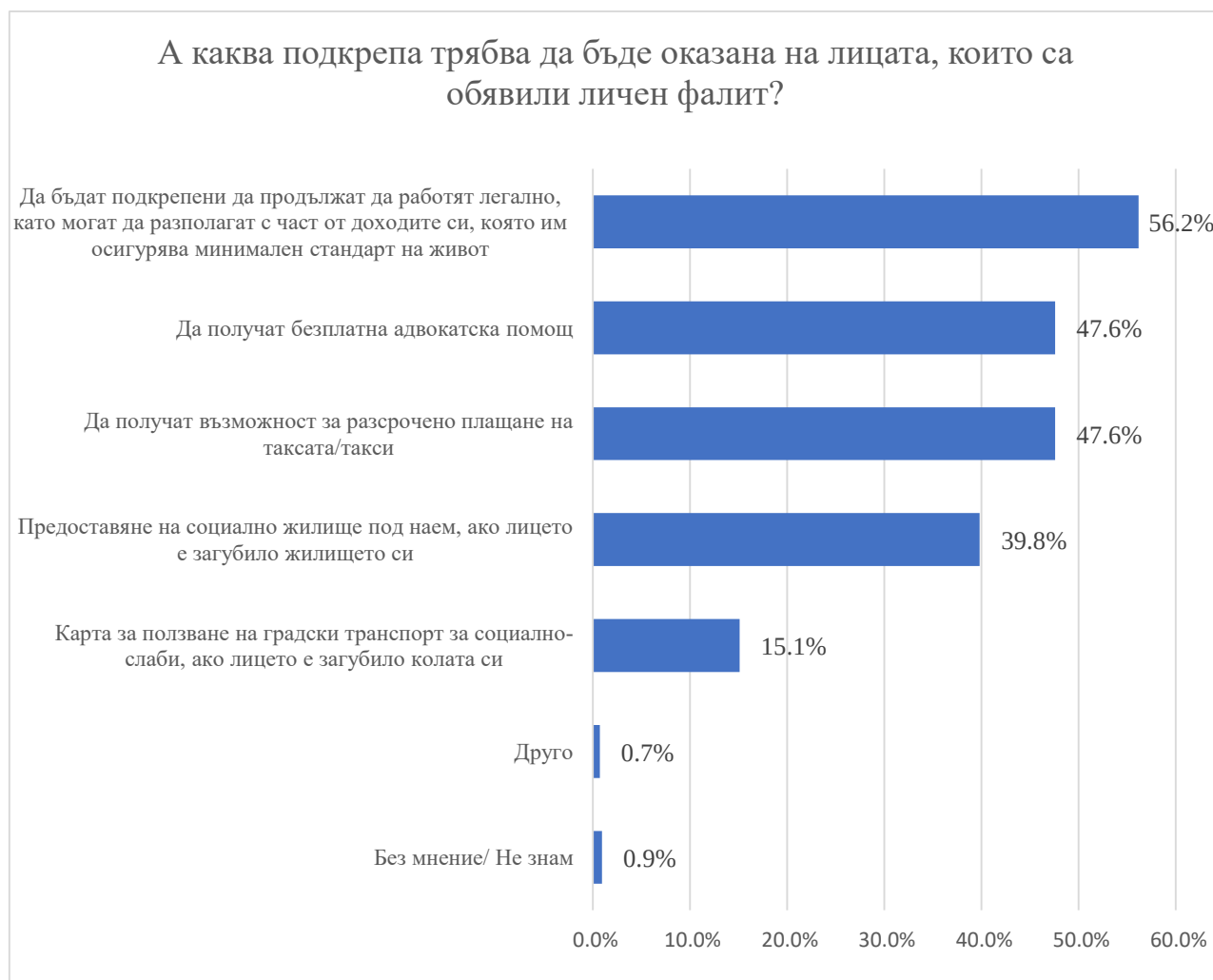
6.3. Подкрепа за различни ограничения и подкрепа за лицата, които изпаднат в личен фалит



Оценките на широката общественост се разпръскват в много широк диапазон по отношение на това какъв трябва да е периодът, в който лицата, които са обявили личен фалит да нямат право да взимат кредити. **Първата по-голяма група (около 29%) смятат, че този период трябва да е до 3 години.** Следващата по големина група посочва 5 години (18%), а 13% посочват 8 и повече години. **В същото време около 18% смятат, че не е нужно да бъде налагано такова ограничение.** Експертите са малко по-либерални по този въпрос и смятат, че не бива да бъдат налагани много дълги периоди, защото е важно при възстановяване лицето да може да влезе отново на пазара на кредитни продукти.



Изследването ясно показва, че широката общественост подкрепя ограничения, които лицата, преминали през процедура по личен фалит трябва да изтърпят. С най-висок процент са ограниченията за използване на финансови инструменти за известен период от време. На това мнение са 57% от интервюираните лица. На следващо място е ограничение на потреблението до строго определен минимум. Тази позиция се споделя от 33% от интервюираните. На това мнение в по-голяма степен са две групи: възрастните хора, но и част от хората със средни към високи доходи. Загуба на финансовата независимост подкрепят 25% от пълнолетните българи, отново предимно възрастни хора и лицата от най-високите доходни групи.



Различните форми на подкрепа за лицата, които са обявили личен фалит се приема също в много висока степен. **56% са на мнение, че лицата, които са обявили личен фалит, трябва да бъдат подкрепяни да работят и да могат да разполагат с част от доходите си като им осигуряват минимален стандарт на живот. 48% смятат, че в случай на личен фалит едно лице трябва да получи безплатна адвокатска помощ. 48% подкрепят да бъде създадена възможност за разсрочено плащане на таксите, а 40% - предоставяне на социално жилище под наем, ако лицето е загубило жилището си. По-слаба е подкрепата за предоставяне на карта за градски транспорт на лица, които в резултат на процедура по личен фалит са загубили колата си (15%).**



Интересно е, че освен ограниченията за ползване на кредитни продукти, кредитни карти и ограничаване на повторното обявяване на личен фалит, **широката общественост подкрепя в почти същата степен и ограничаване на правото на лица, които са в процедура по личен фалит да се кандидатира за избираеми длъжности.**

По-крайните мерки като ограничаване на правото на собствен бизнес, ограничаване на правото за покупка на стоки на разсрочено плащане се подкрепят от 16-17% от пълнолетните българи.



Ясно се разграничават стоките на лукса от други придобивки, които лицата, изпаднали в личен фалит могат да притежават. Ваканциите, злато и бижута са сред най-неприемливите за широката общественост удоволствия и вещи, от които лицата, изпаднали в личен фалит трябва да се откажат. В същото време личния автомобил и частното образование за децата по-скоро поляризират мненията (според 51% това са неща, които не са допустими за лица в личен фалит, а според почти същия процент – не е необходимо те да бъдат ограничавани. По-нисък процент (съответно 28% и 20%), смятат, че кабелната телевизия и мобилните телефони трябва да бъдат също сред ограниченията за лица в несъстоятелност. Едновременно с това собственото жилище, което в българското общество е особено ценност според интервюираните трябва да се запази. 91% са на това мнение, а едва 5% смятат, че жилището е нещо, от което лицата в личен фалит трябва да се откажат.

С по-голяма степен на подкрепа е запазването на лични вещи като дрехи, битова техника, мебели, телевизори, личен автомобил, но както се вижда от графиката, подкрепата постъпателно намалява от вещите от първа необходимост към тези, които

не са жизненоважни за едно домакинство.



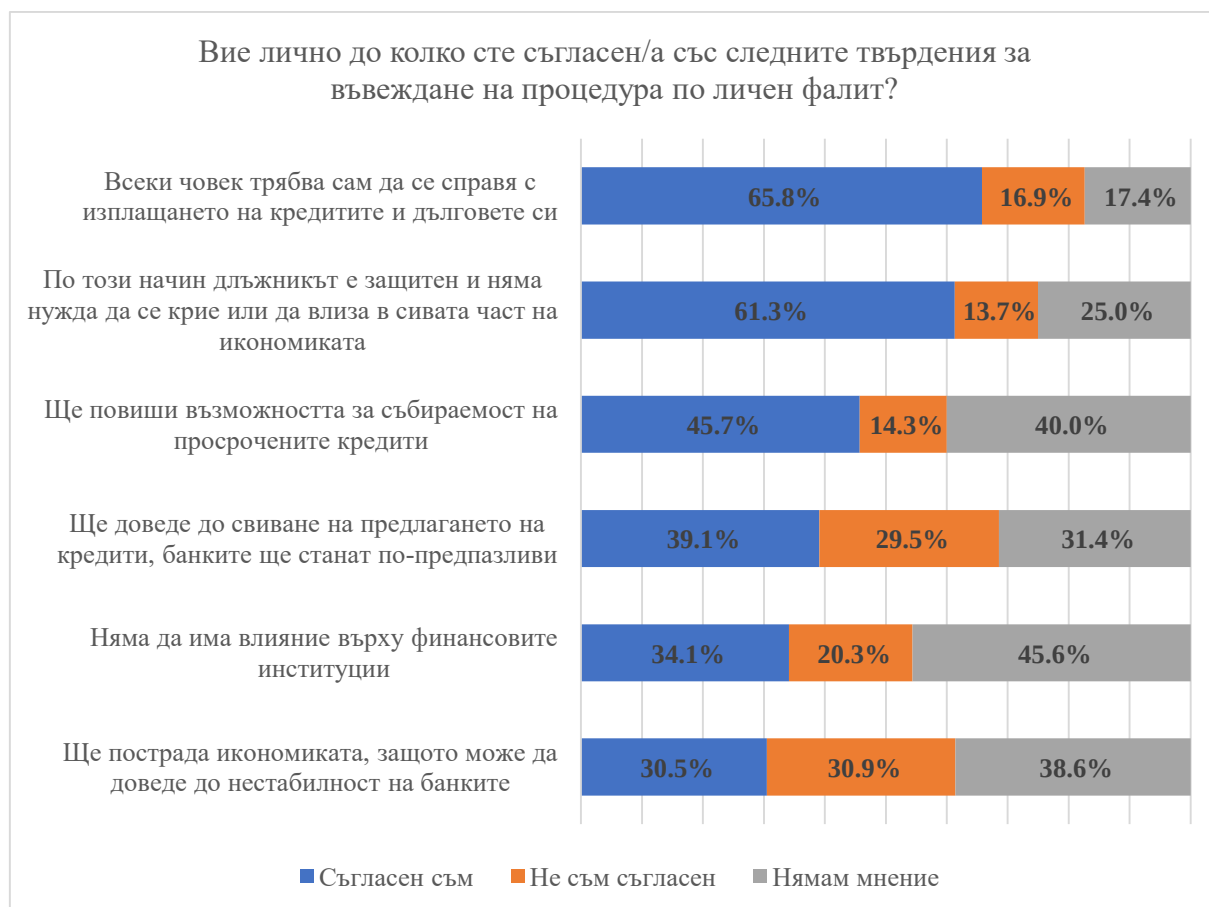
6.4. Общи нагласи към въвеждането на процедура по личен фалит

Като цяло важноста на личния фалит от гледна точка на обществения интерес лицето да остане в сектора на реалната икономика, да плаща легално данъци и да покрива своите задължения е оценена и подкрепена от страна на широката общественост. **Над три четвърти от българите смятат, че процедурата по личен фалит би помогнала на хората изпаднали в затруднение, би дала възможност на длъжника да работи легално и да продължи напред.**

Около две трети все пак изказват притеснения дали тази възможност няма да създаде условия за злоупотреби и умишлено обявяване на личен фалит. Трябва да отбележим обаче, че тези страхове са „по принцип“, без да са обвързани с конкретна регламентация и процедура. При по-ясно представяне на условията по изпадане в личен фалит и съпътстващите процеса стъпки, тези страхове отпадат и подкрепата за оздравителните мерки и ползи остава висока. **Ясно се оформя разграничителна линия – широката общественост приема подкрепа и балансирана процедура за**

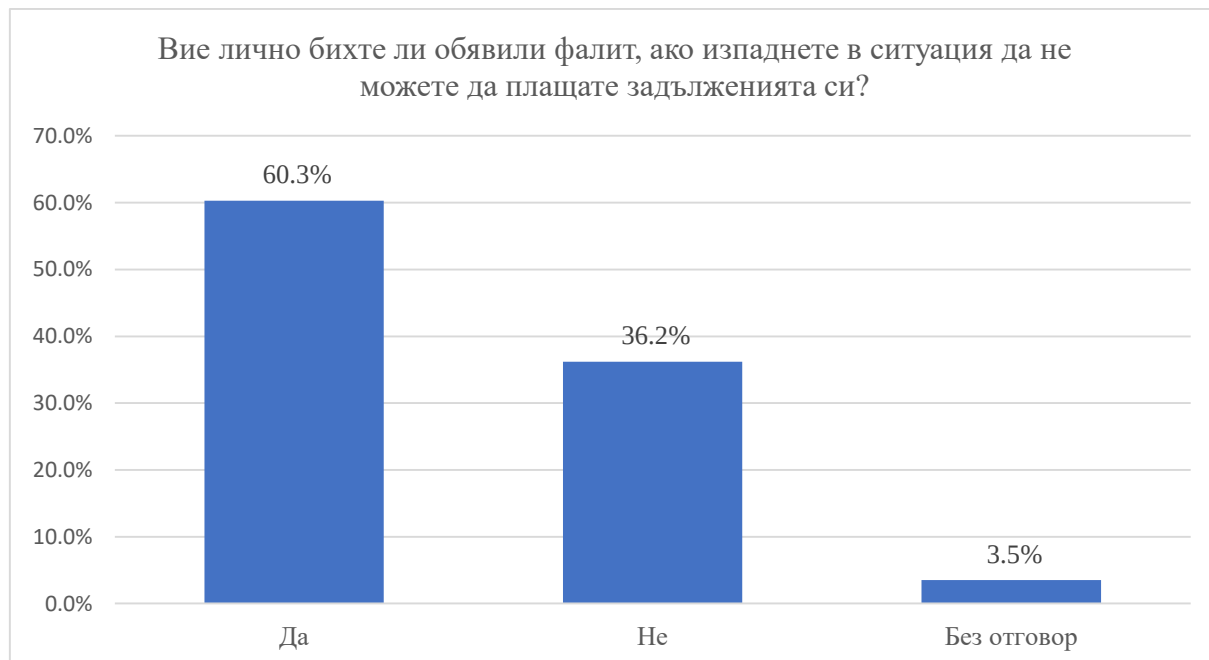
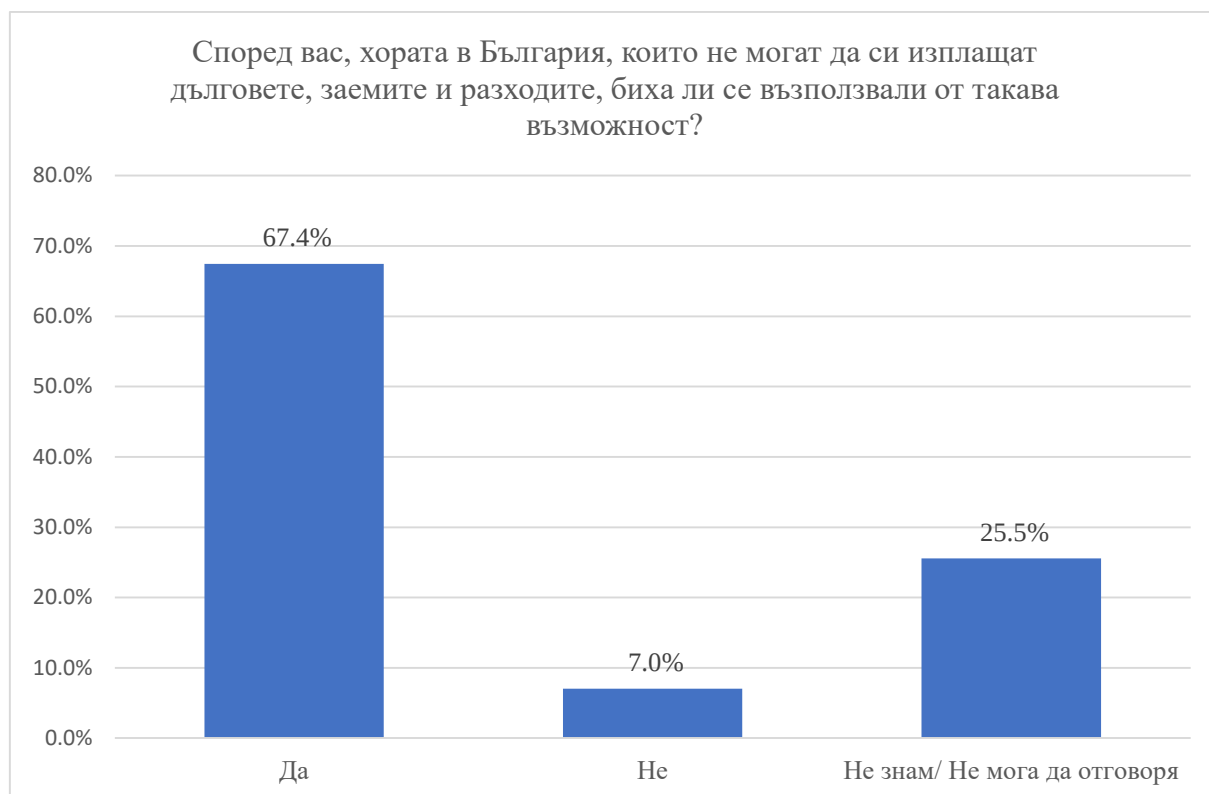
излизане от ситуацията на всеки длъжник, но не и опрощаване или облаги, които не са достъпни за останалите, изрядни платци.





В много по-малка степен широката общественост очаква свиване на предлагането на кредити или нестабилност на банките. Трябва да подчертаем, че все пак поради факта, че процедурата е все още в процес на обсъждане, ефектите от нея трудно могат да бъдат видени от широката общественост.

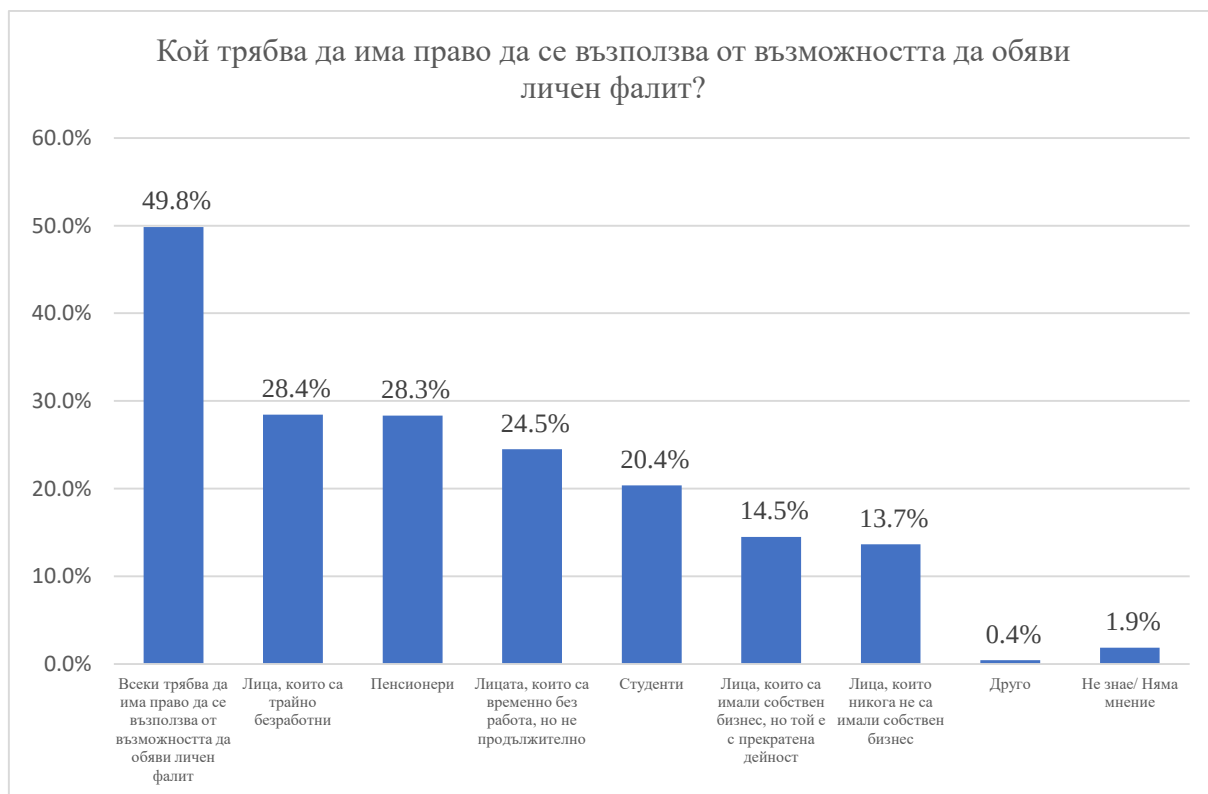
Според две трети от интервюираните тази процедура ще се използва от изпадналите в задлъжнялост лица. Това е силен индикатор, че като цяло регламентирането на това състояние се приема от обществеността. Подобни са и личните нагласи на интервюираните лица, ако те изпаднат в състояние на личен фалит дали биха използвали процедурата.



6.5. Определяне на кръга от лица, които да могат да се възползват от процедурата

Половината от българите смятат, че не трябва да има никакви специални ограничения

на кръга от лица, които имат право да се възползват от процедура по личен фалит. Другата половина от отговорилите нюансират отделните подгрупи. **Експертите са категорични по този въпрос – процедурата трябва да бъде достъпна за всички лица, които имат затруднения да изплащат своите задължения.**



6.6. Институционално уреждане на процедурата

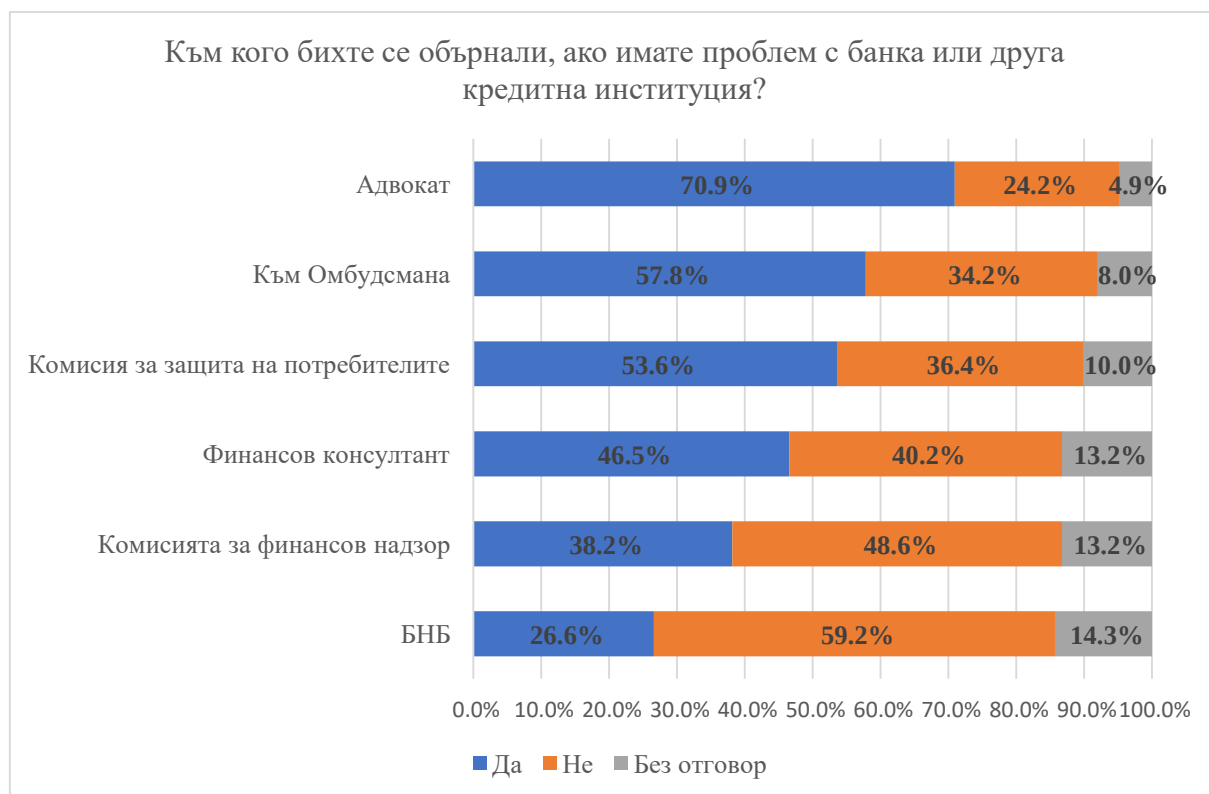
Доста нееднозначно широката общественост определя кой да бъде органът по несъстоятелност на физически лица. Тук освен факта, че 29% от интервюираните не могат да преценят, прави впечатление и широката дисперсия на отговорите – между досега съществуваща държавни институция, съд и нова структура. По този въпрос мненията на експертите са доста по-еднозначни и определят съда като орган, който трябва да поеме тази функция.



6.7. Доверие в институции по банковите и кредитни въпроси

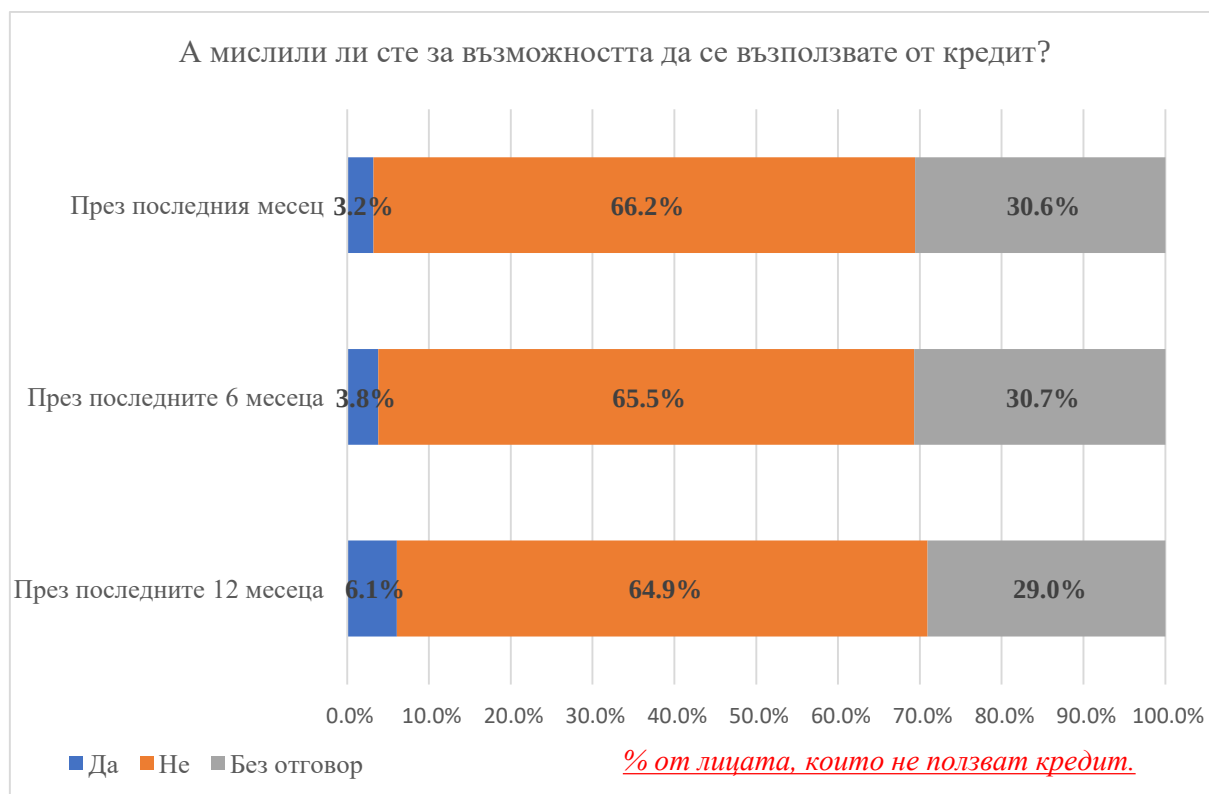
В случай на възникване на проблем с банка или друга кредитна институция, най-високо е доверието към адвокатите и омбудсмана да помогнат на отделните лица за разрешаване на спора. На следващо място се нарежда Комисия за защита на потребителите.

В контекста на случващото се в банковия сектор от последните години, доверието в БНБ съвсем естествено е най-ниско.



6.8. Нагласи към кредитирането

Делът на лицата, които към момента обмислят взимане на кредит е в рамките на около 3,7%. При разширяване на периода назад във времето тази група леко се увеличава – през последните 6 месеца лицата, които са обмисляли взимането на кредит са били 4,7%, а през последната една година – 6,8%. Това показва, че интересът към кредитни продукти се увеличава (интересът само през последния месец е почти равен на дела на тези, които са се интересували от кредит половин година назад, за общо 6 месеца). В тази група са както представители на младите поколения, така и хора на средна възраст, с по-високи от средните доходи.

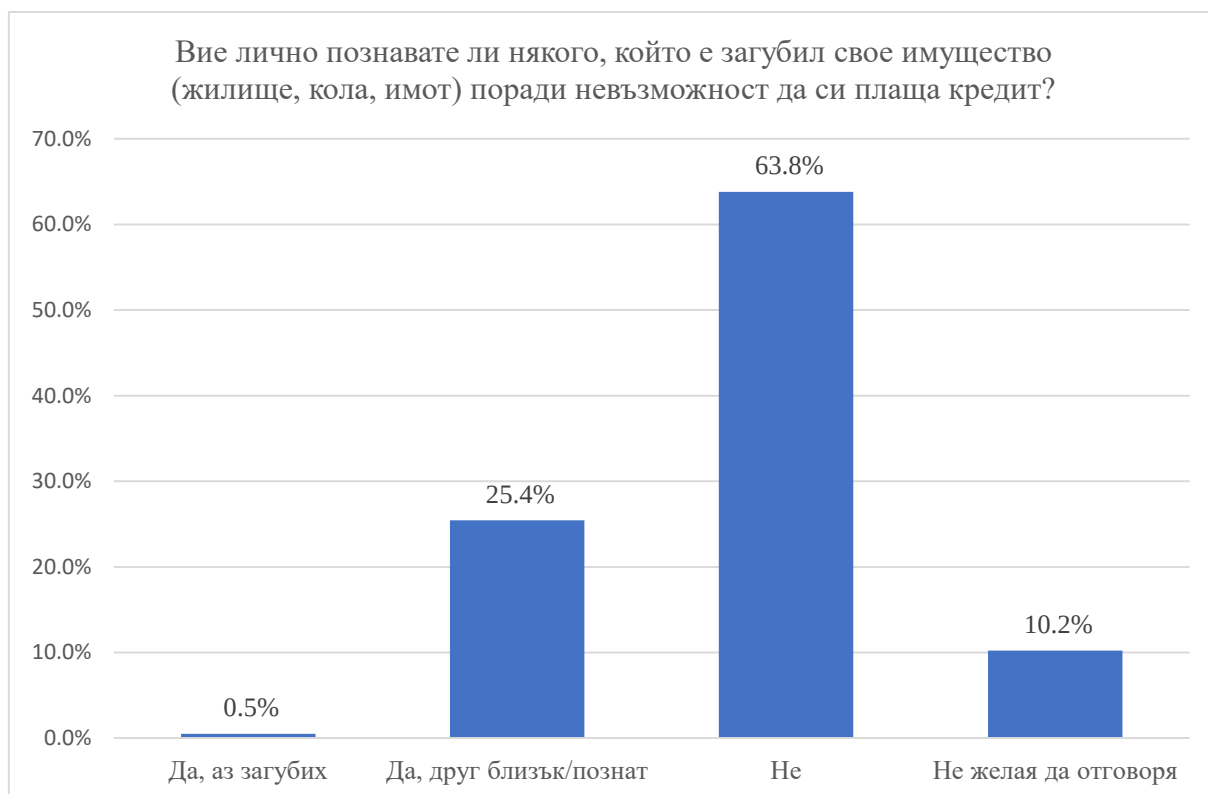


Сред основните притеснения, които спират пълнолетните българи да вземат кредит, са страховете, че няма да могат да изплащат месечните си вноски (39%), или че могат да останат без работа (35%) или да загубят част от доходите си (28%). В допълнение към тях е ниската оценка за бизнес средата и очакванията за влошаване (9%) или страх от загуба на здравен статус и необходимост от излизане в болничен (13%). Цялата тази група мотиви показва, че несигурната икономическа ситуация в страната влияе силно на кредитното потребление. В същото време, за част от лицата е проблем и оскъпяването, което кредитните продукти генерират (21%).

Около една трета (32%) посочват, че не ги възпират страхове, а просто нямат нужда от кредит. Това са предимно най-младите и най-възрастните групи от населението, хората в най-ниските и най-високите доходни групи, жителите на столицата или селата – всяка от тези групи е повлияна от различни фактори и причини да няма нужда от кредит.



Страхове на българите имат и своите реални основания, породени от случаи на близки и познати, които са загубили имущество. Половин процент от интервюираните посочват, че самите те са загубили имущество, а една четвърт познават хора, които са загубили имущество поради невъзможност да си плащат кредита. По-често такива ситуации възникват в областните градове, а в по-малка степен в столицата, малките градове и селата, което е свързано с по-високата платежоспособност в столицата и обратно, по-слабия интерес към кредити в селата. Подобни случаи, заедно с ниските доходи и малките маржове между разполагаем доход и вноски, влияят допълнително негативно върху нагласите на българите за използване на кредитни продукти.



7. НАГЛАСИ НА ЕКСПЕРТИТЕ И ЗАИНТЕРЕСОВАНИТЕ СТРАНИ КЪМ ПРИЕМАНЕ НА ЗАКОН ЗА НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТТА

Втората част от проучването на нагласите към приемане на закон за несъстоятелността на физическите лица бе насочена към идентифициране и открояване на становището на различните експерти и заинтересовани страни към темата. При извършване на предварителното проучване бяха идентифицирани представителите на групата на заинтересованите страни, които да бъдат включена в изследването:

- Експерти от банкови институции;
- Експерти от не-банкови кредитни институции;
- Експерти от фирми за събиране на задължения;
- Частни съдебни изпълнители;
- Синдици;
- Представители на съдебната власт;

- Адвокати;
- Представители на медии;
- Представители на независими институции, ангажирани със защита на правата на хората.

За очертаване на основните нагласи към различни форми и предложения за регулиране на състоянието на свръхзадлъжнялост, но и за постигане на по-детайлна картина на личния фалит бяха приложени и количествени и качествени методи за събиране на информация сред представители на посочените по-горе целеви групи. С представители на определените заинтересовани страни бяха проведени дълбочинни социологически интервюта с детайлно обсъждане на различни аспекти и въпроси относно съществуващата към момента на изследването ситуация на пазара и потреблението на кредити, финансовата култура на българите, профила на лицата, които най-често изпадат в несъстоятелност, както и различни правни хипотези, които оформят основната структура на закона за личния фалит.

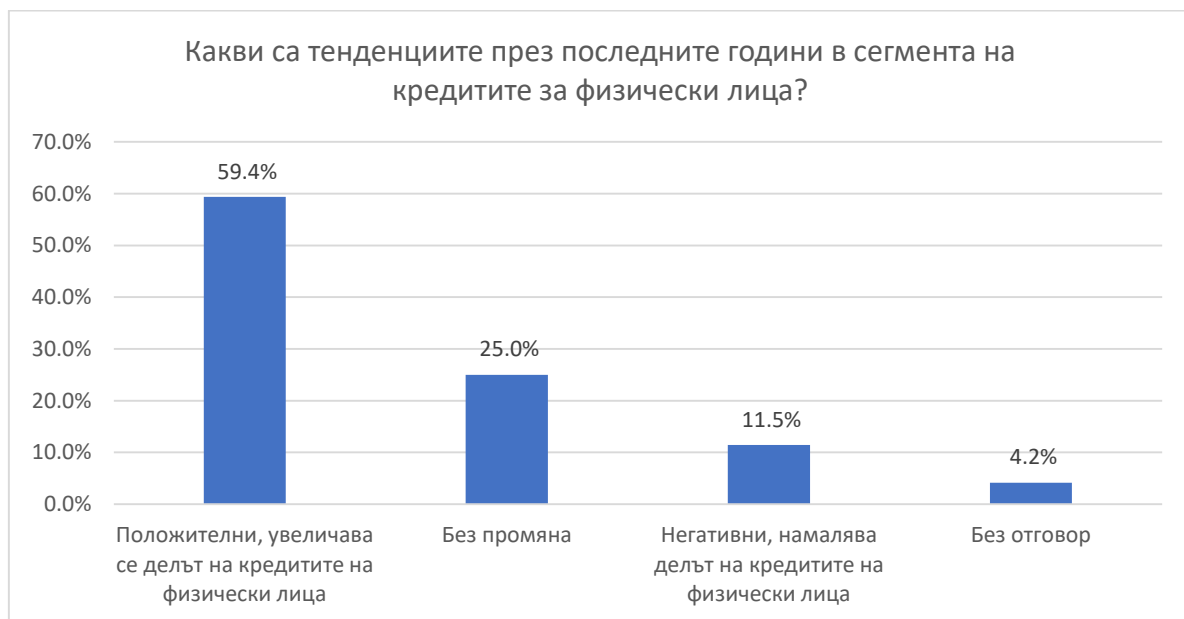
В допълнение към тази информация беше проведено on-line проучване сред представители на банки, кредитни компании, синдици, частни съдебни изпълнители и колекторски фирми.

7.1. Резултати от количествено проучване

Анкетното проучване беше осъществено сред 117 представители на заинтересованите страни и експерти, подбрани чрез типологична извадка. Участниците в изследването заявяват, че са на позиции или директно свързани с отпускането на кредити – 29,2% кредитни инспектори или изпълняващи ръководни функции на ниво отдел, дирекция или банков клон – 37,5%; или са ангажирани с процеса на събиране на вземания (синдик, частен съдебен изпълнител) – общо 23%.



Като цяло над половината от експертите смятат, че през последните години се наблюдава тенденция към увеличаване на дела на кредитите на физически лица – 59,4%. Сред отделните под-групи експерти, ЧСИ са дали най-висока оценка на тази тенденция – 72,7%, а най-ниска синдиките – 45,5%.



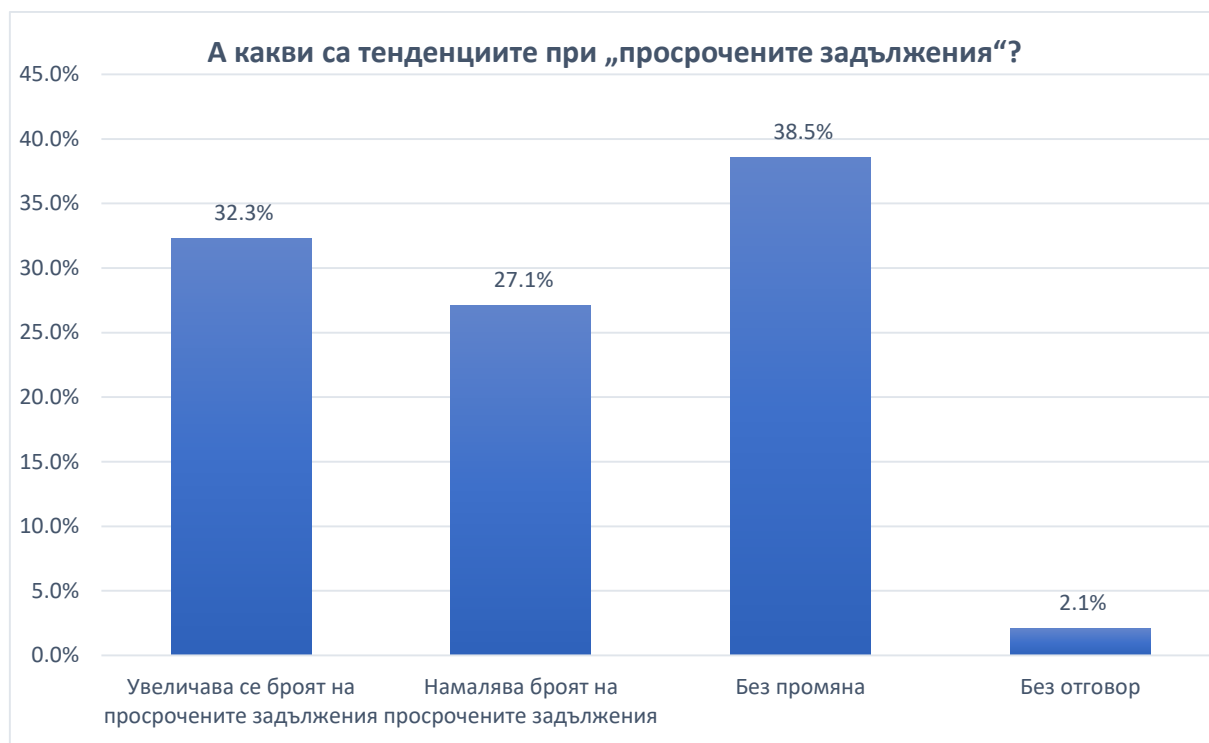
Основен проблем, който посочват заинтересованите от успешното управление на кредитите и събираемостта на вземанията институции, са ниските доходи на българите (61,5%). Редуването през последните 20 години на периоди на икономическа стабилност и периоди на финансова криза създават среда, която е несигурна по отношение на дългосрочно прогнозируеми и стабилни приходи. Почти половината от анкетиранияте посочват като значим проблем и нивото на финансова култура у нас (47,9%). Интересно е да се отбележи, че при Синдиците и фирмите за събиране на вземания тази трудност е поставена на по-предни места, съответно с 63,6% и 62,5%. В исторически план не са минали няколко последователни поколения, които да са работили и управлявали кредити в ситуация на свободна пазарна икономика, което допринася за това, че хората все още не притежават практически знания и умения както да преценяват финансовите рискове при вземане на кредита, така и да управляват и връщат кредитите си. В допълнение на това цикличността на икономиката и силно съгъстените периоди на икономически растеж и кризи допълнително затруднява този процес.



Значим дял в проблемите има и трудността свързана със събираемост на кредитите. По време на проведените дълбочинни интервюта бяха посочени част от основните трудности, а именно – укриване на част от доходите, липсата на единна система, която да гарантира актуални данни за адресната регистрация на лицата и др. Наличието на нелоялна конкуренция като цяло оказва по-малко въздействие върху кредитирането – посочен е като фактор само от 11,5%, но за фирмите, които са в сферата на събиране на вземанията проблемът е по-значим и той бива посочван като оказващ влияние от 28% от тях.



Общото мнение на експертите в сферата на кредитирането е, че хората като цяло вземат кредити за закупуване на имущество, което не могат да придобият с наличните си ресурси (55,2%) или да компенсират липсата на парични средства за покриване на задължителни, а често и извънредни разходи, които възникват в ежедневието. От гледна точка на двете основен тип кредитиращи институции, участващи в изследването, резултатите са огледални. Докато банките получават основно искания за кредити свързани със закупуване на имущество (62,9%) и по малко за потребителски нужди (37,1%), при т.нар. фирми за бързи кредити, картината е обратна – 28% смятат, че се вземат кредити за имущество, а 68% са тези, за които най-честите заеми са за покриване на належащи нужди. С оглед на таргетирането на самите финансови институции към определен тип кредити, това е логичен резултат.



Влизайки вече в сферата на т.нар. „просрочени задължения“ виждаме едни почти равни дялове по отношение на мненията на респондентите за това как се движат нивата на лошите кредити. Съвсем лека е тенденцията на увеличаване на броя на просрочените задължения – 32,3%, спрямо тази на намаляване – 27,1%. Тук отново трябва да се отбележи, че за почти половината от фирмите за бързи кредити делът на необслужваните в срок кредити се увеличава – 44%.

По време на провеждане на анкетното проучване беше потърсена информация за профила на лицата, които най-често спират плащанията по кредитите си. Основната цел на този въпрос беше да се види дали има конкретна група от хора, които най-често изпадат в неплатежоспособност или има друг водещ фактор, който засяга лица от различни социални групи. Човек загубил работата си и от там и доходите си е най-честият случай, посочван от експертите. Ако обобщим дадените отговори по отношение на ключова дума „доходи“, то за всеки втори анкетиран експерт, доходите и техните нива са водещ фактор за обслужване на кредитите.



При очертаване на картината на проблемите свързани със събираемостта посоченото по-горе твърдение се потвърждава. За 58,3% от респондентите липсата на финансов ресурс е основна пречка за това да могат да бъдат събрани дължимите суми. На второ място е нежеланието на хората да си плащат кредитите – 14,6%. Този отказ от плащане е поставен по-високо в йерархията на проблемите от страна на фирмите за бързи кредити – 24% и от колекторските фирми 25%.



Идеята за въвеждане на личният фалит среща одобрение на 30,2% от експертите. Уклончива позиция заемат почти половината от участниците в изследването - 44,8%.

Тази нагласа беше демонстрирана и по време на проведените социологически интервюта. Неяснотата на това как точно ще изглежда личният фалит у нас и какъв подход ще бъде избран от законодателите поражда все още позиция на изчакване.



При задаване на конкретен въпрос за Закон за личният фалит, подкрепата сред участниците в проучването е повече от категорична – 82,3%. Същата подкрепа се среща и сред представителите на обществеността участвали в изследването - 81,5%. В момента съществува добра основа от приемане на идеята за създаването на нов законодателен акт. Важно е все пак да се отбележи, че консенсусът на ниво представители на финансови институции относно създаването на закон е придружен от доста сериозен брой очаквания и изисквания към конкретните регламенти в нормативния акт. По-подробна информация за тях е дадена в представяне на данните от проведените дълбочинни интервюта.

При въпрос за спонтанно посочване (под формата на отворен въпрос) на основни негативи, които ще последват за кредитните институции при въвеждане на личен фалит трите големи сфери на притеснения са:

- Невъзможност за събиране на кредитите и дължимите суми - 25.0%
- Генериране на загуби за банките, загуба на банкови финанси - 14.6%

- Създаване на възможност длъжниците да укрият доходи - 11.5%

При поставяне на въпрос за позитивите от регулиране на процеса на обявяване в несъстоятелност на физическите лица най-често се посочва, че това няма да доведе до позитиви за банките и другите кредитиращи институции - 13.5%. За 12.5% това ще бъде възможност кредитодателите да си получат дължимите суми - 12.5%. Други посочвани позитиви са законово гарантиране на вземанията, даване на възможност за работа при ясна пазарна ситуация, както и на възможност за изчистване на наистина несъбираемите кредити.



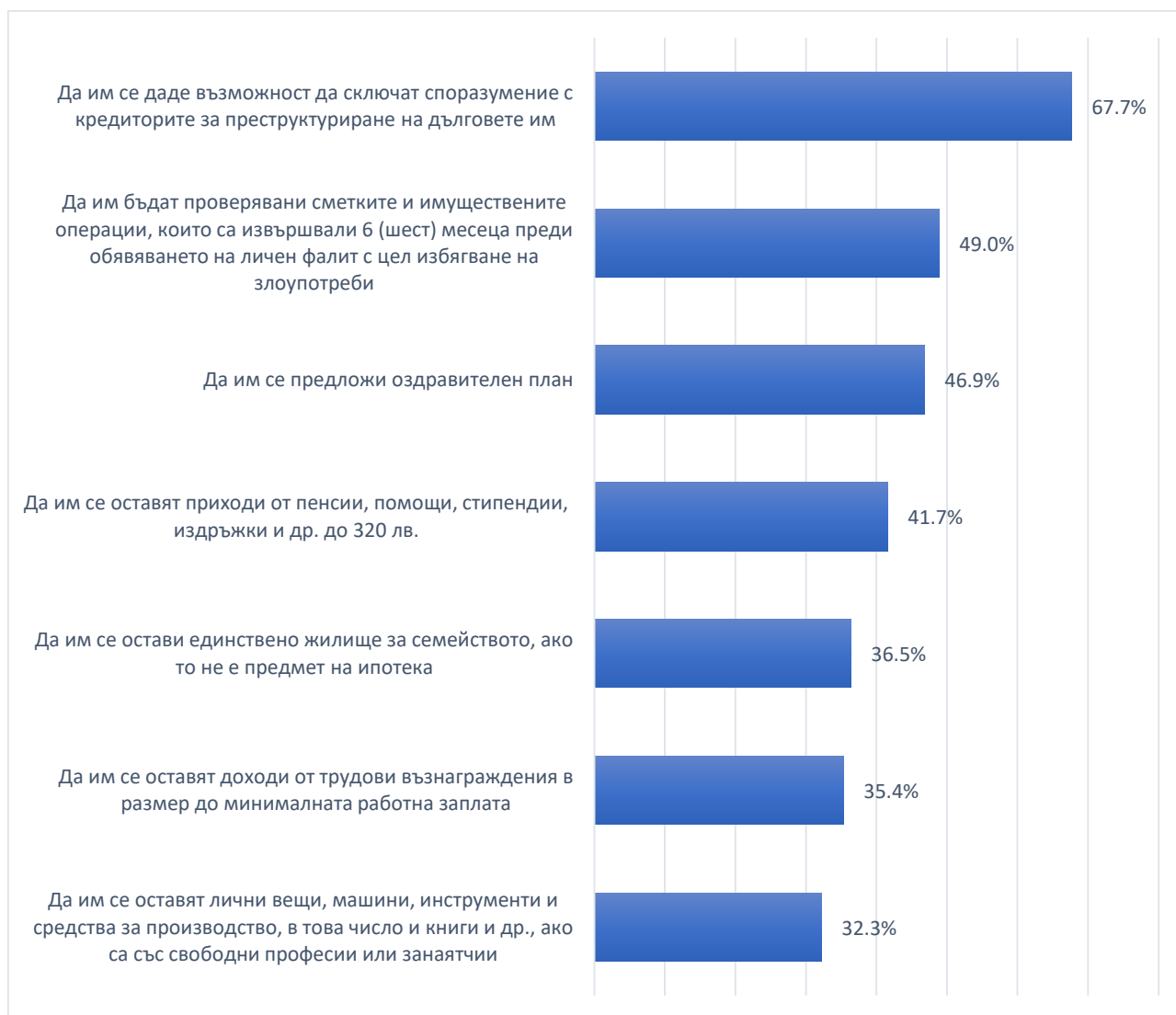
Един от основните въпроси, които поставихме в изследването бе дали въвеждането на законов регламент, свързан с изчистване на свръхзадължността ще изведе доходите на тази част от физическите лица, които имат проблем с разплащане на задълженията, на светло. На този етап надделява хипотезата, че това няма да се случи. Все пак е важно да се отбележи, че сред 39,6% от заинтересованите страни съществува очакването да има излизане от сивата икономика на доходите на хората, които до сега са се укривали. Един по-обобщен поглед показва, че най-големи оптимисти са представителите на кредитиращите институции с около 50% очакване да се случи позитивния сценарий, а най-песимистично настроени си синдиците, частните съдебни изпълнители и

колекторските фирми.



Съдът е институцията, която трябва да взема решение за това, кой отговаря на критериите за обявяване на личен фалит за почти половината от респондентите. При експертите се оформя едно доминиращо мнение, докато същият въпрос зададен в рамките на проучването на общественото мнение се появява разслояване на мненията в три основни посоки – за съда (20,6%), за държавна институция (20,6%) и за нова, независима институция (17,9%). Това обичайно е показател, че няма все още оформено обществено мнение в определена посока, а хората продължават да обмислят най-добрата алтернатива, докато интервюираните експерти по-ясно клонят към съда, макар и сред тях да има дисперсия в мненията.

Към експертите и заинтересованите страни беше поставен и въпрос относно това, какви мерки на подкрепа да бъдат предвидени за лицата в личен фалит? С най-голяма подкрепа са следните предложения:



Три акцента в нещата, които се препоръчва да се предвидят като **процедурни мерки** за лицата в личен фалит са:

- ✓ **проверка на финансовото минало**, за да се гарантира добросъвестност на разходваните средства и управлението на лични финанси;
- ✓ търсене на **споразумение**;
- ✓ изготвяне на **оздравителен план**;

Като мерки **свързани със защита на доходите и имуществото** препоръките са да се запази несеквестируемият минимум:

- ✓ защита на приходите от пенсии, помощи, стипендии, издръжки;
- ✓ запазване на единственото жилище;

✓ доходи от трудово възнаграждение в размер на минималната работна заплата.

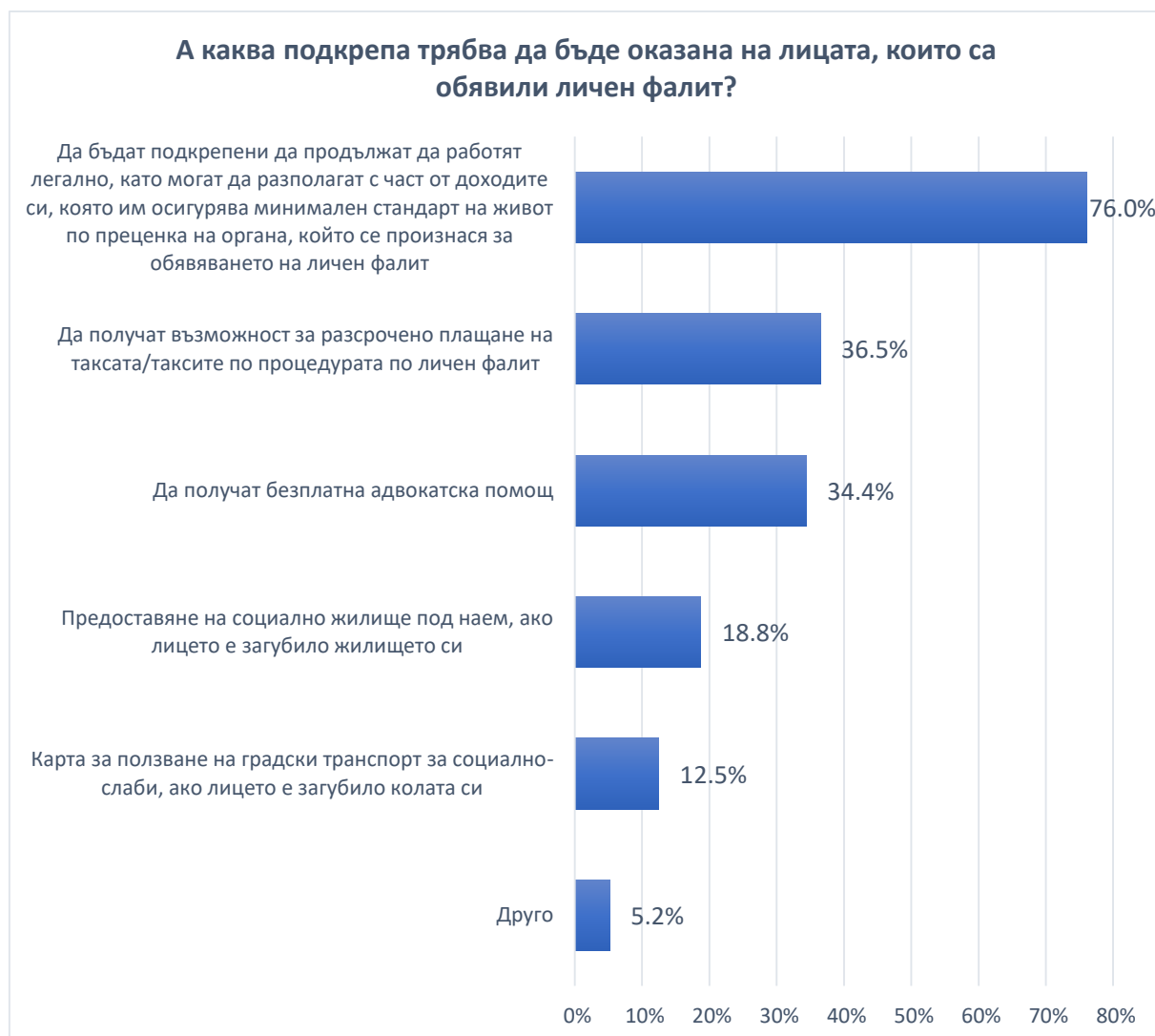
Опростяването на част от дълговете среща подкрепа на 27,1%. Ето и останалите предложения, които получават по-ниска тежест в пакета от мерки, които са поставени за обсъждане с експертите.



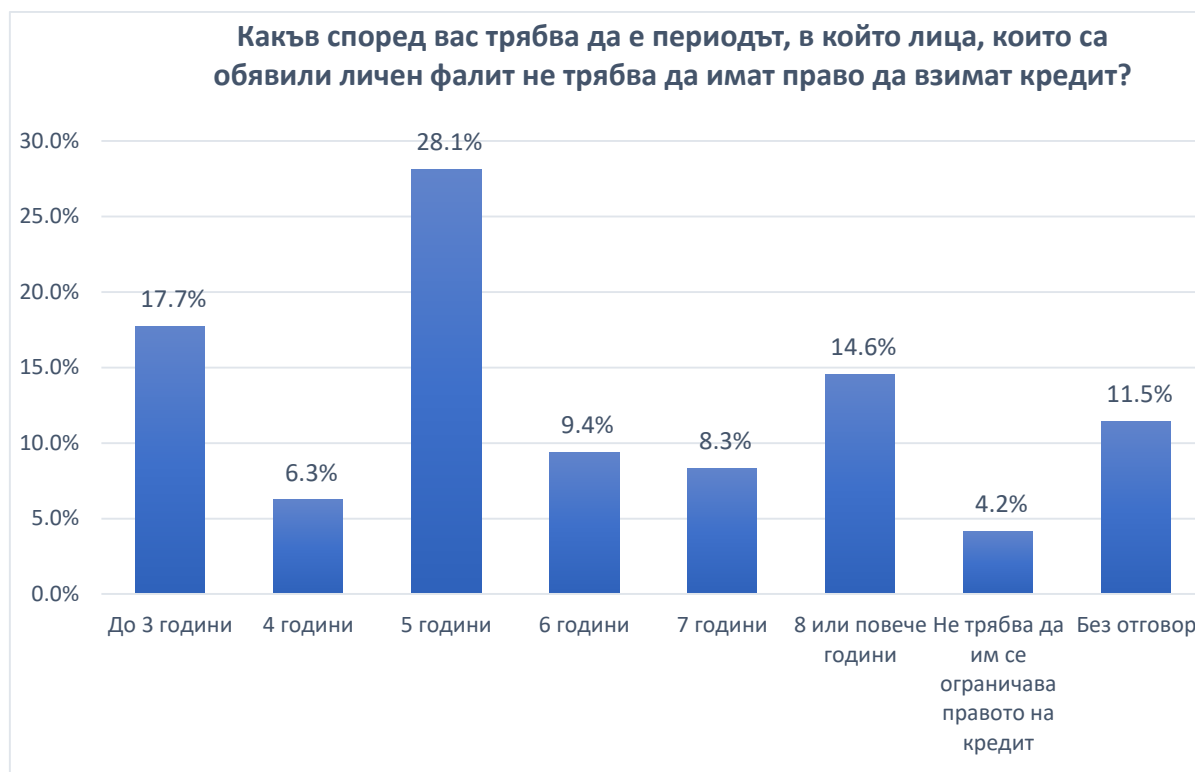


Забраната за ползване на кредити, като механизъм за дисциплиниращи рестрикции се одобрява от близо 70% от представителите на финансови институции или лица, ангажирани със събиране на вземания. А за представителите на кредитиращи институции този процент е още по-висок – 77,1% за банки и 72 % за кредитни компании.

Близо половината от участници подкрепят и мерки, които да ограничат финансовата свобода на длъжниците за определен период от време. Всеки трети смята, че лицата, които не успяват да обслужват задълженията си трябва да бъдат задължени да ограничат потреблението си.



Подкрепата за легалното упражняване на трудова дейност се смята за най-необходима за лицата обявили личен фалит - 76% от анкетиранияте я посочват. Това е обяснимо с оглед на профила на участниците, защото за лицата и институциите ангажирани със събиране на вземанията наличието на реален официален доход е предпоставка за по-добро обслужване на задълженията и по-голяма възвръщаемост. За сравнение в проучването сред обществеността отново най-голяма подкрепа среща възможността за работа, която не се крие (56,2%), но с близки стойности са и предложенията да се получи безплатна адвокатска помощ (47,6%) и възможността за разсрочено плащане на таксите (47,6%).



Като цяло подкрепя за това да бъдат наложени рестрикции относно възможността да се използват кредитни инструменти дават над 80% от експертите, участвали в анкетното проучване. Сред участниците в интервютата беше коментирана и възможността всяка кредитираща институция сама да прецени дали да предоставя заеми на лица в личен фалит. Позитивите от такова решение идват от идеята, че ако кредитът е за някаква форма на предприемачество, това би подпомогнало изплащането на по-голяма част от другата кредитна тежест и би върнало по-бързо лицето в активна икономическа дейност.



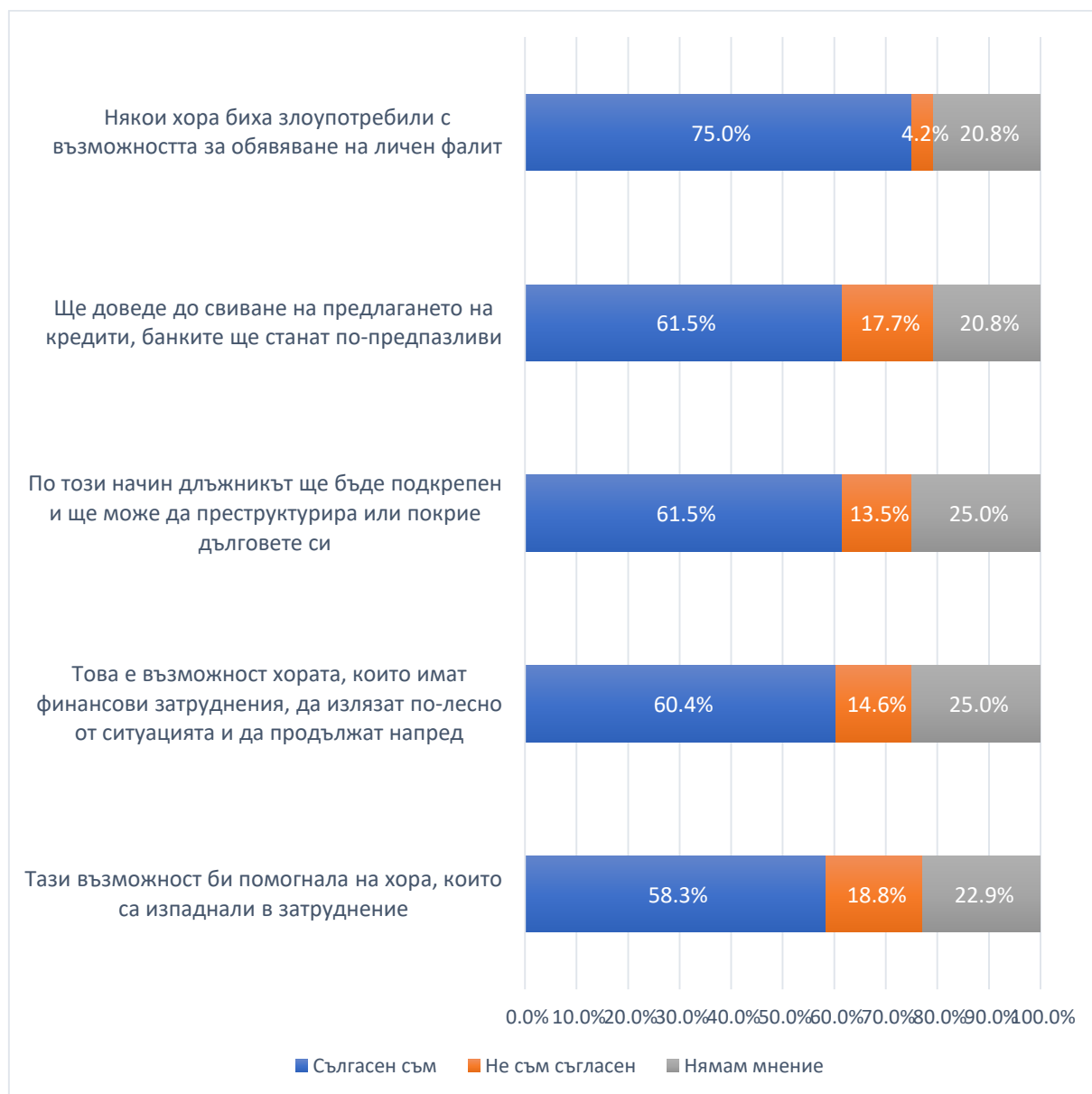
Повече от половината от участвалите експерти заявяват, че закона за личния фалит не трябва да поставя допълнителни критерии към лицата, които искат да обявят несъстоятелност. Основните групи хора, все пак, които биват идентифицирани като имащи по-голяма нужда от такъв механизъм, са безработните и пенсионерите. Изказаните мнения по време на социологическите интервюта бяха още по-категорични. **Позицията на експертите бе, че въвеждането на допълнителен критерий за допустимост до възможността за личен фалит е форма на дискриминация и, че, ако са добре подбрани, останалите критерии свързани със състояние на доходите, на имуществото и на платежоспособността и др. са достатъчни.**

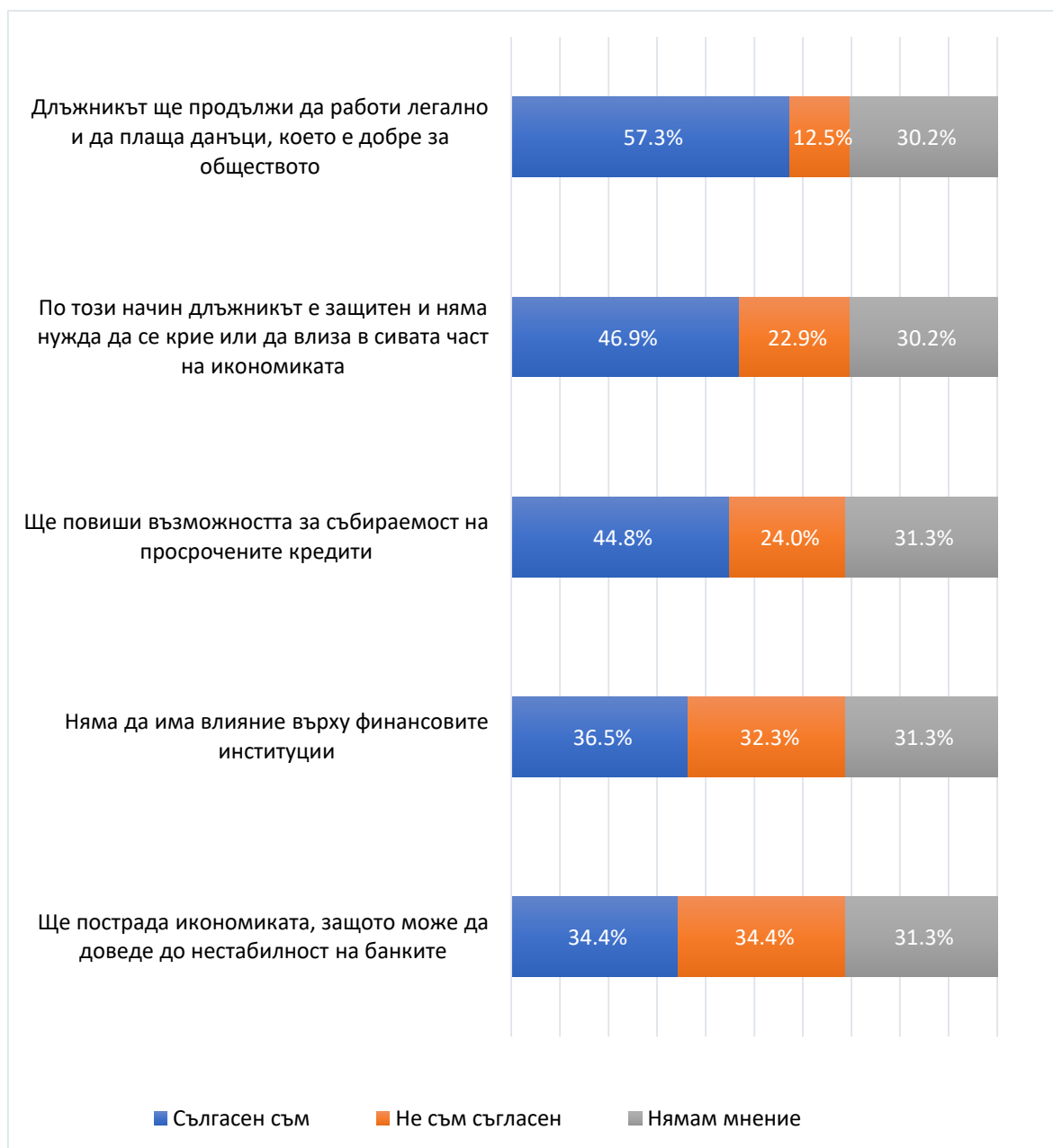
Кои са основните хипотези за това какво ще се случи след приемането на закон за личния фалит?

Над 70% от експертите се притесняват, че ще има опити за злоупотреби. Но съществуват и положителни очаквания свързани с това, че длъжникът ще може да реструктурира задълженията си, да се изплати, чрез преминаване през една ясна и балансирана процедура.

Очакването, че закон за личния фалит ще окаже съществено влияние както върху поведението на банките при кредитиране, така и върху нивата на лихвени проценти,

беше изказано както в анкетното проучване, така и по време на дълбочинните интервюта. Това беше и едно от най-сериозните притеснения на експертите по време на разговорите, че един зле балансиран закон може да доведе до сериозни икономически последици.







За кратка процедура по несъстоятелност е всеки трети от участниците в анкетата. Едва 7,3% са тези, които подкрепят идеята този процес да продължи до 10 години. Експертите, участвали в качествено проучване изказаха нагласа да се решава този срок гъвкаво, спрямо това какъв е профила на длъжника и какви са негови възможности и задължения.



Няма консенсус сред заинтересованите страни по отношение на това какъв да бъде тавана или минимума на задълженията, при които да се прилага процедура по личен фалит, но като цяло само 10 % от българите смятат, че не трябва да се слагат финансови ограничения.

Това е картината на мненията през количествените данни. С по-голям акцент върху различни детайли, персонализирана и с примери от живият живот беше картината получена в резултат от качественото проучване.

Преди да представим основните резултати от направеното проучване важно е да се направи едно методологическо уточнение. Периодът на провеждане на изследването съвпадна с повишаване на общественият дебат по темата за въвеждане на личния фалит в България. Това неминуемо рефлектира върху декларираните мнения и нагласи, като някои от участниците се дистанцираха от заемането на категорична позиция по част от въпросите, защото не бяха успели да си изградят такава поради липса на аргументи.

7.2. Резултати от качествено проучване

При проведените интервюта с експерти и заинтересовани страни фокусът на проучването беше насочен върху това да се очертаят основните мнения и нагласи по въпросите свързани с личния фалит, което е част от анализа на ситуацията преди въвеждане на нов регламент свързан с несъстоятелността на физическите лица. Този изследователски подход е от важно значение, защото дава не само представа как участниците в процеса по управление на несъстоятелността си представят един нов закон, но и какви са към момента отношенията и съществуващите представи за това кой е типичният длъжник, как се работи с него и неговият кредит от гледна точка не само на финансиращите институции, но и на други заинтересовани страни. Затова ще започнем с въпросът – Кой е типичният „длъжник“ у нас?



Профил на длъжника

*„Пенсионерите плащат кредитите
на внуците си“*

Още в самото начало е нужно едно пояснение. Профилът на длъжника, който се описва от експертите и е представен в доклада, не е профилът на всички лица имащи кредити или забавили за малко плащанията си или изпитали затруднения. Профилът обхваща само тази част от тях, които и към днешна дата са вече в несъстоятелност, т.е. спрямо тях вече тече някакъв тип процедура по събиране на вземанията, такава каквото настоящето законодателство позволява.

Описаният в проведените интервюта образ на хората, които са спрели да покриват задълженията си към кредитори е наситен с много емоционални отенъци. За част от представителите на кредитиращите институции това е „Андрешко“, който прави всичко възможно да надлъже „лошия“ banker. Наричан е още „Хитър Петър“.

За други това е „клиент“, с който трябва да се открие правилния път за срещане на взаимния интерес. Важен акцент в този образ, поставен от всички участници, беше темата за „личната отговорност“ за връщане на кредита или иначе казано „добросъвестността“.

Най-обобщено, на база на проведените социологически интервюта може да очертаям **три типологични профила на лицата**, които към днешна дата са вече в несъстоятелност.

- **Добросъвестни длъжници** – хора, които търсят по-добър начин на живот, в

разумни граници, постигат го с помощта на привлечен кредитен ресурс и в някакъв момент житейските им обстоятелства се променят и те изпадат в невъзможност за плащане, но никога не се дистанцират от задълженията и отговорностите си. При тях е наличен така нареченият „социален форсмажор“ – възникване на извънредни обстоятелства, които водят до невъзможност за покриване на задълженията.

- **Недобросъвестните/ професионалните длъжници** - те се възползват от всяка една възможност да вземат пари на заем и после от всяка една възможност да не ги върнат – например чрез изпращане на собствен некролог.

- **Живеещи ден за ден** – най-голям дял от представителите на по-младото поколение. Много често те вземат пари за нещо, което не е от първа необходимост, после се случва някое макар и неключово събитие като смяна на работата и точно поради липсата на финансова култура, те влизат в една финансова спирала надолу, която е в това да вземат по-скъпи кредити и да просрочват и накрая сричат целият си икономически потенциал.

Първата и третата група са тези, за които възможността за обявяване на личен фалит е шанс за ново начало.

За втората група той би следвало да донесе не само втори шанс, но и ясна санкция или дисциплиниращо последствие спрямо целенасоченото деструктивно финансово поведение.

В зависимост от професионалния профил на експерта, който участва в проучването се дава и оценка за това, кой от трите типажа има превес в момента. За представителите на някои колекторски фирми това е „професионалният длъжник“, а за други това е млад човек до 30 години. Необходимо е да се направи едно уточнение по отношение на данните, с които боравят фирмите за събиране на вземания. Те се основават на профила на продадени през годината дългове, а това е в пряка зависимост от типа голям кредитор, който е решил иначе казано да си „разчисти“ несъбираемите кредити – били това банки, телекоми, фирми за бързи кредити или други, и какви са тези кредити.

Ако обърнем гледната точка към профила на длъжника по отношение на **възрастта**, тогава типологизацията, която беше очертана от представителите на колекторски агенции се основава на поколенчески принцип – групата на възрастните, за които е

задължително да си плащат дължимите суми и е срамно да не си върнат дълговете, като дори има случаи на баби и дядовци изплащащи дългове на внуците си. И от другата страна са т.нар. млади, които не се замислят преди да вземат финансови решения и често са водени от желанието да придобият нещо, а не от преценката дали могат да си го позволят в дългосрочен план.

Още един фактор е **населеното място**, в което пребивава длъжникът. Според част от експертите, жителите от по-малките населени места по-често успяват „да изгърсят дюшеците“ и да събера средства и да си покрият задълженията – било чрез спестявания, било чрез продажба на земя. Длъжниците от по-големите градове по-рядко имат такива възможности и там събираемостта е по-сложна.

Един интересен акцент е очакването да се появи социална норма към лицата, които са в неплатежоспособност – „обществото ще реагира много негативно на възможността някой хитрец да се възползва от целия процес“. **Нагласите на изследването сред широката общественост ясно показват, че има много висока доза съпротива срещу това, определени групи в процеса да бъдат привилегирани и да им се опрощават задълженията, нещо, което не е достъпно за добросъвестните платци.**

По отношение на прогнозите, какво ще се случи след приемане на закон за личния фалит, част от притесненията са свързани с това, че ще се увеличи делът на недобросъвестните длъжници. Все пак заинтересованите страни „натоварват“ закона с очакване, че той ще създаде механизъм за предпазване от злоупотреби и разбиране у хората за това, че ще има санкция за всяко целенасочено, финансово неразумно потребление на кредити.

Извадки от описание на профила на длъжника и неговото поведение:

*„Купувам си къща, купувам на жена
ми и на любовницата и живея като
цар на чисто“*

*„Където най-много боли там първо
се плаща“*

Андрешко

Професионален длъжник

Клиент

Хитър Петровци

Хора, които „кретат на тотален минимум“

Хора в „социален форсмажор“

„този човек трябва да бъде превъзпитан

преди да го върнем в обществото“

Финансовата култура на българите



*„...случило се е, ти не си
премерил риска ... но това
не те прави измамник...“*

Финансовата култура е един комплекс от знания, умения и нагласи по отношение на управление на личните и семейните финанси, както в краткосрочен, така и в дългосрочен план. Това не означава задължително не поемане на никакви рискове, а по-скоро преценка за степента на обоснованост на риска и дали той ще се увеличи в

дългосрочен план. В рамките на проведените интервюта се установи нагласата, че неизменна част от финансовата култура е и присъствието на личната отговорност на кредитополучателя към задължението, което има. Това е и една от основните призми, през които се оценяваха много често нивото на познания и умения за тази част от икономиката на частните лица.

Имайки предвид този контекст още в началото може да кажем, че по темата за финансовата култура на българите по отношение това дали могат да преценяват рисковете при вземане на кредит, неговото обслужване и действията при невъзможност да бъде обслужван, мненията на експертите като цяло се консолидират около даването на ниска оценка. Съчетанието между това и нарастващото консуматорско поведение към потребяване на стоки и услуги не от първа необходимост, както и отново подчертаното липсващо усещане за „лична отговорност“ към връщането на кредита, очертават картината на типичното поведение на по-голямата част от длъжниците, които са в състояние на свръх задлъжнялост.

Според интервюираните експерти тази ниска оценка е породена от една страна от наблюдението, че при вземане на кредит не се пресмята дали очакваният приход след периода на получаване на кредита ще покрие вече задължително нарасналият ежемесечен бюджетен разход. Тук донякъде водеща е максимата „ако ми дават ще взема, а не какво ми трябва, за да го поискам“. На второ място е критерият възраст. За младото поколение, което току що е завършило образование, започнало е първата си работа и вече отговаря на част от критериите за кандидатстване за кредит изкушението е твърде голямо и то много често надхвърля дори и в краткосрочен план пресмятането дали може да си върнат дължимите суми. Неслучайно Асоциацията на колекторските агенции в България е стартирала кампания „Мисия платено“ насочена към младите хора, в рамките на която са направили наръчник за управление на дългове. Възрастните хора са се доказали като по-отговорни „по навик“ и по-сериозно обмислящи дали си заслужава един или друг риск или едно или друго удоволствие в момента.

„Хората не четат и не се интересуват - иначе информация има“ – това е едно от обобщенията по отношение на това дали кредитополучателите полагат целенасочени усилия да се запознаят с изискванията към обслужване на кредита и със собствените си

задължения. Тук, образно казано, топката е прехвърлена в полето на кандидатстващите за финансови средства, които се очаква, че ще прегледат не само предоставените от банката или друга кредитна институция условия, но и ще проявят финансова грамотност като това да проверят как през годините се е котирал швейцарския франк например.

Интересен пример беше даден за възникване на извънредни обстоятелства, които не се влияят от финансовата грамотност, а именно появата на голям дълг по силата на т.нар. „кръвнина“. Това само показва възможното разнообразие от житейски ситуации, които могат да „фалират“ личния бюджет и то без да се вземат погрешни решения.

В друго интервю основен акцент поставен от експерта беше върху необходимостта през закона за личния фалит да се работи за повишаване на финансовата култура на българите и най-вече на тези, които очевидно са се провалили в това да управляват финансите си. Беше подчертана необходимостта да има лице (финансов съветник), което не само да надзирава финансите на длъжника, но и да му дава съвети за управление на бюджета и да го обучава как да се справя с тази материя по-добре. Остана отворен въпросът, обаче, кой финансира тези обучения, защото лицата в несъстоятелност едва ли биха могли да отделят средства за тези цели.

Темата за повишаване на информираността беше засегната като цяло в посока на това, че опитът на заинтересованите страни показва, че наличието на повече информация за процеса на обслужване на един кредит, прави комуникацията по-ясна и по-успешна.

Извадки от описание на финансовата култура на българите:

<i>„Информираността води работата с лица, които имат задължения в по-диалогична, а не в конфронтационна посока.</i>	<i>„Да се посее като начин на мислене... човек да си дава сметка, когато го атакуват множество реклами всъщност трябва ли му тези пари и дали си струва финансовата тежест, която носят впоследствие“</i>
<i>„За кредитите са внимателни, за бързите кредити – не“</i> <i>„Българинът общо взето има желание да живее добре, но няма възможност“</i>	<i>„пострадалите от банките ... наистина са много рационални хора ... хора с бързи кредити, които повечето ги виждам, че не са си обмислили нещата“.</i>

Икономиката след Личния фалит



Какво ще се случи с кредитите след въвеждането на закон за личния фалит е въпрос, който неминуемо възниква.

Като цяло може условно да разделим мненията на две групи – такива, които предсказват финансов апокалипсис след въвеждането на закона и такива, които смятат, че въпреки някои неминуеми промени в политиката на финансиращите институции по отношение на кредитирането, като цяло няма да има икономически колапс и сътресения.

Част от позитивните очаквания са свързани с това, че самите кредитни институции ще използват този инструмент, за да разрешат дългогодишни ситуации с длъжници, които не могат да изплатят задълженията си. В тази група са и мненията, че появата на такъв закон ще стимулира банките да са по-отговори при кредитирането.

Негативните сценарии са в посока на възникване на нова вълна от умишлено набиране на кредитни ресурси от недобросъвесни хора, които след това не ги интересуват, че ще излязат от светлата част на икономиката. От друга страна – тежестта ще се стовари на коректните кредитори в краткосрочен план, в обслужването и лихвите по депозитите, в отдръпване на кредитиращи фирми от България, в повишаване на лихвите по кредитирането, в намаляване на броя отпускани кредити и като цяло в създаване на предпоставки за икономическа криза.

В по-малък мащаб разрастване на сивият сектор – това е едно от очакванията при влизане в сила на закон за личния фалит. Обяснение се дава през темата за личната отговорност на длъжника. Експертите, които работят в сферата на събиране на задълженията изказват сериозен скептицизъм, че в краткосрочен план законът за личния фалит ще доведе до излизане на хората от сивата икономика. Прогнозите са, че хората ще се позоват на него и след това пак ще влязат в сивата икономика, за да спестят част от погасяването. Иначе казано, щом се види обозрим хоризонт – например процедурата да трае 5 години, нагласите и поведението на хората се очаква да бъдат в посока на това да скрият доходите си за този период, за да им бъде удържана по-малка сума. Сред мерките за превенция и противодействие на това очакване са няколко предложения свързани с работния статус на длъжниците.

Едно от предложенията е да се задължат работодателите да не правят промени в начина на осигуряване, защото много често, те, в услуга на служителите си, прикриват част от доходите им, за да не могат да бъдат удържани.

Другото предложение е ако лицето е безработно към момента на започване на процедурата след това да е задължено да не може да откаже предложение за работа от бюро по труда.

Появата на закон за несъстоятелността на физическите лица се очаква да се отрази на т.нар. „скор карти“ на банките и небанковите финансови институции, които за да отчетат този риск се прогнозира, че ще увеличат цената на самия финансов ресурс, който дават и това може да доведе до сериозни финансови предизвикателства за някои икономически субекти. Според експертите, в икономиката няма изолиран процес. Най-често посочваният аргумент е, че добросъвестните длъжници ще плащат кредитите на недобросъвестните. Изрядният кредитополучател ще плати или чрез по-труден достъп до такива финансови услуги, или чрез по-висока цена или чрез намаляване на гъвкавостта на кредитните услуги. Като цяло очакванията са, в зависимост от обема на започнали процедури по личен фалит в първите години от въвеждането му, да настъпят промени в лихвите по кредитите.

Макар и експертите да очертават тези рискове, все пак, в техните мнения като цяло

доминира подкрепата за въвеждането на закон за личния фалит. Нагласите на експертите са детайлно разгледани в следващия раздел от анализа.



На фона на описаната по-горе ситуация с лицата в личен фалит, **приемането на закон за несъстоятелността** среща подкрепата на по-голямата част от заинтересованите страни и експертите.

Ако можем да разположим техните очаквания в една ос по линията законът дали да бъде спасителен за длъжниците или наказателен, по-скоро нагласите са в посока на създаване на по-строга нормативна уредба, която да създава от една страна превенция на злоупотребите, а от друга да формира по-отговорно поведение.

Един от интервюираните експерти много точно даде обобщение на очакванията към него – „Един закон трябва да е рационален и да създава баланс“. Както видяхме и нагласите на широката общественост също са законът да бъде рестриктивен и дисциплиниращ и в никакъв случай да не дава привилегии и права на длъжниците в ущърб на останалата част от обществото. Мерки, които създават допълнителна подкрепяща среда на длъжниците, като социални жилища и безплатни карти за транспорт не се подкрепят, защото това е мярка, която към момента не е достъпна за голяма част от останалите групи от населението със сходен статус.

Позитивните прочити на законодателното уреждане на личния фалит са в две

основни посоки – социален ефект и икономически ефект.

- „Като му дадеш шанс да започне наново той ще произвежда доход, от този доход държавата ще има облаги“.
- „Ще се разреши проблем свързан с икономическа емиграция. Хора, които заминават да работят в чужбина, за да изплащат дългове в България.“

Това са най-често изказваните тези в подкрепа на това и у нас да има закон за личния фалит.

Според част от заинтересованите страни много по-добре е тези хора освободени от несъбираеми задължения да се върнат в „икономически оборот“ и да започнат да генерират средства, при това в страната, а не в чужбина.

Негативните нагласи посочват серия от опасности, които започват от народопсихологията на българина (в „другите държави ... спецификата на морала е различен“) и минават през опасността да не се направи твърде лесно достъпна възможност и съответно привлекателна, и да се оформи така наречената „фуния“ на закона, която да бъде прекалено отворена и от нея да се възползват твърде много хора, което може да доведе до проблеми за финансовата система. На трето място са чисто практически механизми, които към днешна дата липсват, а са необходими за ефективната работа на закона.

Разглеждайки един по един аргументите, първият от тях е свързан с очакването, че ако личният фалит се оформи като един вид „лесен изход“ много бързо местният менталитет ще го припознае като разрешение за още по-безотговорно поведение. Една от дадените характеристики на нашето общество е, че дисциплинацията на закона не е познат.

Споменаваните проблеми при прилагане дори и на ясен и добре структуриран закон, основан на добри практики, са свързани с редица все още несъществуващи необходими предпоставки, наречени от експертите „неадекватности по веригата“. Такива са:

- Проблеми с регистър ГРАО и други регистри като цяло;
- Липсата на финансови експерти, които да подпомогнат голям обем от производства по несъстоятелност;

- Липсата на единен регистър на физическите лица, не само за кредитиращите институции, но и за държавния сектор и за комуналните услуги;

Регистър на задълженията е част от основните дискутирани параметри на закона за личния фалит. Неговата необходимост е обусловена от това, че трябва да има надеждна и пълна информация на едно място за задълженията на физическите лица, която при започване на процедура да гарантира равните права на кредиторите за удовлетворяване на претенциите. Разширяване на позитивите от неговото прилагане са и в това да дава актуална към часа на запитване информация за задължността на физическо лице. Например ако към днешна дата едно лице в рамките на един ден обиколи няколко фирми за бързи кредити то би могло да вземе от всяка една от тях сума, която надвишава неколkokратно възможностите му да ги върне, защото няма от къде да се вземе толкова актуална информация за задълженията му.

При коментиране на механизмите, които са в основата на процедурата за личен фалит един от обсъжданите въпроси беше свързан с това **каква част от задълженията ще се върнат от длъжника и по какъв начин.**

Коментарите се консолидираха в посока на търсенето на гъвкав механизъм, който да се базира на предварително направеният разчет на финансовото състояние на задълженото лице. При възможност и готовност на лицето да изплати веднага задълженията си, може те да се съкратят до максимално нисък процент. Ако трябва да се разсрочи няколко години, то нараства и процентът на връщана сума, а за над 5 години сумата е най-голяма. По описанията на участващите в процеса на събиране на вземания и към момента има подобен механизъм за освобождаване на значителна част от финансовата тежест – когато няма перспектива да се съберат от едно задължено лице търсените средства се правят отстъпки.

Срок за процедура по несъстоятелност

Ключово, за да работи един закон ефективно е логистичната му част да не носи тежест за страните по него и максимално бързо да се стигне до решение и да се започнат действия за изпълнение на това решение. Всяко забавяне се коментира в посока на амортизация на активите на длъжниците, както и натоварване на

психиката на хората, промяна на икономическите обстоятелства и други.

Като цяло всички участници **коментират срок между 3 и 5 години**. Негативният прочит на това да се въведе обозрим срок е очакването, че хората ще изчакат той да мине все така оставайки в сивата икономика и след това ще си обявят реалните доходи. Нагласите са все пак в посока срокът да е гъвкав спрямо това какви са задълженията и какви са активите на лицето.

В рамките на интервютата беше повдигнат и въпросът за съществуващата към момента закрила на т.нар. единствено жилище. Някои от представителите на заинтересовани страни изказаха становища, че е необходимо тази защита да падне, защото в противен случай икономическата обоснованост на личния фалит се обезсмисля. Много често точно недвижимите имущества са тези, които подпомагат изплащането на задълженията.

Част от този дебат е и идеята за мониторингов период назад във времето върху това кой за какво е харчил. Тук отново предложенията бяха да може да се развалят сделки, които са направени в ущърб на кредитора и за укриване на имущества на длъжника. В тази връзка е и искането да има по-дълъг период на контрол на личните парични потоци. Опасенията са, че в България има голям процент на опериране в брой, което трудно може да бъде проследено и отчетено по време на този финансов анализ. Затова и забраната за разполагане на пари в брой за лица във фалит е едно от нещата, които възникна като предложение към законодателя.

Рестрикции vs. подкрепа към неплатежоспособните лица

Всички интервюирани експерти, без значение от която страна на процеса на кредитирането стоят, бяха категорични, че трябва да има рестрикции. Основните опасения са, че иначе ще се стимулират недобросъвестните хора.

Съгласие беше изказано от експертите, че тези, които се възползват от процедурата по несъстоятелност трябва известен период от време да не получават кредит, да не могат да участват в търговско дружество, да не заемат публични длъжности и такива, които изискват боравене с финансови средства („ако той не може да управлява собствените си финанси, как ще управлява тези хора“). Бяха изказани и идеи в посока каквито и да са

мерките те да подлежат на промяна.

По отношение на мерките за подкрепа на лицата в несъстоятелност основното предложение е „да им се дадат условия да работят нормално“.

Кой трябва да взема решение за това дали определено лице има основание да започне процедура по несъстоятелност е един от ключовите въпроси поставен към експертите и заинтересованите страни.

Като цяло и при дълбочинните интервюта, както и при анкетното проучване, мненията се консолидират около съда като институцията, която трябва и може да изпълни тези функции. Основните изказани притеснения са в две посоки:

- дали съда няма да бъде твърде претоварен;
- дали притежава достатъчна финансова експертиза;

Другите обсъждани варианти са свързани с възникването на нов, външен орган, като тук възникват многообразни хипотези свързани с неговата компактност:

- „задължително с юристи“;
- нов вид съд - финансов;

В посока на последното предложение е и фактът, че най-често споменаваната законодателна практика по време на проучването е тази в САЩ. Позитивните аргументи за нейното прилагане в България са в две посоки – че има ясни правила, и че е насочена по-скоро към наказване на длъжника отколкото към поощряване на този тип поведение. В американското законодателство има и специализиран съд по несъстоятелност на физически и юридически лица, който е с отделна структура и е на федерално ниво.

В обобщение, към темата за създаване на нормативен регламент уреждащ личният фалит при физически лица в началото винаги се подхожда скептично и с нагласи, че е „популистки“ и че не е възможен в България. При по-детайлно разискване и обсъждане на отделни аспекти, обаче, експертите се обединиха около твърдението, че е възможен и необходим. Основните различия са по оста „спасителен“ или „наказателен“. Другата тема, поставяна във фокуса на разговорите, е свързана с „качеството“ на закона.

Изказаните аргументи са в посока на това, че може да се приеме слаб или лошо написан закон или такъв, който да защитава само интересите на лицата със задължения.

Притесненията са, че още на ниво текстове няма да се направи нужното прецизиране и, че чисто логистичното прилагане на закона на практика допълнително ще предизвика неадекватни действия.

Друг коментиран аспект свързан с ефектът от въвеждането на нова регламентация, спрямо лица изпаднали в несъстоятелност, е очакването да се създаде нова пазарна ниша в сферата на услугите – например компании, които да предлагат съдействие при подготвянето на документи за започване на процедура по несъстоятелност.

Негативните сценарии очертани от участниците в експертното проучване са в няколко посоки. На първо място по отношение на нагласите на българите към кредитирането. Притесненията са свързани с това, че може да се създаде усещане, че не-плащането на кредити се толерира и може да се размине без санкции и това още повече да намали чувството за лична отговорност на кредитополучателите. А създаването на обозрим хоризонт от няколко години, в които да трае процедурата по несъстоятелност, още веднъж да задържа хората в сферата на сивата икономика, защото ще се приеме, че това поведение спестява „разходи“.

Като извод се очертава искането законът да не бъде изолиран ход, а част от по-голям работещ механизъм.

Част от въпросите, на които се очаква законът за личния фалит да отговори са:

- Ще могат да ли са развалят със задна дата сделки, ако са сключени в определен период преди обявяването в несъстоятелност?
- Остава ли защитата на единственото жилище?
- Кой ще взема решение за обявяване на личния фалит?
- Каква ще бъде продължителността на процедурата?
- Какви ще бъдат рестрикциите към лицата в несъстоятелност?

<i>Извадки от определения за личния фалит и нагласи към него:</i>	
<i>„Демонстриране на добра воля за връщане в икономически оборот“</i>	<i>„Амнистия“ – „Частична амнистия“ „Рестарт“ - „възможност за рестарт“ „втори шанс“</i>
<i>„светлина в тунела на собствената безотговорност“.</i>	
<i>„влошаване на платежното поведение“</i>	

<i>Извадки от определения към закона и нагласите към него:</i>	
<i>„Рационално е да има защита на кредитора той да не изгори с парите си“</i>	<i>„популистки“ „наказателен“ „гъвкав“ „и социална и рационална и икономическа мярка“ „официализиране на необходимостта да дадеш на човека отстъпка“ „строг и справедлив“</i>
<i>„Един закон трябва да е рационален и да създава баланс“</i>	
<i>„ако много хора влязат в тази процедура, значи законът не е добър“</i>	
<i>„Добросъвестния човек, а и кредиторът не бива да бъдат оцетени.“</i>	
<i>„Искаме го, искаме го, без да се разбират последиците“</i>	

В заключение:

Експертите и заинтересованите страни осъзнават, че процесът по създаване на закон за личния фалит е започнал и смятат, че е важно да се отразят не само техните очаквания, но и с негова помощ да се разрешат проблеми, които сега съществуватите практики по събиране на задълженията имат. Законът се вижда и като регламент, подпомагащ формирането на нов тип финансова култура и отговорно поведение на всички

участници в процеса.

8. ИЗВОДИ

Изследването показва, че в България ясно са се оформили нагласи за създаване на специален закон за личния фалит. В същото време, цялостната роля на този закон се възприема като втори шанс и възможност за облекчена и ясно регламентирана процедура, през която да минат лицата, които са изпаднали в свръхзадължнялост. Широката общественост отхвърля мерки, които да предвиждат опростяване на задълженията. Подкрепата за такива мерки е основно по отношение на задължения, които са формирани от допълнителни такси, наказателни лихви и друго оскъпяване в резултат на просрочване на задълженията.

Над две трети от българите смятат, че човек сам носи отговорност за своите финансови задължения и поради това подкрепата е за мерки, които да защитават длъжника и да му гарантират облекчена и справедлива процедура да изплати дълговете си, но не и специална социална подкрепа или опрощаване на дължимото. Подкрепа за лицата, които за изпаднали в неплатежоспособност чрез предоставяне на социално жилище е посочена от около 40% от интервюираните, но единствено в случай, в който лицето е загубило основното си жилище при изпадане в несъстоятелност.

Малка част от интервюираните са съгласни с предложението на лица, които са изпаднали в личен фалит да бъдат предоставяни социални помощи, докато подобрят ситуацията си (20%). Подкрепата за опростяване на остатъка от дълга, който не може да бъде изплатен с наличното имущество заявяват нисък процент от пълнолетните българи (12%). Още по-малка група са лицата, които са съгласни да бъде въведен контрол и ограничаване на потреблението на длъжниците в процедура по личен фалит, в периода на изплащане на дълга (7%).

Изследването показва, че са налице разумни и балансирани нагласи и широката общественост би подкрепила законодателна инициатива, която създава ясна процедура и справедливи правила, но не и твърде много права и социални плащания, отстъпки и опрощаване на задълженията на длъжниците.

Експертните мнения за създаване на нормативен регламент уреждащ личният фалит при физически лица в първоначалната фаза на проучването бяха скептични. При по-детайлно разискване и обсъждане на отделни аспекти от темата, експертите се обединиха около мнението, че един такъв закон е възможен и необходим. Основните различия са по оста „спасителен“ или „наказателен“. Сериозните опасения, споделяни от експертите са свързани с „качеството“ на закона. Изказаните аргументи са в посока на това, че може да се приеме слаб или лошо написан закон или такъв, който да защитава само интересите на лицата със задължения. Притесненията на експертите са, че при формулиране на текстовете на закона няма да се подходи експертно и текстовете няма да бъдат достатъчно прецизни. В допълнение, в процеса на прилагане на закона и практиката допълнително ще настъпят неадекватни действия от страна на задължените по него лица и страните в процедурата.

