

## Раздвижването в продажбите ще бъде лесната част

В ситуация на нарастващо търсене компаниите ще се нуждаят от нов или допълнителен капитал за оборотни средства, както и за инвестиции в по-добро производство и актуално портфолио. Коментарът е на „Делойт България“ след проучване на динамиката в междуфирмената задлъжнялост.

Ангел Трифонов, мениджър в отдел „Финансово консултиране“ на „Делойт България“ Калоян Йорданов адвокат и мениджър в „Делойт Лигъл“

Във всички индустрии компаниите срещат затруднения, които трябва да започнат да контролират сега, за да осигурят бъдещото функциониране на бизнеса. Значително пониженият обем на сделките и забавените доставки отново ни връщат към темата за нивото и продължителността на междуфирмената задлъжнялост. Проучване на „Делойт“<sup>1</sup> сред изпълнителни и финансови директори на действащи у нас компании показва, че за почти три четвърти от участниците вземанията от клиенти остават в рамките на историческите осреднени стойности или намаляват.

Като основна причина се посочват намаляващите продажби – динамика, силно изразена през април, която ограничава темпа на възникване на нови вземания.

В същото време съществуващите се събират в рамките на договорените срокове или с малко закъснение. Друг идентифициран фактор е промяната в политиката на търговски условия. Където това е възможно, производителите активно търсят предоговаряне на досегашните практики, настоявайки за заплащане директно при доставка или в минимални срокове, за да се предпазят от възникването на нови трудносъбираеми вземания. Ето защо поне към момента проучването не установява драстични промени в размера на просрочените вземания. Изключение и изразен ръст на проблемните плащания се наблюдава при компаниите в текстилния и автомобилния сектор и потребителските стоки. В тези отрасли мениджърите сигнализират за значителни затруднения да установят комуникация със своите клиенти с цел евентуално разсрочване и предоговаряне на условията на задълженията. Като основни причини се изтъкват значителните негативни динамики на свързаните крайни пазари и слабата предвидимост, която не позволява планиране на парични



<sup>1</sup> Проучването е проведено чрез кратки интервюта с изпълнителни и финансови директори в България в началото на май 2020 г. и е насочено към компании от индустриалния и производствения сектор: текстил и облекло, фармацевция, здравеопазване, производство на компоненти за автомобили, електроника и електрически компоненти, фаянс и теракота, потребителски стоки, домакински уреди. Проучването не представлява представителна извадка от всички сектори и компании, а предоставя обща информация. Материалът не следва да се третира като финансова, правна или друга професионална консултация.

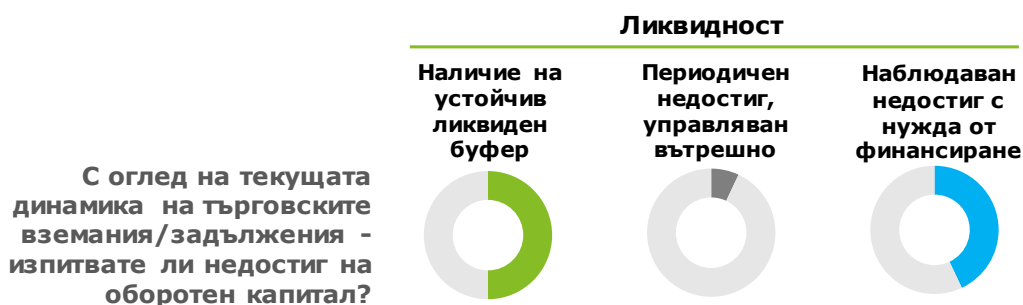
потоци и поемане на евентуални ангажименти за разплащане от страна на клиентите. В същото време обаче около две трети от запитаните признават, че забавят разплащанията си към доставчици на суровини, материали, услуги, включително за наеми, като единствено заплати и осигуровки се изплащат с приоритет. Като главна причина за това се посочва стремежът на мениджърите да съхранят наличната в компаниите ликвидност, свързана с ниската предвидимост на размера на продажбите в средносрочен план и съответстващия евентуален входящ паричен поток. Около 35% от компаниите потвърждават, че са ревизирали негативно годишния бюджет за продажби с между 40% и 60%, за други близо 25% тази корекция е в диапазона 20–40%. Някои фирми коментират, че са взели решение мониторингът на изпълнението на годишния бюджет да бъде изоставено за сметка на ежемесечна, а в някои аспекти и ежеседмична мениджърска отчетност.

## Проблемите при събиране на вземанията не са главният фактор за влошаване на ликвидността

Около половината от анкетираните съобщават, че ликвидният профил на компанията остава стабилен на основата на значителен буфер под формата на оборотен капитал. Останалите 50% регистрират влошаване и почти всички от тях посочват, че активно следят възможностите за подкрепа от държавата и вече имат нужда от допълнително финансиране от банки. Уточнява се обаче, че основният проблем е намаляващият входящ паричен поток (вследствие на намаляващи продажби), който се използва за покриване на фиксирани разходи (наем, персонал, поддържане на активни производствени мощности, охрана, застраховки). Тази динамика постепенно изтегля паричната наличност от компаниите, което поражда двоен проблем. От една страна, несигурност относно възможността да се покриват фиксирани разходи занапред, респективно стимул за забавяне на разплащанията. От друга, се поражда необходимостта от рекапитализиране на компаниите с оборотни средства при евентуален „рестарт“ на търсенето и производството.

## Тенденция за ръст на междуфирмената задлъжнялост може да се очаква дори при раздвижване в продажбите

Структурните предпоставки за увеличение на междуфирмената задлъжнялост са налице, макар и все още да няма конкретни сигнали за това. Голяма част от бизнесите вече предоговарят и ограничават в рамките на приемливото плащанията си към доставчици. Изразходват се наличните ликвидни буфери за покриване на фиксирани разходи, но те са лимитирани и в един момент може да бъдат изчерпани напълно.



## Очаквания и прогнози

Какви са вашите очаквания за тенденцията на търговските вземания и задължения през 2020?

Обратно към нормалните нива



Леко влошаване



Значително влошаване



Дори в ситуация на нарастващо търсене и продажби компаниите вероятно ще се нуждаят от нов или допълнителен капитал за оборотни средства, но също така и капитал за инвестиции, свързани с евентуална актуализация на продуктовото портфолио и модификация на производствените мощности. Тук ключова роля биха имали финансиращите институции. При ограничено кредитиране компаниите вероятно биха потърсили възможност да удължат още повече цикъла на разплащане. Запитани за прогнозата им за края на текущата година, по-голямата част от мениджърите споделят, че се надяват поетапното вдигане на ограничителните мерки да даде резултат и търсенето постепенно да се раздвижи. За някои най-лошото вече е в миналото и очакванията им са от новата година бизнес средата да се нормализира. Опасенията са за втора COVID-19 вълна в началото на четвъртото тримесечие.