

**България Инструменти за ранно предупреждение**

**Доклад за сравнителния анализ (проект)**

**Май
2021 година**

Този проект се финансира от Европейския съюз

**Глобална практика по финанси, конкурентноспособност и иновации (ФКИ)**

CONTENTS

[СЪКРАЩЕНИЯ 3](#_Toc75347221)

[ОПРЕДЕЛЕНИЯ 5](#_Toc75347222)

[БЛАГОДАРНОСТИ 7](#_Toc75347223)

[ОБЩА ИНФОРМАЦИЯ: ЧЛЕН 3 ОТ ДИРЕКТИВАТА 8](#_Toc75347224)

[1. РЕЗЮМЕ 10](#_Toc75347225)

[1.1 Общи констатации (сравнителен анализ) 10](#_Toc75347226)

[1.2 Общи констатации (държави, обхванати от сравнителния анализ) 12](#_Toc75347227)

[2 УВОД 15](#_Toc75347228)

[2.1 Обща информация и обосновка 15](#_Toc75347229)

[2.2 Методология 16](#_Toc75347230)

[2.3 Структура на доклада 16](#_Toc75347231)

[3. МОДЕЛИ В СРАВНИТЕЛНИЯ АНАЛИЗ 17](#_Toc75347232)

[3.1 ИРП, управляван от Търговския съд във Франция 17](#_Toc75347233)

[3.2 Процедура за подаване на сигнали в Италия 20](#_Toc75347234)

[3.3 Подкрепа за предприемачите в затруднено положение в Германия 22](#_Toc75347235)

[3.4 Подкрепа за предприятия в затруднено положение в Нидерландия 25](#_Toc75347236)

[3.4 Полската агенция за развитие на предприятията (ПАРП) и фондация „Семеен бизнес“ в Полша 29](#_Toc75347237)

[4. СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ 30](#_Toc75347238)

[4.1 Институционално измерение 30](#_Toc75347239)

[4.2 Оперативно измерение 34](#_Toc75347240)

[4.3 Измерение във връзка със събирането на данни 47](#_Toc75347241)

[4.4 Планирани промени на ИРП 54](#_Toc75347242)

[ПРИЛОЖЕНИЕ 1 (Подробен сравнителен анализ) 57](#_Toc75347243)

[ПРИЛОЖЕНИЕ 2 (Списък на участниците) 59](#_Toc75347244)

# СЪКРАЩЕНИЯ

|  |  |
| --- | --- |
| **ГД РЕФОРМ** | Генерална дирекция „Подкрепа на структурните реформи“ |
| **ГСБ** | Група на Световната банка |
| **ДДС** | Данък върху добавената стойност |
| **ЕБО** | Европейски банков орган |
| **ЕК** | Европейска комисия |
| **ЕС** | Европейски съюз |
| **ЕЦБ** | Европейска централна банка |
| **ММСП** | Микро-, малки и средни предприятия |
|  **МСП** | Малки и средни предприятия |
| **НПО** | Неправителствена организация |
| **ПАРП** | Полска агенция за развитие на предприятията (*Полша*) |
|  |  |
| **CIP** | Centre d’information sur la Prévention des difficultés des enterprises – Информационен център за предотвратяване на затрудненията на предприятията *(Франция)* |
| **CNCDEC** | Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili – Национален съвет на одиторите и експерт-счетоводителите *(Италия)* |
| **COMI** | Center of Main Interest – Център на основните интереси |
| **CRM** | Customer Relationship Management – Управление на връзките с клиентите |
| **DBA** | Danish Business Authority – Датска икономическа агенция |
| **DINSIC** | Direction Interministérielle du Numérique et du Systeme d’Information et de Communication – Междуведомствена дирекция „ИКТ“ (*Франция*) |
| **DIRECCTE** | Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi - Регионална дирекция „Предприятия, конкуренция, потребители, труд и заетост“ *(Франция)* |
| **DSCR** | Debt Service Coverage Ratio – Коефициент на покритие на дълга |
| **EBA** | European Banking Authority – Европейски банков орган |
| **EBIT** | Earnings before Interest and Tax - Печалба преди лихви и данъци |
| **EBITDA** | Earnings before Interest, Tax, Depreciation, and Amortization - Оперативна печалба (печалба преди лихви, данъци, амортизационни отчисления и погашения) |
| **EIRL** | Entrepreneur Individuel à Responsabilité Limité– Еднолично дружество с ограничена отговорност *(Франция)* |
| **EWE** | Early Warning Europe – „Ранно предупреждение Европа“ |
| **FFR** | Family Business Foundation - фондация „Семеен бизнес“ *(Полша)* |
| **GDPR** | General Data Protection Regulation – Общ регламент относно защитата на данните |
| **INPS** | Istituto nazionale della previdenza sociale – Национален осигурителен институт *(Италия)* |
| **NACE** | Nomenclature statistique des Activités économiques dans laCommunité Européenne *-* Класификатор на икономическите дейности |
| **OCC** | Organismo di composizione della crisi – Орган за разрешаване на кризи *(Италия)* |
| **OCRI** | Organismo di composizione della crisi d’impresa – Орган за разрешаване на корпоративни кризи *(Италия)* |
| **OKB** | Stichting Ondernemersklankbord – Фондация „Усилвател за предприемачи (*Нидерландия)* |
| **ROA** | Return on Assets – Възвращаемост на активите |
| **ROD** | Return on Debt – Възвращаемост на дълга |
| **ROE** | Return on Equity – Възвращаемост на собствения капитал |
| **ROI** | Return on Investment – Възвращаемост на инвестициите |
| **SRSS** | Structural Reforms Support Service - Служба за подкрепа на структурните реформи |
| **URSAAF** | Национален осигурителен институт *(Франция)* |
| **WHOA** | Закон за утвърждаването на частни планове *(Нидерландия)* |
| **XBRL** | Extensible Business Reporting Language |

# ОПРЕДЕЛЕНИЯ

|  |  |
| --- | --- |
|  **АКТИВЕН ПОДХОД** | Подход, при който длъжниците доброволно търсят ИРП за извършване на оценка с цел да се провери дали е налице опасност от несъстоятелност |
|  **ВЕРОЯТНОСТ ЗА НЕПЛАТЕЖОСПОСОБНОСТ** | Вероятност длъжникът да изпита затруднения в изпълнението на финансовите си задължения (обикновено през следващите 12 месеца) |
| **ДЛЪЖНИЦИ** | Домакинства производители, еднолични търговци и нефинансови дружества (в обхвата на ИРП) |
| **ИРП (СИСТЕМИ ЗА ПОДАВАНЕ НА СИГНАЛИ)** | Система за уведомяване на длъжници за опасност от несъстоятелност, която обикновено се задейства при настъпване на определени събития |
| **КОНСУЛТАНТСКИ УСЛУГИ** | Услуги, които се предоставят на длъжници, уведомени от ИРП за опасност от несъстоятелност |
| **НЕФОРМАЛНО УВЕДОМЛЕНИЕ** | Уведомление до длъжника, че е установена опасност от несъстоятелност, чрез неформални комуникационни канали (например по телефона или със съобщение по електронната поща от ИРП или консултантска служба) |
| **ОПАСНОСТ ОТ НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТ** | Голяма вероятност длъжникът да бъде обявен в несъстоятелност (обикновено в следващите 12-24 месеца) |
| **ОТРИЦАТЕЛНА ИНФОРМАЦИЯ** | Информация, която се отразява неблагоприятно на кредитоспособността на длъжника (например за неплатени сметки, просрочия, несъстоятелност на физическо лице или изпълнителни производства) |
| **СТИМУЛИ** | Облекчения, до които имат достъп уведомените от ИРП за опасност от несъстоятелност търговци (например намален размер на санкциите за просрочени данъчни задължения) |
| **ПАСИВЕН ПОДХОД** | Подход, при който ИРП разработва набор от данни за установяване на опасност от несъстоятелност и уведомяване на длъжника за нея |
| **ПРОГНОСТИЧНА СПОСОБНОСТ** | Способността на ИРП да улови опасности за несъстоятелност, която свежда до минимум броя на фалшиво положителните и фалшиво отрицателните сигнали |
| **САМООЦЕНКА** | Извършвана от длъжника оценка, за да провери дали са налице обстоятелства, които могат да задействат системата за подаване на сигнали и по такъв начин да установи опасност от несъстоятелност |
| **ФАЛШИВО ОТРИЦАТЕЛНИ СИГНАЛИ** | Длъжник в затруднено положение (т.е. с голяма вероятност за неплатежоспособност), който не е уведомен от ИРП за перспектива за несъстоятелност |
| **ФАЛШИВО ПОЛОЖИТЕЛНИ СИГНАЛИ** | Длъжник, който не е в затруднено положение (т.е. с малка вероятност за неплатежоспособност), но е уведомен от ИРП за опасност от несъстоятелност |
| **ФОРМАЛНО УВЕДОМЛЕНИЕ НА ТВЪРД НОСИТЕЛ** | Официално уведомление до длъжника, че е установена опасност от несъстоятелност, чрез формална комуникация (служебно писмо от ИРП, известие от съда и т.н.) |

# БЛАГОДАРНОСТИ

Настоящият доклад за сравнителния анализ е изготвен от Групата на Световната банка (ГСБ) по искане на Министерството на правосъдието (МП) на България като част от проект за техническо сътрудничество, изпълняван с финансиране от Европейския съюз чрез Програмата за подкрепа на структурните реформи и със съдействието на ГД „Подкрепа на структурните реформи“. Отговорността за настоящето издание поема единствено екипът на Световната банка. Европейският съюз не носи отговорност за каквато и да е употреба на съдържащата се в него информация.

Целта на настоящия доклад е да подпомогне българските власти в разработването на инструмент за ранно предупреждение (ИРП), чрез който да се установят и подпомогнат длъжници в потенциално затруднено финансово положение в съответствие с препоръките на Директива (ЕС) 2019/1023[[1]](#footnote-1) на Европейския парламент и на Съвета от 20 юни 2019 година за рамките за превантивно преструктуриране, за опрощаването на задължения и забраната за осъществяване на дейност, за мерките за повишаване на ефективността на производствата по преструктуриране, несъстоятелност и опрощаване на задължения и за изменение на Директива (ЕС) 2017/1132 (Директивата[[2]](#footnote-2)).

При изготвянето на настоящия доклад екипът на ГСБ[[3]](#footnote-3) проведе консултации с представители на пет държави, обхванати от сравнителния анализ (Германия, Италия, Нидерландия, Полша и Франция) чрез поредица от срещи с видеоконферентна връзка в периода февруари - март 2021 година[[4]](#footnote-4). Получената по време на срещите информация допринесе съществено за изясняване на особеностите на всеки инструмент.

Екипът на ГСВ изразява голяма благодарност на институциите от държавите, обхванати от сравнителния анализ, за сътрудничеството и споделената с екипа информация.

# ОБЩА ИНФОРМАЦИЯ: ЧЛЕН 3 ОТ ДИРЕКТИВАТА

Преди да пристъпим към сравнителния анализ следва да изясним какво изисква член 3 и какви са границите на неговия замисъл. Член 3 в съответната си част гласи следното:

 “*1. Държавите членки гарантират, че длъжниците разполагат с достъп до един или повече ясно определени и прозрачни инструменти за ранно предупреждение,* ***които могат да установят обстоятелствата, от които може да произтече вероятност за несъстоятелност****, и може да им сигнализират, че са необходими незабавни действия.*

1. *Инструментите за ранно предупреждение могат да включват следното:*

|  |  |
| --- | --- |
| *а)* | *механизми за подаване на сигнал, когато длъжникът не е извършил определени видове плащания;* |
| *б)* | *консултантски услуги, предоставяни от публични или частни организации;**в) стимули съгласно националното право за трети страни с подходяща информация относно длъжника, като например счетоводни, данъчни и социалноосигурителни органи, за да съобщават на длъжника за отрицателни развития.**3.   Държавите членки гарантират, че длъжниците и представителите на работниците разполагат с достъп до релевантна и актуална информация относно наличните инструменти за ранно предупреждение и производства и мерки във връзка с преструктурирането и опрощаването на задължения.**4.   Държавите членки гарантират, че информацията относно достъпа до инструменти за ранно предупреждение е предоставена публично онлайн и че тя е лесно достъпна и е представена по удобен за ползване начин, особено за ММСП.**5.   Държавите членки могат да осигурят подкрепа на представителите на работниците за извършването на оценка на икономическото състояние на длъжника.“* |

От текста на чл. 3 произтичат следните бележки:

* Моментът, когато ИРП следва да е налице, настъпва още *преди* длъжникът да е застрашен от „вероятност за несъстоятелност“, което е стандартът, предвиден в член 4, параграф 1 от Директивата. Това означава, че длъжникът – поне на теория - следва да бъде уведомен преди да възникне задължението му да открие производство по преструктуриране.
* Оттук следва, че допълнителните задължения на директорите по член 19 от Директивата „при наличие на вероятност за несъстоятелност“ не бива да възникват *единствено* при уведомление от ИРП или друг контакт с длъжника по член 3.
* ИРП недвусмислено са насочени в полза на длъжника и на *никого другиго*. Замисълът на Директивата е да се създадат условията да се запазят „успешните примери“ (и бързо да се ликвидират провалите), като се дава предварителен знак в една или друга форма, че в бъдеще може да възникнат финансови проблеми, които да наложат формално преструктуриране, ако не се предприемат бързи действия. Това е в съзвучие с друга главна цел на Директивата: да се насърчава дух на предприемачество в ЕС, както и разумно поемане на рискове от почтени длъжници и същевременно повече разбиране и прощаване на неуспехи.
* Възможно е да възникне рискът работниците, чиито интереси и желания невинаги съвпадат с интересите и желанията на длъжника, да не застанат на негова страна в усилията му да намери дългосрочни решения за предприятието и да се опитат да наложат своите виждания на длъжника. В тази връзка трябва да се отбележи текста на член 3, параграф 5, който гласи, че държавите членки „могат“ да осигурят подкрепа на представителите на работниците за извършването на оценка на икономическото състояние на длъжника. Ако се вземе решение политиката да предвижда такава подкрепа, тогава следва да се обмисли доколко е възможно в законодателството да се регламентира рискът от отговорност. В противен случай, ако тяхното съгласие не е налице, длъжниците имат право да допуснат, че именно те, а не държавата членка или агенцията, която поддържа и управлява ИРП, контролират информационния поток към работниците и/или техните представители.

Освен примерите в самия член 3 Директивата почти не съдържа указания как държавите членки следва да изпълнят изискването за достъп на длъжниците до „един или повече“ ИРП. Директивата обаче дава големи възможности на всяка държава членка да направи необходимото по своя преценка и според нейните потребности и институционален капацитет.

# РЕЗЮМЕ

## **Общи констатации (сравнителен анализ)**

1. **Независимо от обстоятелството, че Директивата се прилага отскоро, видимо има разнообразни подходи към прилагането и управлението на инструменти за ранно предупреждение (ИРП) в държавите членки.** Всъщност в някои правни системи сигнализирането за евентуална несъстоятелност зависи изцяло от призива на длъжника за помощ[[5]](#footnote-5), а в други се изисква съчетание от доброволно разкриване на информация и докладване от външни организации (или дори задължителна самооценка), за да бъде подаден съответният сигнал. Във всеки случай повечето включени в анализа страни имаха механизми за установяване на очертаващи се затруднения на длъжниците в подкрепа на ранната интервенция за предотвратяване на несъстоятелността далеч преди приемането на Директивата[[6]](#footnote-6). В този смисъл Директивата явно формализира вече установена практика, за да осигури въвеждането на минимални изисквания в подкрепа на „проактивното правосъдие“.
2. **Няколко от държавите, включени в сравнителния анализ, видимо следват „една или повече“ от съдържащите се в Директивата насоки, като прилагат различни решения спрямо длъжниците.** Всъщност в повечето от тях са налице два или повече механизма в подкрепа на длъжниците[[7]](#footnote-7). Основната причина за това разнообразие от инструменти е двояка. От една страна там, където ИРП се управляват от частни организации с нестопанска цел, инструментите не са под контрола на публичния сектор и няма ограничения за социалното предприемачество (т.е. различни субекти могат да предлагат сходни решения в различни райони на страната). От друга страна различните механизми често пъти обслужват различни сегменти в приложното поле на Директивата[[8]](#footnote-8), като някои инструменти са насочени главно към еднолични търговци и микропредприятия, докато други механизми са съобразени с особеностите на по-големите предприятия.
3. **ИРП очевидно са пряко интегрирани в рамката за превантивно преструктуриране в две от петте включени в сравнителния анализ държави[[9]](#footnote-9)**. Но прилагането на този подход разкрива някои ограничения в прилагането на инструментите: във Франция най-важните критерии за установяване на длъжници, изправени пред потенциални затруднения, може да се различават поради дискреционните правомощия на съдиите и съдилищата (което не гарантира равнопоставеност на предприятията в затруднено положение), докато и в двете държави (Франция и Италия) подходът според наличните данни все още зависи от набор показатели, които може да сигнализират за опасност от несъстоятелност, когато е твърде късно, и затова ограничават ефективността на ИРП.
4. **Що се отнася до подаването на сигнали за затруднения от длъжниците, подходът на основата на задължителната периодична самооценка изглежда новаторски[[10]](#footnote-10), тъй като налага въвеждането на прогностичен подход в дейността на предприятията**. Все пак има резерви спрямо въздействието на този подход – най-вероятно самооценката е приложима само към малките и средните предприятия, но не и към микропредприятията или едноличните търговци. Заслужава да се отбележи, че в редица държави (включително България) тези сегменти представляват значителен дял от субектите в приложното поле на ИРП. Накрая, още едно важно неудобство при използването на този подход: за да се осигури ефективна система с висока прогностична способност, ориентираните към бъдещето показатели за установяване на вероятност за несъстоятелност следва да разчитат на много подробно разработена система от прагове, чиито стойности може силно да се различават според сектора на стопанска дейност и фазата от икономическия цикъл[[11]](#footnote-11). Ето защо са необходими усилия за управление и поддържане на стойностите на праговете, над които се подават сигнали.
5. **С оглед на посочените по-горе съображения най-ефективните решения в подкрепа на ефективната рамка на ИРП във всяка страна следва да се основават на принципа на взаимно допълване.** Всъщност системите с доброволен достъп на длъжниците изглеждат най-пригодни за едноличните търговци, семейните фирми или микропредприятията, докато по-проактивният подход, който използва данни от обществено достъпни източници за подаване на сигнали, следва да подпомага малките, средните и големите предприятия, включително дружествата, чиито ръководства не са наясно, че са изправени пред затруднения, или не желаят да съобщят за тях.
6. **Както беше подчертано по-горе, в повечето, ако не във всички включени в сравнителния анализ страни се наблюдава еволюция на инструментите и в светлината на извънредното положение поради пандемията.** В краткосрочен до средносрочен план се очакват следните най-важни подобрения: (а) ще се възприема по-изчистен подход спрямо данните, събирани от обществено достъпни или частни информационни източници; (б) на тази основа ще се прилага все по-ясно изразен проактивен подход с утвърдените ИРП, тъй като събирането на данни ще улесни инструментите при профилирането на предприятия, изправени пред опасност от несъстоятелност, процесът на първоначален преглед ще се освободи от субективни преценки и ще се автоматизира в по-голяма степен; (в) както вече се практикува в някои държави[[12]](#footnote-12), усъвършенстваната аналитика на данни (изкуствен интелект, машинно самообучение и т.н.) ще играе все по-важна роля в профилирането на предприятията. Но като се има предвид огромното разнообразие от причини, поради които длъжникът маже да изпадне в затруднено положение[[13]](#footnote-13), намесата на човека винаги ще е необходима като последна инстанция за потвърждение на профила или корекции в прогнозата за вероятността от несъстоятелност.
7. **Културният елемент се очертава като ключов аспект, който играе основополагаща роля за приемането на най-важните стратегически решения за моделите на ИРП.** Най-значителни са следните променливи: (а) културата на предприемачество, неуспех и втори шанс във всяка правна система, която може да се отрази на оперативните характеристики на ИРП, т.е. в случаите на доброволно разкриване на информация от длъжниците; (б) доверието на частния сектор към публичния и степента на ориентираност на публичния сектор към обслужване на длъжниците, което може да се отрази на институционалните характеристики на ИРП, т.е. дали инструментът ще се управлява от публична или частна структура; (в) културата на управление на кредитния риск от страна на субектите във финансовия сектор, която може да се отрази на подкрепата за инструмента от публичните структури и организационните характеристики при разработването на модел според вече натрупания опит на частните оператори.
8. **Цената и сложността на въвеждането, поддържането и управлението на ИРП не бива да се подценяват от хората, които разработват съответната политика в България.** Според приблизителните разчети годишният бюджет за дейността на ИРП възлиза на 150 000 до 500 000 евро за вече утвърдени механизми на основата на доброволното разкриване на информация от длъжниците в други страни (например Германия), а процесът на избистряне на оперативната рамка и изграждането на необходимата мрежа с достатъчно умения за подкрепа на предприемачи в затруднено положение може да продължи до 12 месеца.
9. **Общо взето, създаването на пълноценно ефективни инструменти, които да се справят и със сегашната пандемия и последиците от нея, тепърва предстои във включените в сравнителния анализ страни.** На практика изглежда необходимо да се усъвършенстват и двата подхода (доброволният, при който самите предприемачи търсят помощ, и проактивният, при който ИРП сигнализират за потенциална несъстоятелност). Що се отнася до доброволните подходи, вероятно те са по-ефективни при установяването на затруднения. А за проактивните подходи може да се каже, че въвеждането на добре структурирано и всеобхватно събиране на данни, подпомагано от разузнаване на данни в подкрепа на прогностичните модели, е все още на много ранен етап. От тази гледна точка бурното развитие на ИРП в няколко държави с оглед на установените в Директивата крайни срокове ще улесни споделянето на натрупания опит и ще повиши ефективността на платформите.

## **Общи констатации (държави, обхванати от сравнителния анализ)**

1. **Механизмът за ранно предупреждение във Франция има натрупан дълъг и солиден опит. Той се основава на два тясно свързани стълба (установяване и преодоляване) в подкрепа на проактивен подход към изпадналите в затруднения длъжници и ефективни мерки за преодоляване на трудностите като действащо предприятие.** Моделът отразява особеностите на френската съдебна система, при която съдиите в търговските съдилища са бивши предприемачи, избрани от своите колеги, и следователно с достатъчен практически опит в етапа на ранното установяване. Този механизъм има следните по-важни слабости: (а) в етапа на установяване все още се разчита на някои показатели, които не са ориентирани към бъдещето (като например отрицателен нетен капитал) и сигналът за евентуална несъстоятелност може да бъде подаден твърде късно; (б) има възможности за подобряване на вътрешните процедури (когато сигналите за затруднения се подават от одитори и представители на длъжника) и (в) непознаването на механизма и големите разходи в производствата за преодоляване на затрудненията в момента спират достъпа на по-малките предприятия до такива производства.
2. **Основният механизъм за ранно предупреждение в Италия беше определен съвсем наскоро и влизането му в сила предстои през септември 2021 година.** Той се основава на усъвършенстван подход, който улеснява запознаването на длъжниците с признаците, които задействат сигнали и може да се използват за изпреварващо установяване на затруднения с подкрепата на система от показатели за ранно предупреждение, които са на разположение на институционалните кредитори. Търговската палата се възприема като независим орган както от длъжниците, така и от кредиторите и ще изиграе решаваща роля в установяването на настъпили затруднения и в подкрепата за длъжниците. Най-важните безпокойства във връзка с процедурата произтичат от следните обстоятелства: (а) системата от показатели за подаване на сигнали за опасност от несъстоятелност на основата на прогностични алгоритми беше разработена преди две години (те може да се окажат неприложими към сегашната обстановка); (б) разходите за професионална подкрепа на длъжниците в етапа на преодоляване на затрудненията (предполага се, че ще бъдат големи и заради тях по-малките предприятия ще се въздържат да съобщават за вероятност за несъстоятелност; (в) все още не е уточнено какви специалисти ще оказват професионална подкрепа (обсъжда се вариантът да бъдат синдици. В такъв случай може да възникне безпокойство за капацитета да се подпомогне длъжник в затруднено положение като действащо предприятие, както и за риска от конфликт на интереси).
3. **Основният механизъм за ранно предупреждение в Германия се основава на искрената съпричастност на предприемачи (и предприемачи в пенсия) и желанието им да подкрепят своите колеги.** Инициативата започва като група за взаимопомощ на предприемачи, преживели опустошителното въздействие на лични житейски неуспехи и готови да споделят поуките от своя опит с колеги, които се сблъскват със същите трудности. На длъжниците се предлагат разнообразни услуги, включително подкрепа за втори шанс, и се обръща особено голямо внимание на личните/психологическите фактори за настъпилата криза. Моделът се отличава със следните особености: (а) зависи изцяло от желанието на предприемачите да потърсят помощ; (б) отразява специфичната германска култура, която възприема неуспехите осъдително; (в) поради това отразява нуждата на предприемачите да достигнат до „сигурно убежище“, което възприемат като напълно неутрално, приветливо и готово да им предостави необходимата помощ.
4. **Подобно на Германия Нидерландия също има над 40-годишна традиция на утвърдени механизми за подпомагане на предприемачи, които търсят помощ.** Но механизмите не се основават единствено на взаимопомощ. Всъщност различни органи и организации като Търговската палата, финансови институции и общини участват проактивно, като насочват подпомагащите към длъжници в затруднено положение и покриват част от разходите. Все пак моделът разчита изцяло на осъзнаването на трудностите и желанието на предприемачите да получат помощ.
5. **Механизмът в Полша черпи вдъхновение от вече създадените системи в други държави (като например Германия) чрез помощта от** **мрежата “Ранно предупреждение Европа“ (Early Warning Europe).** Системата е изградена благодарение на поуките от опита на други страни (Германия, Дания), залага изцяло на инициативата на предприемачите да потърсят помощ и се основава на мрежа от доброволци – бивши предприемачи, към които длъжниците се обръщат след първоначално пресяване. Може би има прилики между Полша и България – новосъздаденият механизъм в Полша е „второ поколение“ ИРП, а и двете източноевропейски страни споделят общо културно наследство (сходно възприемане на ролята на публичния сектор от страна на операторите в частния сектор, сходна култура на предприемачество и доброволчество, сходни модели и трудности в сегмента на МСП). Но механизмът е насочен главно към отделните предприемачи (едноличните търговци) и микропредприятията (които в момента представляват значителна част от пазара на МСП).
6. **Представената по-долу таблица синтезира най-важните характеристики на механизмите за подаване на сигнали в обхванатите от сравнителния анализ страни**, включително институционална рамка, оперативна рамка (как се установява наличието на риск и какъв е достъпът до услугите за подкрепа), използване на данни за установяване на риска и перспективи за бъдещото развитие. Мотивировката на избора на една или друга характеристика в посочените държави е обобщена в таблицата от информацията, получена по време на срещите с националните структури.

Таблица 1: Основни характеристики на ИРП в обхванатите от сравнителния анализ държави

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Тема** | **Основни характеристики** | **Мотивировка** |
| 1. **Институционална рамка**
 | Публичен орган (Италия, Франция) | ИРП като част от превантивните производства |
| Агенция за подпомагане на МСП (Полша) | Икономии от мащаба в структура, чиято мисия е да предоставя услуги в подкрепа на МСП |
| Частни структури (организации с нестопанска цел – Германия, Нидерландия) | ИРП следва да се възприемат като изцяло неутрална структура, която работи единствено в интерес на длъжниците |
| 1. **Оперативна рамка (установяване)**
 | Самооценка на предприятието и външен преглед с цел да се сигнализира за опасност от несъстоятелност (Франция, Италия) | Важно е предприятията да въведат ориентирани към бъдещето превантивни подходи в стопанската си дейност. Голямото въздействие на несъстоятелността на МСП върху цялото общество налага задължително сигналите да бъдат отправени още преди да възникнат трудностите, като се има предвид високата социална цена. |
| Доброволно разкриване на информация от предприятието, което търси помощ (всички останали държави) | Ако се разчита на обществено достъпна количествена информация може да се стигне до фалшиво положителни сигнали или да се пропуснат ситуации със затруднения поради лични/качествени фактори (фалшиво отрицателни сигнали). Предприятието може да се възстанови единствено от силно мотивирани и честни предприемачи, които сами търсят помощ. |
| 1. **Оперативна рамка (преодоляване)**
 | Задължително (т.е. от длъжниците се изисква обратна връзка, когато се установи вероятност за несъстоятелност) – Франция, Италия | Длъжниците имат отговорности спрямо своите служители и институционалните кредитори, които може да бъдат засегнати от евентуално обявяване в несъстоятелност |
| Доброволно (т.е. длъжниците сами преценяват дали да потърсят подкрепа и съдействие за решаване на проблемите) - всички останали държави | Търсенето на помощ е първата стъпка към решаването на проблемите. Длъжниците, които не са съвсем наясно с проблема или не се чувстват ангажирани, няма да успеят да възстановят предприятието. |
| 1. **Ориентираност на данните**
 | Установяването на затрудненията се основава на ориентирани към бъдещето данни и показатели за сравнение със сходни предприятия (Италия) | Моделът следва да бъде прогностичен и да разкрива трудностите, докато все още могат да бъдат преодолени. Сигналът обаче трябва да бъде потвърден от експертна трета страна. |
| Установяването на затрудненията се основава на различни сигнали и информация от висок порядък за дейността на предприятието (Франция) |  Съдиите със значителен експертен опит следва да бъдат в състояние да извършат преглед според показателите за подаване на сигнали и да установят към кои предприятия следва да се приложи производство по превантивно преструктуриране. |
| Установяването на затрудненията се основава на качествени данни, интегрирани в количествена информация от висок порядък (всички останали държави) | Вероятността за неплатежоспособност невинаги може да се долови чрез количествени данни. |
| 1. **Планирано развитие**
 | 1. По-ясно изразен прогностичен подход на основата на данни (Италия, Франция, Полша, Нидерландия)
2. Свеждане до минимум на бариерите пред достъпа до ИРП (Италия, Франция, Нидерландия)
3. Намаляване на мащаба на ИРП с оглед на по-голямата им привлекателност за по-малки предприятия (Франция)
4. Използване на вече събрани данни за по-ефективен и целенасочен преглед на състоянието (Германия, Нидерландия)
 | Механизмът да бъде по-приобщаващ, ефективен и да подпомага с оглед на извънредното положение поради пандемията от КОВИД-19 и очакваните икономически последици от нея, които вероятно ще засегнат голям брой МСП. |

# УВОД

# 2.1 Обща информация и обосновка

1. **Съгласно Директива 2019/1023 следва да се разработят инструменти за ранно предупреждение (ИРП), които да предупреждават длъжниците за спешната необходимост да предприемат действия, като се имат предвид ограничените средства на МСП за наемане на експерти.** Член 3 от Директивата предвижда насоки за няколко инструмента, които може да се използват като част от ИРП[[14]](#footnote-14). Длъжникът може да бъде уведомен от публична или частна организация, която му предоставя услуги, или от трета страна (счетоводител, данъчна администрация, осигурителен институт), която разполага с информация за неизвършени плащания или неблагоприятна стопанска тенденция от по-общ характер.
2. **Целта е да се установи кои предприятия са изправени през финансови затруднения, за да получат уместни съвети още в ранните етапи от кризата (т.е. като действащо предприятие), което дава възможност за намаляване на личните, стопанските и обществено-икономическите последици от затрудненото положение.** Интересно е да се отбележи, че член 3 описва пределно общо как държавите членки следва да спазят изискванията на Директивата, като съзнателно оставя широко поле за обсъждания и избор на най-ефективните и съобразени с индивидуалните особености решения.
3. **На тази основа може да се откроят разликите между държавите членки, в които вече има създадени ИРП.** Изясняването на основните причини за тези разлики има първостепенно значение за страните, които възнамеряват да въведат ефективни ИРП, като евентуално отидат отвъд рамките на формалното регулаторно съответствие. Всъщност анализът на моделите, които се очертават от съществуващите разлики, може да помогне за изграждането на подходящи институционални, оперативни и изпълнителни рамки, които намаляват до минимум рисковете при реализацията и се възползват от поуките, извлечени от опита на други държави.
4. **Ето защо докладът се съсредоточава върху описанието на институционалните, оперативните и изпълнителните рамки на ИРП в държавите, включени в сравнителния анализ.** Информацията за различните стратегически решения, възприети в други страни, допълва вече разработения анализ на положението в България, който беше извършен от екипа на ГСБ[[15]](#footnote-15) в сътрудничество с Европейската комисия и българските власти.
5. **Накрая, докладът все пак може да е непълен в описанието на ИРП в някои държави.** Всъщност в страните, където сигнализирането за вероятна несъстоятелност зависи изцяло от желанието на длъжниците да получат помощ и подкрепа (вж Германия, Нидерландия и Полша), е възможно да има други институции, които не са анкетирани от екипа, но предоставят подобни услуги с цел да подкрепят предприятията, при които са налице ранни признаци за затруднения.

# 2.2 Методология

1. **Екипът на СБ съвместно с българската страна подбра група държави членки, в които вече се прилагат ИРП.** Избраните държави са Германия, Италия, Нидерландия, Полша и Франция. Най-важният сред факторите за определяне на извадката е разнообразието от решения и подходи за прилагане и управление на инструментите. Така например в Германия ИРП се задейства само когато длъжникът даде знак за възникналите затруднения, докато във Франция механизмът за подаване на сигнали разчита главно на обществено достъпни данни и при неблагоприятна тенденция предизвиква намесата на публичните органи.
2. **На тази основа екипът на СБ разработи методология за оценка, за да отрази най-съществените теми във връзка с ИРП в обсъжданията с националните органи.** Най-важните теми са следните: (а) институционална рамка (обща информация за институциите, които организират и управляват ИРП, основната им дейност, правния им статут и тяхната мисия); (б) оперативна рамка (как се управлява ИРП, как длъжниците се възползват от ИРП, как са структурирани мерките за оценка и подпомагане); (в) изпълнителна рамка (основни стъпки в процеса на изпълнение, планирани следващи стъпки за борба с пандемията от КОВИД-19 и последиците от нея); (г) други хоризонтални въпроси (рамка за резултатите, среда за споделяне на данни, икономическа среда).
3. **След изясняването на методологията националните органи получиха въпросник[[16]](#footnote-16) по горепосочените теми и след това бяха организирани срещи с видеоконферентна връзка.** Въпреки че не всички институции бяха в състояние да попълнят всички раздели от въпросника[[17]](#footnote-17), наличието на стандартни контролни списъци осигури равнопоставеност на всички участници по отношение на събирането на данни, за да бъдат възможни сравненията между различни институции и различни държави, и улесни диалога по време на срещите.
4. **Срещите с националните органи чрез видеоконферентна връзка помогнаха на екипа да изясни основните характеристики на ИРП и мотивировката на най-важните стратегически решения, както и очакваните промени в ИРП, за да се преодолеят последиците от пандемията.** В някои случаи беше предоставен допълнителен материал и бяха проведени отделно допълнителни срещи за по-задълбочено обсъждане на някои конкретни теми[[18]](#footnote-18).

# 2.3 Структура на доклада

1. **Докладът съдържа четири основни раздела (увод, резюме, модели на ИРП, сравнителен анализ).** В увода се описва общата информация и обосновката за разработването на настоящия доклад за сравнителния анализ, както и възприетата от екипа методология. Общите констатации от сравнителния анализ на основните характеристики на ИРП в избраните страни са представени в резюмето, като там са посочени също така най-важните разлики и мотивите за тях. По-нататък е дадено широко описание на моделите във всяка от включените в сравнителния анализ държави. Описанието се допълва в последния раздел на доклада от вертикален анализ по отделни теми и свързаните с тях решения в петте държави.

# МОДЕЛИ В СРАВНИТЕЛНИЯ АНАЛИЗ

1. **Този раздел съдържа общо описание на включените в сравнителния анализ модели.** Описанието обхваща широк кръг от правни, институционални, оперативни и изпълнителни рамки за ИРП във всяка отделна страна, както и всякаква друга важна информация за изясняване на контекста и отразяване на особеностите във всяка страна.

# 3.1 ИРП, управляван от Търговския съд във Франция

1. **Рамката на несъстоятелността във Франция е много солидна и усъвършенствана. Тя подкрепя разнообразни мерки, които облекчават преодоляването на затруднено положение в условията на действащо предприятие.** На практика може да се прилагат различни механизми за подаване на сигнали[[19]](#footnote-19), за да може затрудненията да се установят колкото е възможно по-рано и да се направи опит за тяхното преодоляване преди положението да се влоши още повече.
2. **Всеки търговец или занаятчия, еднолично дружество с ограничена отговорност (EIRL) или частноправно юридическо лице може да се присъедини към група за превенция, утвърдена от префекта на департамента.** Групата извършва поверителен счетоводен и финансов анализ на информацията, която нейните членове й предоставят. Когато установи признаци на затруднения, тя информира съответния член и може да предложи намеса на експерт. Администрацията сътрудничи с утвърдените групи за превенция. Централната банка също може да дава становища по финансовото състояние на членовете. Утвърдените групи за превенция имат право да сключват споразумения в полза на своите членове, по-конкретно с банки и застрахователни дружества.
3. **Веднага след възникването на трудности в управлението на предприятието, управителят може да приложи превантивен и обективен подход.** Това дава възможност на Комисията да установи източника на трудностите и да ги преодолее във възможно най-кратки срокове. Инструментът за самооценка[[20]](#footnote-20) помага на предприемача да оцени обективно тежестта на затрудненията. Без да съдържа числови елементи, чието значение зависи от предмета на дейност и средата, в която работи предприятието, този инструмент за предварителна оценка се основава на взаимоотношенията с трети страни (банки, работници и служители, клиенти, доставчици, административни органи).
4. **За по-големите предприятия механизмите за подаване на сигнали във Франция може да бъдат задействани вътрешно или външно.** Вътрешната инициатива може да дойде от акционери, работнически съвети или назначени регистрирани одитори. Ако един или повече от изброените субекти забележи събития или рискове, чиято реализация вероятно ще застраши стопанската дейност на длъжника, обикновено процедурата се задейства, като ръководството се задължава да представи обратна връзка в предварително определен срок и да осигури съответната документация. Когато не се представи обратна връзка или предоставената информация не е задоволителна, следващата стъпка в процедурата е да се сезира компетентният съд, след което председателят на съда призовава представители на предприятието на поверителен разговор.
5. **Броят на подадените сигнали по вътрешна инициатива все още е малък.** Така например през 2019 г. от общо 9000 свикани срещи едва 10 % се дължат на спонтанно съобщена вероятност за обявяване в несъстоятелност. Главната причина за малкия относителен дял на задействаните вътрешно процедури произтича от обстоятелството, че във Франция само сравнително големите предприятия имат назначен регистриран одитор[[21]](#footnote-21) или работнически съвет.
6. **Най-типичният подход към откриването на превантивно производство е предупреждението от външен източник на основата на многокритериен анализ, извършен от съдиите в Търговския съд.** Това означава, че се извършва преглед на обществено достъпните данни, за да се установят признаци на затруднения, които трябва да се проверят. Основните характеристики на прегледа и методологиите за оценка на този етап зависят от съдилищата. Въпреки това най-често се анализират следните важни аспекти: (а) неизпълнение на задълженията за отчетност (общи събрания на акционерите, представяне на годишни отчети); (б) сигнали от външни източници като прокуратура, назначени регистрирани одитори, централна банка; (в) регистрация на привилегии от данъчната администрация и осигурителния институт (URSAAF); (г) отрицателни резултати от дейността (рязък спад на оборота); (д) капиталът и фондовете вече не поддържат непрекъснатостта в стопанската дейност (примерно отрицателна приемственост).
7. **Когато се разкрие вероятност за несъстоятелност, председателят на търговския съд по седалището на предприятието може да се свърже с неговия управител за среща с него.** На срещата има възможност да се обсъдят с председателя на съда собствените мерки за подобряване на състоянието на предприятието. При необходимост може да се потърси информация от одиторите, административните служби, осигурителните служби и централната банка, за да се уточни състоянието.
8. **След изслушването председателят на съда[[22]](#footnote-22) – по изричната молба на представителя на фирмата – може да назначи или представител[[23]](#footnote-23) (ако предприятието не е преустановило изпълнението на финансовите задължения), или помирител (ако предприятието има просрочени финансови задължения до 45 дни).** Двете производства[[24]](#footnote-24) дават възможност на ръководството на фирмата да ползва услугите на квалифициран специалист, чиято мисия е да постигне финансова договореност с основните кредитори.
9. **Първото производство (ad—hoc mandate) е доверително посредническо производство, образувано по искане на директорите. При него се назначава посредник (*mandataire ad hoc*) от председателя на местния съд, за да подпомогне предприятието да преодолее затрудненото положение** (например да договори преструктуриране на дълга, да изпълни план за освобождаване на персонал, закриване на производствен обект и т.н.). Задълженията на посредника (*mandataire ad hoc)* се определят от съда, който го назначава. Той обикновено помага на длъжника да извърши оценка на положението (например дали е уместно да се образува производство по несъстоятелност) и му съдейства при договарянето. По правило посредникът (*mandataire ad hoc*) се избира от регистъра на специалистите в областта на несъстоятелността и не се намесва в оперативното управление на дружеството (директорът запазва длъжността и правомощията си).
10. **Второто производство (помирение) обикновено започва малко преди края на първото.** Всъщност когато смятат, че са близо до постигане на споразумение с кредиторите, длъжниците подават молба до председателя на съда да преобразува посредническото производство (*mandat ad hoc)* в помирително. Двете производства са твърде сходни: основната разлика е, че помирител може да бъде назначен за ограничен срок (4 месеца + 1 при изключителни обстоятелства[[25]](#footnote-25))
11. **След превантивните производства най-често се предприемат следните стъпки: (а) фирмата продължава да работи като действащо предприятие; (б) образува се охранително производство; (в) образува се съдебно производство за ликвидация.** Охранителното производство (обикновено или ускорено) е превантивно производство, което трябва да осигури възможност непреодолимите затруднения на предприятието да се решат преди то да изпадне в неплатежоспособност. Целта е да се разработи резервен план, така че предприятието да продължи своята дейност (ако е необходимо, и чрез преобразуване), да запази работните места и да изчисти дълговете.
12. **Няма категорично установена връзка[[26]](#footnote-26) между предприятията в превантивно производство и мерките за подкрепа при преодоляване на затрудненията като действащо предприятие.** Все пак има определен набор от мерки, които се предлагат от централните държавни органи или от местната администрация и общините. Най-често прилаганите мерки са отсрочване или разсрочване на данъчни задължения, гарантирани от държавата заеми и фондове за солидарност[[27]](#footnote-27).
13. **Както беше посочено по-горе, френската превантивна рамка изглежда солидна и всеобхватна, тъй като залага на двата тясно свързани аспекта – установяване и преодоляване.** Налице са планове за усъвършенстване, за да се подобрят още повече по-нататъшните резултати, включително за преодоляване на положението поради пандемията от КОВИД-19. Плановете за еволюция на ИРП включват следното: (а) повишаване на привлекателността на производството за по-малките предприятия, намаляване на разходите за посредници и помирители, реализиране на информационни кампании за повишаване на осведомеността, създаване на възможности счетоводителите (не само назначените регистрирани одитори) също да започват вътрешни процедури; (б) прилагане на подход за събиране и анализ на данни с по-голяма прогностична способност чрез сътрудничество с новите инициативи на Министерството на икономиката и финансите на основата на изкуствения интелект.
14. **За целта по инициатива на Министерството на икономиката и финансите през 2019 г. започна проект, наречен „Слаби сигнали“ (“*Signaux Faibles*”), за автоматично установяване на потенциални финансови и икономически затруднения на предприятията, което да повиши ефективността на тяхното преодоляване.** Целта на проекта е най-пълноценно да се използва богатството от административни данни, за да се разработи аналитичен инструмент за прогнозиране на икономически затруднения чрез кръстосано засичане на статистика от различни източници (регистри към търговските съдилища, данъчна администрация, осигурителен институт, данни на централната банка, търговски данни и т.н.). Следователно сливането на съществуващите инструменти за разкриване на затруднения (по-специално вътрешните бази данни на регистрите към търговските съдилища) с автоматичното засичане в рамките на проекта „Слаби сигнали“ е един от заложените за бъдещето приоритети.
15. **Накрая, освен официалната превантивна рамка очевидно съществуват няколко институции на централно[[28]](#footnote-28) и местно равнище във Франция за подкрепа на предприятия в затруднено положение и насърчаване на втория шанс.** Един от многобройните примери са информационните центрове за предотвратяване на затрудненията на предприятията (CIP[[29]](#footnote-29)). Мрежата от центрове, най-често създадени към търговските палати, предлага разнообразни услуги на малките предприятия, включително диагностика онлайн и подкрепа от екип доброволци, които подпомагат затруднените предприятия като ментори. В предоставянето на такива услуги центровете търсят партньорството на различни публични структури (местни администрации, общини, синдикати, централната банка, търговските палати) и частни организации (НПО[[30]](#footnote-30)).

# 3.2 Процедура за подаване на сигнали в Италия

1. **Наскоро въведената процедура за подаване на сигнали в Италия е част от по-широкомащабната реформа на цялостния режим на несъстоятелността[[31]](#footnote-31).** Новата нормативна уредба обръща голямо внимание на превенцията и на прогностичния подход към несъстоятелността. Всъщност главните цели са следните: (а) да се насърчи бързото установяване на затрудненията в стопанската дейност; (б) да се предостави на жизнеспособните предприятия, изправени пред временни финансови затруднения, набор от инструменти за преодоляване на кризата, които улесняват бързото преструктуриране; (в) да се запази (доколкото е възможно) действащото предприятие.
2. **С оглед на горепосочените цели новата нормативна уредба дава определение на понятието „корпоративна криза“ – затруднено състояние, което засяга способността на предприятието да работи и за което има вероятност да се превърне в несъстоятелност в краткосрочен план.** Следователно в Италия има видимо изместване на парадигмата на режима на несъстоятелност, понеже подходът с ориентирани към бъдещето данни се предвижда да установява ситуациите, при които има вероятност да се стигне до несъстоятелност в краткосрочна перспектива.
3. **За да се осигури ранното установяване на настъпила корпоративна криза, в новия режим се предвижда предприемачите задължително да изградят подходящи организационни структури, които улесняват ранното установяване на корпоративните кризи и предприемането на бързи и целесъобразни мерки.** Но към задължението за създаването на подходящи за целта функции се прилага принципът на пропорционалност[[32]](#footnote-32).
4. **Процедурата за подаване на сигнал за корпоративна криза може да се задейства отвътре или отвън.** При вътрешно задействане на процедурата източник на сигнала може да е самото предприятие (чрез периодична самооценка по редица показатели) или одиторите на дружеството, ако са налице данни, че може да се засегне стопанската дейност като действащо предприятие. Работна група, съставена от представители на Националния съвет на одиторите и експерт-счетоводителите[[33]](#footnote-33) и на Търговския регистър[[34]](#footnote-34), подготви набор от показатели за целите на ранното установяване на корпоративни кризи.
5. **Групата показатели, използвани за периодична самооценка, се съсредоточават върху ориентиран към бъдещето анализ на жизнеспособността и цялостната устойчивост на предприятието.** Обхванати са следните основни теми: (а) устойчивост на задълженията (чрез ориентиран към бъдещето анализ на очакваните парични потоци); (б) капиталова адекватност; (в) ликвидност; (г) ликвидна възвращаемост на активите; (д) данъчни и осигурителни задължения[[35]](#footnote-35).
6. **Външните фактори, които задействат процедурата, са привилегированите публични кредитори, а именно Агенцията за приходите[[36]](#footnote-36), Националният осигурителен институт[[37]](#footnote-37) и Агенцията за държавни вземания[[38]](#footnote-38).** На практика ако са налице трайно просрочени задължения над определен праг, посочените институции изпращат официално уведомление до длъжника с покана за погасяване на задълженията в 90-дневен срок или приемане на погасителен план за изплащане на задълженията на вноски. Ако задължението не бъде изпълнено в посочения срок, институционалните кредитори са длъжни да задействат процедурата за подаване на сигнали[[39]](#footnote-39).
7. **По новата нормативна уредба е създадена нова институция, която получава сигналите и активира със съгласието на длъжника инструментите за преодоляване на корпоративни кризи.** Институцията се нарича „орган за разрешаване на корпоративни кризи“ (OCRI) към търговските палати[[40]](#footnote-40).
8. **В структурата на този орган влизат говорител на институцията и съвет.** Говорителят е лицето за връзка, който получава сигналите и изпраща уведомленията на длъжниците. В 15-дневен срок от датата на уведомлението[[41]](#footnote-41) говорителят кани длъжника на изслушване в OCRI, което представлява строго поверително събеседване със съвета.
9. **Съставът на съвета включва трима висококвалифицирани специалисти.** Тримата експерти се назначават съответно от съда, от търговската палата и от съсловната организация на длъжника.
10. **След изслушването в OCRI и на основата на доказателствата и документацията, предоставени от длъжника и неговите представители[[42]](#footnote-42), органът за разрешаване на корпоративни кризи може да приеме няколко различни решения**. Практически OCRI има правомощията да взема следните решения: (а) според представените от длъжника доказателства няма основания за откриване на производство; (б) налице са кредити към държавната администрация или други публични институции, които компенсират задълженията (поради тази причина няма основания за откриване на производства); (в) корпоративната криза е потвърдена и съветът ще подкрепя длъжника в избора на най-подходящи инструменти за оздравяване. В този случай се определя срок, в рамките на който длъжникът трябва да информира съвета за ефекта от предприетите мерки.
11. **Ако съветът в крайна сметка установи настъпването на корпоративна криза, екипът от специалисти подкрепя длъжника в постигането на съответните договорености с кредиторите.** Съветът ръководи преговорите между страните и подпомага длъжника изготвянето на документацията и оформянето на споразуменията. Срокът за този етап от процедурата е 90 дни от датата на официалното обявяване на състоянието на корпоративна криза, като той може да бъде удължен с още 3 месеца.
12. **През този етап длъжникът може да подаде молба до компетентния съд за постановяване на мерки за защита на предприятието.** Тези защитни и охранителни мерки включват спиране на всички изпълнителни и обезпечителни производства, както и назначаване на временен синдик.
13. **В края на периода от 3 + 3 месеца съветът взема окончателно решение за жизнеспособността на предприятието и произтичащите от решението действия.** Ако не се постигне споразумение с кредиторите, съветът предлага на длъжника в 30-дневен срок да открие някое от производствата, предвидени в новата нормативна уредба[[43]](#footnote-43). Ако длъжникът не се съобрази с поканата на съвета в законоустановения срок, съветът надлежно уведомява прокуратурата за откриване на съдебно производство по ликвидация. Ако е постигнато споразумение с кредиторите, то има силата на утвърден план за стабилизация, който е обвързващ само за внеслите го кредитори.
14. **Предвидени са редица стимули за честните предприемачи в процедурите за подаване на сигнали.** Те включват намаляване на лихвите и санкциите за просрочени данъчни задължения, защита от преследване за умишлен фалит, удвоен срок за внасяне на предложение за предпазен конкордат и споразумения за преструктуриране.
15. **Накрая, процедурата за подаване на сигнали обхваща всички длъжници, които извършват стопанска дейност[[44]](#footnote-44).** Подобна процедура[[45]](#footnote-45) (без задължителната самооценка и проследяването на показателите) се прилага към физическите лица. Компетентният орган за тях е новосъздаденият орган за разрешаване на кризи (OCC[[46]](#footnote-46)) към арбитража на съответната търговска палата.

# 3.3 Подкрепа за предприемачите в затруднено положение в Германия

1. **За изпълнение на Директива на ЕС 2019/1023 от 20 юни 2019 г. за рамките за превантивно преструктуриране германският законодател предвижда между другото: (1) план за превантивно преструктуриране като гъвкав инструмент за преструктуриране; (2) по-нататъшни облекчения във връзка с пандемията от КОВИД-19 и малки, но важни изменения и допълнения на общите разпоредби на германския Кодекс за несъстоятелността.** Промените влязоха в сила на 1 януари 2021 година.
2. **Планът за превантивно преструктуриране е много подходящо средство, което може да има огромно въздействие върху цялостния пейзаж на преструктурирането в Германия, като създава условия за преструктуриране извън формалното производство по несъстоятелност благодарение на голямата си гъвкавост, особено при финансовите преструктурирания.** Предполага се, че новото законодателство ще промени съотношението на силите между акционерите и кредиторите.
3. **Най-важният елемент в новото законодателство е планът за превантивно преструктуриране.** Той съчетава различни елементи от плана при производствата по несъстоятелност (германския еквивалент на производствата по Глава 11 в САЩ), за да осигури гъвкав инструмент за преструктуриране извън (или преди) формалното съдебно производство по несъстоятелност.
4. **По принцип планът за превантивно преструктуриране е на разположение на всички длъжници, чиито център на основните интереси (COMI) е в Германия.** Длъжникът на този етап не е задължен да подаде молба за откриване на производство по несъстоятелност поради неплатежоспособност/свръхзадълженост. Следователно длъжникът трябва да бъде в състояние на предстояща неплатежоспособност (липса на ликвидност на паричните потоци през следващите 24 месеца), за да отговаря на условията за прилагане на план за превантивно преструктуриране.
5. **Основната цел на плана за превантивно преструктуриране е да създаде условия за гъвкаво финансово преструктуриране (т.е. без оперативно преструктуриране) чрез изпълнение на определени действия/мерки, сред които:**
* отказ от отсрочване или промяна на съществуващи договорни права/права за прекратяване;
* освобождаване или изменение на съществуващо обезпечение в полза на трета страна;
* освобождаване или изменение на обезпечение на кредити на дружеството майка или други дъщерни дружества в корпоративната структура; и
* суапови или прехвърлителни сделки със собствен капитал/акции и корпоративни промени.
1. **Законът предвижда модулна система на елементите за преструктуриране, които може да бъдат използвани изцяло по преценка на длъжника („мерки“) и включват следното:**
* съгласуване на плана със съда;
* предварителен преглед от съда;
* прекратяване на договори;
* мерки за стабилизация (например защита от изпълнителни действия); и
* утвърждаване на плана от съда.
1. **Планът за превантивна преструктуриране се изготвя от длъжника.** Той има доста голяма свобода на преценката какви претенции да включи в плана. Затова длъжникът може да ограничи обхвата на плана за превантивно преструктуриране до определени кредитори/вземания (т.е. възможен е избирателен подход).
2. **Нещо повече, длъжникът може да обособи различни групи кредитори според подходящи критерии, ако те са обхванати от плана (например обезпечени кредитори, необезпечени кредитори, кредитори с подчинени вземания и акционери).** Приемането на плана по принцип изисква: (1) съгласие на 75 % от имащите право на глас в съответната група и (2) съгласието на всички групи. При определени обстоятелства е възможно принудително налагане между класове кредитори, което позволява приемане на плана за превантивно преструктуриране независимо от особеното мнение на определен клас кредитори.
3. **Участието на съда по правило не е задължително.** Поради това планът за превантивно преструктуриране не се обявява официално от съда по преструктуриране. Но мерките (изброени по-горе) задължително налагат участие на съда. Предполага се, че в бъдеще практиката в областта на преструктурирането ще изисква потвърждаване на резултатите от гласуването/плана във връзка с принудителното налагане между класове кредитори и прекратяването на договори.
4. **Докато изпълнението на мерките все още е предстоящо, длъжникът не е задължен да подаде молба за откриване на производство по несъстоятелност поради неплатежоспособност или свръхзадълженост** (доколкото такива основания за откриване на производство възникват след откриването на производството във връзка с плана), но е длъжен да уведоми съда по преструктурирането.
5. **По време на изпълнението на мерките за стабилизация (например защитата срещу изпълнителни действия) се спира правото на кредиторите да подават молба за откриване на производство по несъстоятелност.** Този период може да продължи до осем месеца.
6. **Очевидно няма ясна връзка между описаното по-горе производство по превантивно преструктуриране и инструмент за ранно предупреждение, чиято цел е да установи ранни признаци на евентуални затруднения.** За целта в Германия има няколко инициативи за подкрепа на предприемачи в затруднено положение, които предлагат различни услуги от подкрепа за преодоляване на проблема като действащо предприятие до съдействие за получаване на втори шанс.
7. **За целите на анализа на ИРП в Германия екипът се срещна с неправителствената организация TEAM U, социално предприятие, което се стреми към голямо въздействие върху обществото, като съчетава безплатни услуги от доброволци с експертна мрежа за консултации.** Дейността им започва през 2007 г. като група за взаимопомощ, насочена към подпомагане на предприемачите да преодолеят несъстоятелността. В момента е най-голямата независима организация в Германия, която помага на предприемачите да избегнат обявяването в несъстоятелност, като обръща внимание както на индивидуалните потребности на предприемача, така и на предприятието. Организацията TEAM U предлага безплатна гореща телефонна линия, подкрепа от колеги, групи за взаимопомощ, консултации и насочване към мрежа от много опитни експерти.
8. **Повечето доброволци са предприемачи, които лично са преживели криза и са професионално обучени в TEAM U да помагат на други хора в затруднено положение.** Неповторимото съчетание от емоционална компетентност и стопански опит предразполага предприемачите да търсят помощ и да са откровени. Несъстоятелността и провалът все още са голямо табу в Германия – проблемът е подчертано емоционален и затова решаването му трябва да е много лично, за да се достигне до предприемачите своевременно, преди да е станало твърде късно. Организацията TEAM U е ментор и отговаря за обученията и менторството в четвъртата категория (WP4) на програмата на „Ранно предупреждение Европа“.
9. **Целта на TEAM U е двояка**. На практика организацията от една страна подкрепя ранното установяване на затрудненията, за да помогне на предприемачите да избегнат обявяване в несъстоятелност, а от друга страна помага и на фалирали предприемачи за ново, този път успешно житейско и професионално начало след обявяването в несъстоятелност.
10. **Организацията TEAM U е разработила онлайн платформа със съответните инструменти за подпомагане на предприемачите онлайн.** Платформата е свързана с инструмент за управление на връзките с клиентите (CRM), който управлява данните, необходими за консултантите от организацията и доброволците-ментори. Данните се използват също така за научна работа по темата за управлението на кризи.
11. **Доброволците и експертите се подбират и обучават в специален модулен курс, за да могат да помагат на предприемачите, които търсят подкрепа.** Подбират се и предприемачите – TEAM U оказва подкрепа единствено на честни предприемачи, които имат желание да поемат отговорността за създалото се положение и да предприемат всички, макар и понякога болезнени мерки.
12. **От 2007 г. досега организацията TEAM U е подпомогнала над 20 000 предприемачи да стъпят отново на крака.** В момента седемте служители в организацията TEAM U и 45 доброволци помагат на около 400 предприятия месечно.
13. **Повечето предприемачи се свързват с TEAM U онлайн, а след това се обаждат на горещата телефонна линия на организацията, където получават индивидуална подкрепа.** Освен това TEAM U участва в различни бизнес мрежи и е препоръчвана от банки, които търсят начини за уреждане на задължения на свои клиенти с потенциал да преобърнат тенденцията. Организацията TEAM U е убедена, че 50% от всички обявени в несъстоятелност предприятия са можели да я избегнат, ако предприемачите са действали достатъчно рано и са получили правилна подкрепа. Дългосрочната цел на TEAM U е към 2026 г. да достигне до 12.5% от предприятията, застрашени от несъстоятелност, и да спаси 70% от тях.
14. **Организацията TEAM U има два основни приходоизточника:** дарения от фондации и от някои спасени с помощта на TEAM U предприемачи и приходи от консултантското дружество на TEAM U, което оказва консултантски услуги и подпомага банки и застрахователни компании в работата им с предприемачи в затруднено положение.
15. **Важна особеност на TEAM U е подходът на организацията да не се съсредоточава единствено върху финансовото положение, а и да обръща внимание на самия предприемач и на неговото благосъстояние.** Често пъти юристите разглеждат положението на предприемача само като икономически проблем и пренебрегват неговата лична и емоционална криза. Преодоляването на личните и емоционалните проблеми е пътят, по който предприемачът може отново да стъпи на крака и да намери трайно решение на проблемите.

# 3.4 Подкрепа за предприятия в затруднено положение в Нидерландия

1. **На 5 юли 2019 г. в Камарата на представителите на Нидерландия е внесен законопроект за утвърждаването на частни планове (de Wet homologatie onderhands akkoord; съкратено "WHOA").** Законът за утвърждаването на частни планове за пръв път в Нидерландия въвежда ефективен механизъм за преструктуриране, като концептуално се доближава до схемите за постигане на споразумения с кредиторите в Обединеното кралство и до производствата по Глава 11 в САЩ. Законът е приет през 2020 година.
2. **Законът за утвърждаването на частни планове цели да подобри способността за стабилизация на предприятия, които са жизнеспособни, но са натрупали твърде големи финансови задължения.** Преди въвеждането на тази рамка в Нидерландия нямаше механизъм за преструктуриране извън формалното производство по несъстоятелност (спиране на плащанията на задължения по исков ред и обявяване в несъстоятелност), което понякога се оказва твърде труден инструмент за реорганизация.[[47]](#footnote-47)
3. **Предвиденото в Закона за утвърждаването на частни планове (WHOA) производство се характеризира със следните най-важни особености:**
* Длъжникът остава във владение на активите (действащо предприятие);
* Производството е извън формалното производство по несъстоятелност;
* Участието на съда е ограничено – няма оценка от съда в началото на производството;
* Възможно е принудително налагане, включително между класове кредитори;
* Прилага се към всякакви предприятия, включително малки и средни предприятия (МСП), към които се прилагат допълнително някои конкретни разпоредби;
* Длъжникът може да предложи план на кредиторите и акционерите, ако има основания да се смята, че той няма да бъде в състояние да обслужва задълженията си при настъпване на падеж/ще е неплатежоспособен. Длъжникът обаче не е единственият, който може да предложи план. Всеки кредитор, акционер, представителен работнически съвет или представител на работниците (последните два органа по закон представляват работниците в предприятието) може да поиска от съда да назначи „специалист по преструктурирането“, който е оправомощен да предложи план на длъжника;
* Законът изисква МСП да одобрят предложен от специалиста по преструктурирането план, както и приетият план да бъде утвърден от съда в случай че е принудително наложен на несъгласен клас кредитори.
1. **Длъжникът може да предложи план на кредиторите и акционерите, ако има основания да се смята, че той няма да бъде в състояние да обслужва задълженията си при настъпване на падеж/ще е неплатежоспособен.** Длъжникът обаче не е единственият, който може да предложи план. Всеки кредитор, акционер, представителен работнически съвет или представител на работниците (последните два органа по закон представляват работниците в предприятието) може да поиска от съда да назначи „специалист по преструктурирането“, който е оправомощен да предложи план на длъжника.
2. **Законът изисква МСП да одобрят предложен от „специалиста по преструктурирането“ план, както и приетият план да бъде утвърден от съда в случай че е принудително наложен на несъгласен клас кредитори.** Законът за утвърждаването на частни планове въвежда две нови фигури в производството по несъстоятелност в Нидерландия: горепосочения „специалист по преструктурирането“ и „наблюдател“.
3. **Ролята на специалиста по преструктурирането се ограничава до подготовката на плана за преструктуриране.** Специалистът не участва в оперативното управление на дейността на длъжника, тъй като длъжникът остава във владение, докато специалистът по преструктурирането изготвя и предлага плана за преструктуриране. След назначаването на специалист по преструктурирането от съда длъжникът вече няма право да предлага план на кредиторите и акционерите или да подлага своето предложение на гласуване.
4. **Наблюдателят се включва, когато планът предвижда принудително налагане между класове кредитори или съдът постановява общо спиране на производствата.** Задачата на наблюдателя е да следи процеса по изготвяне на плана, като отчита интересите на кредиторите на длъжника.
5. **По искане на длъжника или на специалиста по преструктурирането съдът може да постанови различни мерки за подкрепа.** Замисълът е да се облекчи процесът на подготовка на плана за преструктуриране и стопанската дейност на длъжника да продължи през този период. Мерките включват общо или частично спиране на производства, спиране на производство по молба за ликвидация и други.
6. **Механизмите за подаване на сигнали, чрез които се осигурява ранно установяване на затрудненията, не са пряко свързани със Закона за утвърждаването на частни планове (WHOA)[[48]](#footnote-48).** За целта различни неправителствени организации с нестопанска цел предоставят помощ на предприемачи в затруднено положение, включително за втори шанс.

1. **Екипът имаше възможност да проведе виртуални срещи с две от тези организации, а именно фондациите MKB Doorgaan и „Усилвател за предприемачи“[[49]](#footnote-49).** MKB Doorgaan е независима фондация, която работи на територията на цялата страна и предоставя помощ на много ранен етап на малки предприятия и самонаети/хора на свободна практика с финансови затруднения, които имат жизнеспособна дейност, но се нуждаят от подкрепа за нейното продължаване. Мотивировката на нейната мисия произтича от обстоятелството, че нерядко предприемачите чакат твърде дълго след възникването на проблемите. Всъщност усещането, че са отхвърлени, и чувството на срам често водят до много късна (често пъти твърде късна) намеса. Ето защо сигнализирането за проблемите на ранен етап може да е полезно за предприятието, като осигурява допълнително време за структурно решение и по такъв начин запазва предприемачеството и заетостта в Нидерландия.
2. **Следователно трите стълба на фондацията MKB Doorgaan са следните: (а) сигнализиране за проблемите на ранен етап съвместно с голям брой организации, които работят из цялата страна; (б) задълбочен анализ въпрос по въпрос, за да се открои същината на проблема и да се намери възможно най-доброто решение; (в) „топла връзка“ за насочване към структури, които предоставят финансови услуги (включително за увеличаване на капитала), корпоративни и правни услуги, както и консултации във връзка със задълженията.** Накратко казано, MKB Doorgaan работи главно като „трансмисия“ за бърза връзка между предприемачите и подходящи за тях доставчици на услуги. Консултантският компонент се осигурява от широка мрежа специалисти и организации.
3. **В допълнение към дейността на MKB Doorgaan, при която добре информирани предприемачи търсят съдействието на фондацията по собствена инициатива, различни структури насочват длъжници към нея за необходимото им съдействие.** Най-важните сред тях са банки, счетоводители, общини, браншови организации и онлайн платформата за предприемачи, която се поддържа от нидерландското правителство[[50]](#footnote-50). Освен това подкрепа и съдействие оказват организацията за микрофинансиране Qredits, мрежи за финансиране чрез набиране на малки по размер средства от голям брой участници, „бизнес ангели“, фондации за новосъздадени предприятия, инвестиционни фондове, общини, консултанти по уреждане на задължения, адвокати, онлайн платформата, създадена от предприемачи за подпомагане на колеги[[51]](#footnote-51).
4. **Главното предимство за длъжниците в затруднено положение при достъпа до MKB Doorgaan е възможността да използват „обслужване на едно гише“, за да получат съдействие, напълно независим и неутрален анализ за разкриване на ранните признаци на затруднения и непрекъснато наблюдение на ситуацията с цел да се предоставят подходящите услуги в подходящия момент.** Достъпът до платформата е напълно безплатен за предприемачите, тъй като насочващите ги към MKB Doorgaan органи и организации[[52]](#footnote-52) плащат на фондацията за провежданите срещи и оказаната от нея помощ.
5. **След първоначалната регистрация на сайта предоставената помощ може постепенно да премине през няколко стъпки или да е пряка.** При първия вариант има пет стъпки, както следва: (а) предприемачът провежда първоначален разговор по телефона със специалисти от MKB; (б) след това се провежда по-задълбочена лична среща за по-подробно изясняване на положението с консултант (MKB); (в) след като се уточнят най-важните проблеми (ако има такива), започват седмични срещи с основния екип на MKB за обсъждане на най-подходящите решения; (г) след уточняване на решенията длъжникът се насочва към организации на втора линия за по-интензивна и задълбочена помощ. Що се отнася до пряката помощ, длъжникът може да бъде насочен пряко към специалистите на втора линия, ако още при първите стъпки на постепенния подход слабостите се очертават съвсем ясно (т.е. след първоначалния разговор или бързия преглед).
6. **До февруари 2021 г. фондацията MKB Doorgaan е подпомогнала 1 900 предприятия с приблизително 4 200 работници и служители.** От тези 1 900 предприятия 36% са получили финансова подкрепа, а останалите 64% - наставничество и консултации. 94% от подпомогнатите предприятия са запазени, а останалите 6% са подпомогнати в приключването на дейността.
7. **Втората организация (фондация “Усилвател за предприемачи“) работи главно на втора линия в подкрепа на предприемачите.** Всъщност длъжниците първо се обръщат към други организации, като например MKB Doorgaan или Търговската палата, и оттам са насочени към фондацията като евентуално решение за осигуряване на подкрепа за предприемачите.
8. **Фондацията „Усилвател за предприемачи“ (Stichting Ondernemersklankbord***)* **е основана през 1980 г. от Търговската палата, браншови организации и големи предприятия в подкрепа на дребните предприемачи..** Фондацията е независима организация с нестопанска цел, която покрива територията на Нидерландия с 300 доброволци в 17 регионални екипа (бивши предприемачи и специалисти). Дейността се обезпечава от малък щатен персонал (еквивалент на 4.5 работни места на пълен щат).
9. **Предприемачите подписват споразумение с фондацията, когато имат нужда от съдействие в предприемачеството. В продължение на 6 месеца предприемачът се подпомага от наставник-доброволец (най-често пенсиониран бивш предприемач).** Наставничеството се състои от лична оценка, извършена съвместно от наставника и предприемача, за да се уточнят проблемите и да се потърсят решения в сътрудничество с предприемача. Мрежата на фондацията разполага с широк кръг умения в отговор на разнообразните потребности на предприемачите в затруднено положение. На първата среща с фондацията се преценява какво е най-подходящо за конкретния длъжник. Специално внимание се обръща на личните измерения на трудностите, когато те може да засегнат личния или семейния живот на длъжника.
10. **Преди пандемията от КОВИД-19 се искаше малко дарение[[53]](#footnote-53) в замяна на подкрепа в продължение на шест месеца.** Сега процедурата е безплатна. През изминалите 40 години фондацията е подпомогнала над 100 000 предприемачи в Нидерландия. Всяка година тя съветва и подпомага около 3 000 предприемачи от МСП, като ги привлича с различни форми на маркетинг във и извън интернет – кампании в социалните медии, от уста на уста, партньорства. Най-важните партньори са Търговската палата, Министерството на икономиката, браншови организации, общини и финансови институции като например банки. Поради пандемията от коронавируса през 2020 г. са обработени 63% (1 400) повече заявления.

# 3.4 Полската агенция за развитие на предприятията (ПАРП) и фондация „Семеен бизнес“ в Полша

1. **С оглед на неблагоприятните икономически последици от пандемията от КОВИД-19 полският законодател реши в средата на 2020 г. да въведе разпоредби за нова опростена процедура за преструктуриране.** Предвижда се те да останат в сила до края на юни 2021 година. Ако се докажат в практиката, тези разпоредби ще образуват рамката за превантивно преструктуриране в Полша.
2. **Новото производство се отличава с минимално участие на съда и същевременно много силна защита на длъжника срещу предприети от кредиторите изпълнителни действия**. Откриване на производство може да поиска всяко предприятие, застрашено от несъстоятелност или вече изпаднало в неплатежоспособност. Не е задължително финансовите затруднения на длъжника, подал молба за откриване на производство, да бъдат свързани с пандемията от КОВИД-19.
3. **За откриване на производството се изисква само сключване на договор с консултант по преструктурирането и обявление в „Държавен вестник“.** Не се изисква съгласие от съда по преструктурирането. От датата на публикуване на обявлението до датата на спиране или прекратяване на производството длъжникът се ползва с редица предимства:
* Не е задължен да удовлетворява искове с предмет в обхвата на преструктурирането;
* По принцип спират всички вече открити или висящи изпълнителни производства, включително производства по обезпечени искове. Откриването на нови изпълнителни производства не е разрешено;
* Не е разрешено наемодателите или лизингодателите да прекратяват договори за наем или лизинг на производствени помещения или недвижими имоти, в които длъжникът извършва стопанската си дейност;
* Забраната за прекратяване се отнася също до договори за кредити, лизинг, застраховане на активи, банкови сметки и гаранции, лицензионни договори и гаранции или акредитиви;
* Длъжникът продължава да има право да извършва стопанската си дейност. Съгласието на консултанта по преструктурирането се изисква единствено за решения, които излизат извън обхвата на обичайната стопанска дейност.
1. **Съдът може да анулира ефекта от обявлението по молба на кредитор, на когото те вредят, но това не може да се извърши служебно.** Освен това задачата на съда се свежда само до утвърждаване на приетото от кредиторите споразумение. По принцип кредиторите дават съгласието си писмено, но има възможност и за свикване на виртуално събрание на кредиторите.
2. **Производството като цяло следва да продължи не повече от четири месеца до подаването на молба за утвърждаване на споразумението от съда.** За длъжника това означава до четири месеца мораториум върху погасяването на задълженията, включително обезпечените с ипотека или друго обезпечение, както и защита срещу изпълнителни действия и прекратяване на съществени договори. Своевременното откриване на производство по преструктуриране защитава и от отговорност за забавено обявяване на несъстоятелност.
3. **Подкрепа на длъжниците в затруднено положение се предоставя в рамките на съвместната инициатива на Полската агенция за развитие на предприятията (ПАРП, чиято мисия е да насърчава предприемачеството в Полша, като обръща внимание най-вече на МСП) и фондация „Семеен бизнес“.** Целта на механизма е да подпомогне длъжниците в затруднено положение да преодолеят трудностите като действащо предприятие чрез менторство и укрепване на капацитета. ИРП работи от 2017 г. с подкрепата на мрежата „Ранно предупреждение Европа“ (EWE) и други финансирани от ЕС програми с цел споделяне на капацитета и на поуките от други инициативи[[54]](#footnote-54) в подкрепа на МСП.
4. **В подкрепа на полския ИРП е установено сътрудничество между ПАРП и фондация „Семеен бизнес“ (НПО), при което ПАРП осигурява оперативната инфраструктура и изплаща възнаграждението на експертите (привличани при необходимост), а фондацията организира и поддържа мрежата от ментори-доброволци.** Процесът на установяване на трудностите и предоставяне на подкрепа включва три основни стъпки: (а) първоначален контакт по инициатива на длъжника (главно онлайн, като някои организации, включително фондация „Семеен бизнес“, насочват длъжниците към ИРП); (б) диагностичен етап с участието на привлечения експерт[[55]](#footnote-55); (в) ако при диагностиката се установи вероятност за затруднения и длъжникът се съгласи да получи помощ, предоставя се подкрепа от ментор-доброволец за решаване на проблемите.
5. **Платформата разчита на солидна мрежа от експерти и доброволци, като текучеството е съвсем малко още от самото начало.** Взаимното допълване между двете групи е съществено поради различния им житейски и професионален опит. Всъщност първоначалният преглед на състоянието чрез попълнения онлайн въпросник помага на ИРП да изясни профила на необходимия за диагностиката експерт. По същия начин експертът преценява кой би бил най-подходящият ментор на предприятието в зависимост от установените слабости.
6. **Предвиденото време за менторство е ограничено (обикновено до 8 часа на бенефициер), но няма формално ограничение за подкрепата от ментора.** Както и в Германия, менторите са доброволци, пенсионирани предприемачи със значителен експертен опит, който споделят с длъжниците, докато експертите в диагностичния етап имат различна професионална подготовка (най-често в областта на счетоводството, бизнес стратегиите, несъстоятелността и психологията).
7. **ИРП в Полша представлява първият допир на публичната администрация с фирмите, изпаднали във финансови затруднения, тъй като преди това ПАРП се съсредоточаваше върху конкурентноспособността, иновациите, интернационализацията и т.н. От натрупания опит по проекта се очертават няколко поуки.** На тяхната основа се предвиждат промени в няколко насоки, включително въвеждане на първия инструмент за самооценка, който ще е на разположение на длъжниците онлайн на сайта на ПАРП, и разширяване на кръга от услуги, предлагани на предприятията, застрашени от несъстоятелност. Накрая, в момента се извършва оценка дали да се разшири обхватът на инструмента, като се включат сигнали от публични институции за автоматично установяване на моделите на затруднения.

# СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ

1. **В този раздел е представен вертикален сравнителен анализ на основните характеристики на системите за подаване на сигнали.** Обхванати са следните основни измерения: (а) институционална рамка за местонахождението на ИРП; (б) оперативна рамка (включително за установяване и преодоляване на затрудненията); (в) използвани данни за установяване на риска; (г) планирани промени в системата за подаване на сигнали. По всяка тема има кратко описание за всяка страна с мотивировка на избора на едно или друго решение. В края на изложението по темата са обобщени най-важните констатации.

# 4.1 Институционално измерение

1. **Тук се изясняват различните институционални рамки на ИРП в страните, включени в сравнителния анализ, заедно с мотивировката на избора (според изявленията на представителите на механизмите за ранно предупреждение).** Инструментът може да е публичен или частен. И в двата случая собствеността и управлението може да се съсредоточават в един субект или да се поемат от различни структури. Накрая, когато ИРП се управлява от публична институция, възможно е за целта да се създадат отделни органи/структури или новата задача да се разпредели между вече съществуващи структури.

**ФРАНЦИЯ**

1. **Основната система за подаване на сигнали във Франция е част от превантивните производства в търговските съдилища.** Следователно получаването на сигнали от представители на длъжника и извършването на многокритериен анализ за установяването на предприятия, които проявяват признаци на бъдещи затруднения, са част от всекидневната дейност на съдиите и председателя на Търговския съд. Заслужава да се отбележи важна особеност на търговските съдилища във Франция, а именно че съдиите са бивши предприемачи със съответния опит и се избират от своите колеги. Решението системата за подаване на сигнали да е към съда видимо е мотивирано с тясната връзка между установяването на риска и мерките за подкрепа във Франция. Ако бъде установен риск, съдът може бързо да задейства мерките, които се смятат за уместни за преодоляване на затрудненията в условията на действащо предприятие. Другата причина за избора на това решение е, че с оглед на особеностите на системата за подаване на сигнали, насочена главно към предприятия с 10 или повече работници и служители, публичният сектор има определена роля в надзора на предприятията в затруднено положение и предложените мерки за подкрепа поради високата социална цена от евентуално обявяване в несъстоятелност на предприятието.
2. **По принцип всички предприятия биха могли да попаднат в обхвата на описаната по-горе система за подаване на сигнали, но все пак във Франция има и други платформи, насочени към по-малки субекти като занаятчии, еднолични търговци, семейни предприятия, микропредприемачи и новосъздадени фирми.** Те се управляват от частни неправителствени организации (като например информационните центрове за предотвратяване на икономически затруднения - CIP ) и други инициативи, финансирани от Министерството на икономиката и финансите (инициативата „Слаби сигнали“, финансирана от бюджета, и инициативи, възникнали като новосъздадени местни организации и разраснали се до национален мащаб). Мотивите за това решение са същите. Накрая, посочените структури участват в своеобразно публично-частно и национално-местно партньорство, тъй като длъжниците в затруднено положение често пъти са насочвани към неправителствени организации или местни програми на общините за финансиране и укрепване на капацитета.

**ИТАЛИЯ**

1. **Новосъздадената система за подаване на сигнали в Италия се управлява от определени структури в търговските палати, които са публични субекти.** Това са органите за разрешаване на корпоративни кризи (OCRI)[[56]](#footnote-56) с един или повече представители на Търговската палата, които получават сигналите, свързват се с предприятията и координират с експертите подкрепата за предприятията. Институционалната уредба отразява обстоятелството, че търговските палати се радват на голямо доверие и вече предоставят различни услуги на обществото и на предприятията, включително медиация и разрешаване на спорове. Затова основните съображения на законодателя при избора на институционална рамка са следните: (а) икономиите на средства, понеже вече има изградени структури, които работят с предприятия в затруднено положение (медиация, разрешаване на спорове); (б) доверието на частния сектор; (в) силно разклонената мрежа от търговски палати, която покрива територията на цялата страна.
2. **Подобно на описаната по-горе конфигурация е създаден специален орган (OCC[[57]](#footnote-57)) към арбитража на съответната търговска палата.** Тъй като производството при свръхзадълженост има известно сходство с процедурата за подаване на сигнали, органът към Търговската палата получава заявления от длъжниците, извършва задълбочена оценка на финансовото им състояние и ако длъжниците са съгласни, води преговорите с кредиторите и координира дейностите със съда. Съображенията за избора на тази рамка са сходни с посочените по-горе основни фактори за институционалната уредба на процедурата за подаване на сигнали. В Италия беше изразена известна загриженост във връзка с управлението на производството при свръхзадълженост от адвокати и синдици[[58]](#footnote-58). Наистина може да се твърди, че адвокатите не биха имали никакъв или почти никакъв интерес от бързото разрешаване на споровете с длъжниците и освен това може да нямат достатъчно финансови познания, за да преценят доколко е възможно да се приложи съответното производство (т.е. дали има определени възможности да се избегне несъстоятелността).

**ГЕРМАНИЯ**

1. **В Германия механизмът за ранно предупреждение за длъжници, изправени пред евентуални затруднения, залага на принципа на взаимопомощта между действащи и пенсионирани предприемачи.** Затова той се основава на социалното предприемачество. Екипът на Групата на Световната банка разговаря с една неправителствена организация с нестопанска цел (Team-U), която видимо е най-изявеният механизъм за подаване на сигнали в страната, но подобно на Франция може да има редица други по-малки институции и организации със същата мисия. Този подход е възприет поради няколко причини. Първо, длъжниците в затруднено положение най-често се стремят да прикрият трудностите (за да избегнат усещането за провал, която засяга личния им живот). Следователно ако към тях се обърне публична институция, която отговаря за системата за ранно предупреждение, длъжниците може да го възприемат като заплаха, защото ще се страхуват, че положението им ще се разкрие с цел да погасят задълженията си (т.е. ИРП може да се възприеме като „не неутрален“).
2. **Друга причина за избора на тази рамка е обстоятелството, че трудното положение на длъжниците е най-добре познато на предприемачи, които вече лично са преживели въздействието на неуспеха върху целия си живот.** Всъщност многобройните причини за изпадането в затруднено положение не се отразяват изцяло в числовата информация, събирана от публичните органи. Затова длъжниците трябва да възприемат ИРП като „сигурно убежище“, чиято единствена цел е да им помогне, да е на разположение, когато се нуждаят от съвет и подкрепа. Накрая, тази институционална рамка позволява пълно интегриране на двата етапа – установяване и преодоляване, - тъй като първоначалният преглед на положението на първа линия е тясно свързан с мрежата от ментори-доброволци, които подкрепят длъжниците.

**НИДЕРЛАНДИЯ**

1. **Институционалният модел в Нидерландия е много сходен с германския.** Анкетираните институции са частни организации с нестопанска цел, които прилагат двустепенен подход за подпомагане на длъжниците във веригата на стойността. Първата – MKB Doorgaan – е местна фондация, която предоставя първоначална подкрепа на длъжниците, за да уточнят затрудненията и да ги насочат към подходящ партньор в зависимост от потребностите. Втората фондация е „Усилвател за предприемачи“ (Stichting Ondernemersklankbord), която предоставя непосредствена помощ на затруднените длъжници на основата на принципа на взаимопомощта между предприемачите.
2. **В сравнението с Германия се открояват две малки разлики по отношение на участието на мрежи в механизма.** Всъщност при първата организация (MKB Doorgaan) има чисто активна връзка, чрез която различни публични и частни институции, като например търговски палати и банки, могат да препоръчат механизма за подаване на сигнали на длъжника, така че той да потърси помощ, и дори да платят разходите за срещите, на които да се изяснят затрудненията и да се потърсят най-сполучливите подходи към тях, както и пасивна връзка, чрез която институцията свързва длъжника с подходящи партньори (инициативи за набиране на средства в малки размери, но от голям брой участници, за микрофинансиране или финансиране на МСП[[59]](#footnote-59), за наставничество и подкрепа на предприемачи в затруднено положение). Този подход отразява утвърдената култура на социална отговорност в страната, където и частният, и общественият сектор са напълно наясно с разрушителните последици за обществото от изпадането на МСП в несъстоятелност и със значението на превенцията.

**ПОЛША**

1. **Институционалната уредба в Полша представлява партньорство между организации от обществения и частния сектор**. На практика е взето решение механизмът за ранно установяване на затрудненията да се изгради към вече съществуваща институция – ПАРП, която е в системата на Министерството на икономиката и финансите, - но подкрепата и менторството, т.е. фазата на преодоляването на затрудненията, когато длъжникът вече е уведомен за вероятността за несъстоятелност, се осигуряват от фондация „Семеен бизнес“, която е неправителствена организация.
2. **Полската агенция за развитие на предприятията (ПАРП) участва в изпълнението на национални и международни програми, финансирани от структурните фондове на ЕС, държавния бюджет и многогодишните програми на Европейската комисия.** В качеството си на водещ орган в създаването на благоприятна среда за бизнеса в Полша ПАРП допринася за създаването и ефективното изпълнение на държавната политика в областта на предприятията, иновациите и приспособяемостта на работната сила. Агенцията се ръководи от принципа „да мислим първо за малките“ в цялостната си дейност, като обръща особено внимание на потребностите на МСП.
3. **Фондация „Семеен бизнес“[[60]](#footnote-60) (FFR) е частна организация с нестопанска цел, създадена през 2011 година.** Фондацията работи на принципа на взаимопомощта и сътрудничеството между семейните фирми. Дейността й е насочена към онези семейни предприятия, които членуват в нея и желаят да променят заобикалящата ги действителност. Сред останалите приоритети на фондацията са грижата за семейството и сигурността на семейните фирми, откриването на полските предприятия към глобалната среда и подкрепата за следващото поколение. Констатациите на екипа по отношение на институционалната рамка са обобщени в Таблица 2.

Таблица 2: Общи констатации на екипа от сравнителната оценка на институционалното измерение на ИРП

|  |
| --- |
| * Включените в сравнителния анализ държави прилагат различни подходи към институционалната уредба на механизмите за ранно предупреждение.
* В три от петте държави (Франция, Италия и Полша) механизмите за подаване на сигнали се управляват от структури в публичния сектор, а именно търговските палати и търговския арбитраж (Италия), Търговския съд (Франция) и агенция към Министерството на икономиката (ПАРП в Полша).
* Основните причини механизмите за подаване на сигнали да се управляват от публични органи са следните: (а) ролята на механизма за подаване на сигнали е тясно свързана с превантивните производства (във Франция също така особеностите на търговските съдилища, в които съдиите са бивши предприемачи, избрани от своите колеги и с достатъчен капацитет да установят признаците на затруднено положение); (б) избраните публични органи се ползват с доверието на предприятията (Италия и Полша); (в) ролята на обществото също се смята за много важна, защото то подкрепя превантивната рамка като начин за свеждане до минимум на цената, която обществото плаща за несъстоятелността на длъжниците.
* Очевидно управлението на ИРП от публични органи има редица предимства и недостатъци. Най-важното предимство е устойчивостта на ИРП, понеже неговата дейност се финансира изцяло от публичния орган и затова не зависи от участието на длъжника в покриването на разходите или други видове финансиране. В обсъжданията с представителите на тези държави като главна слабост се изтъкна обстоятелството, че по-дребните длъжници (еднолични търговци, микропредприемачи и т.н.) са склонни да пренебрегнат наличието на механизма и следователно ИРП се насочва към по-големи предприятия, които обаче представляват малък относителен дял от сегмента на МСП в държави като България. В този смисъл партньорството между ПАРП и фондация „Семеен бизнес“ изглежда добро решение за насочване на механизма към дребните длъжници, които по правило имат най-голяма полза от техническата помощ, оказвана от тези институции.
* Накрая, темата за доверието очевидно е важен елемент в държавите, където ИРП е създаден към публичен орган. Ако бъде предпочетено това решение, длъжниците трябва да възприемат избраната институция като напълно неутрална и заинтересована най-вече от преодоляването на затрудненията на длъжниците в условията на действащо предприятие.
* Създаването на ИРП от частни организации с нестопанска цел (НПО) е подходът, възприет в Германия, Нидерландия и Франция. Налице са редица причини за тази уредба: (а) най-често тези механизми са създадени много преди приемането на определение за понятието „превантивно преструктуриране“ в ЕС и се основават на принципа на взаимопомощта; (б) неуспехът е особено силно стигматизиран в страните от Северна Европа и затова „публичното признание“ на длъжниците, че са изпаднали в затруднено положение, е по-лесно в неутрален контекст, който се възприема като безопасен и положителен, отколкото публичния орган, който може да има други интереси освен да подкрепя длъжника (например да събере своите вземания); (в) социалната отговорност на публичния и частния сектор, както и социалното предприемачество и доброволчеството са широко разпространени в Германия и Нидерландия.
* Сред важните предимства на този подход може да се посочи, че в идеалния случай може няколко частни и напълно независими социални предприемачи да се „конкурират“ на пазара, като евентуално се насочат към различни сегменти от предприемаческия сектор с диференцирани услуги. Недостатъкът обаче се състои в това, че подобни инициативи може трудно да постигнат устойчивост в стремежа да разширят дейността си на пазара, особено в периоди на спад като сегашната обстановка поради пандемията и последиците от нея.
 |

# 4.2 Оперативно измерение

1. **В този раздел се разглеждат различните оперативни рамки в подкрепа на дейността на ИРП (за установяване на риска и за подкрепа на длъжниците), както и мотивите за техния избор (според представителите на механизмите за ранно предупреждение).** Дейността може да се управлява от персонала на ИРП със или без подкрепата на други външни структури (например за управление на дейностите по разкриване на риска и преодоляването на затрудненията). Оперативният модел може да залага на активен подход, т.е. длъжникът търси достъп до ИРП по собствена инициатива или след самооценка, или на пасивен подход, когато ИРП активно установява кои предприятия са застрашени от затруднения. На основата на тези два подхода в държавите, включени в сравнителния подход, са обособени различни етапи на преглед и подкрепа съответно с различна степен на сложност и бюджет за управление на дейността.

**ФРАНЦИЯ**

1. **Основният инструмент за подаване на сигнали във Франция се управлява от мрежата търговски съдилища (*Tribunaux Commerciales*), която обхваща цялата територия на страната.** Като пример за оперативната структура може да се даде Парижкият търговски съд, където двама главни съдии и двама деловодители работят изцяло с ИРП плюс още 20 съдии, които изпълняват обичайните си съдийски функции и освен това са на разположение на предприемачите за поверителни разговори. Мрежата от търговски съдилища във Франция се състои от приблизително 130 структури на територията на страната. Но Парижкият търговски съд поема значителен дял от превантивните производства. Изчисляването на бюджетните разходи за разработването и поддържането на механизми за подаване на сигнали е сложно и излиза извън темата на настоящия доклад, тъй като дейността им се включва в компетентността на търговските съдилища. Затова финансирането на дейността на основния ИРП във Франция е изцяло публично, като длъжниците трябва да платят възнаграждението на посредниците и помирителите за извършената от тях дейност.
2. **Що се отнася до взаимодействието между длъжника и механизма за подаване на сигнали, длъжникът може да потърси инструмента доброволно, като по своя инициатива подаде молба в съда, а е възможно също така търговският съд да засече финансовите затруднения чрез вътрешните си процедури или чрез извършване на многокритериен анализ на данните.** Въпреки това на практика длъжниците много рядко се обръщат към съда по собствена инициатива. Значението на работническите съвети нараства, когато жизнеспособността на предприятието се компрометира (например загуба на основен клиенти или акционер). Същото важи за назначените задължително по закон регистрирани одитори, които са специалисти в областта на числата. Иначе рискът от несъстоятелност се оценява доста обективно от търговския съд чрез многокритериен анализ на данните.
3. **На основата на гореизложеното (т.е. вътрешна процедура или външна процедура чрез многокритериен анализ) председателят на търговския съд може да призове ръководството на поверителен разговор за обсъждане на финансовото положение на предприятието и необходимите мерки.** Длъжникът се призовава на поверителния разговор с известие с обратна разписка на личните адреси на директорите и на адреса на централата на предприятието. Процедурата е строго поверителна.
4. **Експертният опит на търговските съдии е решаващ, понеже по време на срещата те насочват към подходящи мерки (молба за мораториум на плащанията към основните кредитори, заявление до централната банка за посредничество, откриване на превантивно производство или производство по несъстоятелност).** В случаите, когато се открива превантивно производство или производство по несъстоятелност, длъжникът може да се възползва от експертни опит на специален посредник (*mandataire ad hoc*), помирител или временен синдик (в охранителни производства или *redressement judiciaire*).
5. **Организирането и провеждането на първата поверителна среща с компетентните търговски съдии е напълно безплатно за длъжниците.** Тъй като са бивши предприемачи, търговските съдии имат дългогодишен опит в търговията, промишлеността и финансите, което им помага да вникнат по-задълбочено в проблемите и да предложат най-подходящите практически решения, като същевременно установяват отношения на доверие с предприемачите. Възнаграждението на посредниците и помирителите обикновено се заплаща от длъжниците и нерядко е доста високо (например почасовият хонорар на посредника може да достигне 280 евро).
6. **Както беше описано в предишните раздели, производствата за превантивно преструктуриране са дългогодишна практика и от тях са се възползвали голям брой предприемачи във Франция.** През 2019 г. в системата на френския ИРП са регистрирани 431 719 досиета, от които 10 343 са ефективно проучени. Изпратени са 9 328 покани за среща в търговските съдилища съгласно член L. 611-2, I. от френския Търговски кодекс. Към съда по своя инициатива са се обърнали 928 души. През същата 2019 година регистрираните досието водят до откриването на 2 796 производства по несъстоятелност, като за сравнение общият брой на откритите превантивни производства е съответно 1 615 посреднически (*mandat ad hoc*) и 1 229 помирителни производства.
7. **Благодарение на мерките на френското правителство за подкрепа на предприятията в условията на пандемията от КОВИД-19 с цел да не се допусне неплатежоспособност и оттам несъстоятелност, броят на производствата по несъстоятелност и анализираните досиета в системата на ИРП във Франция спада рязко през 2020 година.** И наистина през 2020 г. са изпратени 5 629 покани за среща с търговските съдии. Към съда по собствена инициатива са се обърнали 563 души. Регистрираните досиета водят до откриването на 1 802 производства по несъстоятелност и съответно 1 115 посреднически (*mandat ad hoc*) и 1.366 помирителни производства.
8. **Данните на национално равнище за целевите сегменти на ИРП са оскъдни. Затова дадените тук данни се отнасят до Парижкия търговски съд (най-големия във Франция) за периода януари – октомври 2020 година.** От общо 209 превантивни производства нито едно не е образувано по молба на индивидуални предприемачи/еднолични търговци[[61]](#footnote-61) или микропредприятия[[62]](#footnote-62), 82 са открити от малки предприятия[[63]](#footnote-63) (или 39% от всички производства), 14 от малки холдингови дружества (7% от общия брой), 78 от средни предприятия[[64]](#footnote-64) (37 %), 31 от средноголеми предприятия[[65]](#footnote-65)(15%), 4 от големи корпорации[[66]](#footnote-66) (2%).
9. **Превантивните производства във Франция отчитат значителни резултати. Успеваемостта е 60-70%, което означава, че голяма част от превантивните производства (посреднически или *mandat ad hoc* и помирителни) завършват с преструктурирани предприятия в условията на действащо предприятие.** Но ако предоставените от Парижкия търговски съд данни са представителни за страната като цяло, тревога буди обстоятелството, че най-малко 96%[[67]](#footnote-67) от активните предприятия във Франция (микропредприятията) практически не ползват или почти не ползват инструмента за ранно предупреждение, който в момента се управлява от търговските съдилища. Тези данни имат особено голямо значение, като се има предвид, че ранното установяване на риска обикновено е най-полезно именно за дребните длъжници.

**ИТАЛИЯ**

1. **Основният механизъм за подаване на сигнали в Италия е разработен през 2019 година като част от по-мащабната реформа на режима на несъстоятелността, но се очаква да влезе в сила през септември 2021 година.[[68]](#footnote-68)** За целите на установяването и преодоляването на затрудненията се създава специален орган към италианските търговски палати[[69]](#footnote-69) (органи за разрешаване на корпоративни кризи – OCRI[[70]](#footnote-70)). Един или двама служители от съответната търговска палата играят ролята на контактни точки на органа, като отговарят за външните и вътрешните уведомления, контактите с длъжниците за насрочване на срещи, участието в срещите с длъжниците и наблюдението на цялостния процес на преодоляване на затрудненото положение. В екипа участва съвет от трима експерти, назначени съответно от търговската палата, съда и длъжника. Не е възможно на този етап да се даде разчет за бюджетните разходи за създаването и поддържането на механизма за подаване на сигнали, а и темата излиза извън обхвата на настоящия доклад, тъй като все още са неизяснени няколко елемента (като например възнаграждението на експертите на OCRI) и освен това дейността на механизма е част от компетенциите на търговските палати. Затова финансирането на дейността на основния ИРП в Италия е публично, като длъжниците покриват разходите за възнаграждения на експертите за тяхната дейност.
2. **Системата за подаване на сигнали се прилага както към индивидуални, така и колективни предприемачи, които подлежат на ликвидация, принудително прекратяване и други производства по несъстоятелност.** Следователно потребителите, свободните професии, малките предприятия, земеделските стопанства и новосъздадените предприятия са изключени от обхвата на механизма, но попадат в приложното поле на производството при свръхзадълженост (описано по-долу).
3. **Що се отнася до взаимодействието между длъжника и механизма за подаване на сигнали, уведомленията за вероятна несъстоятелност може да са резултат от вътрешна или външна процедура.** Практически сигналите за просрочени задължения над определен размер може да бъдат споделяни с органа OCRI от институционални кредитори (данъчни власти, осигурителен институт, агенция за събиране на вземания[[71]](#footnote-71)) или от самото предприятие, когато възникнат определени потенциални заплахи за дейността на предприятието или когато месечната самооценка разкрива тенденция към изпадане в затруднено положение.
4. **На основата на гореописаното (т.е. след получаване на сигнал в резултат на вътрешна или външна процедура) лицето за контакт в органа OCRI кани ръководството на предприятието на поверителна среща в 15-дневен срок за обсъждане на финансовото състояние на предприятието и необходимите мерки.** Длъжникът се призовава на поверителния разговор с известие с обратна разписка на личните адреси на директорите и на адреса на централата на предприятието. Процедурата е строго поверителна[[72]](#footnote-72). По време на срещата може да се приведат факти[[73]](#footnote-73), които да доведат до анулиране на процедурата за подаване на сигнали, тъй като доказват, че длъжникът може да продължи дейността си като действащо предприятие. В противен случай органът OCRI обявява превантивно производство и на длъжника се предлагат съответните мерки.
5. **На този етап съветът работи в тясно сътрудничество с предприемача, за да набележи всички възможни мерки и действия за преодоляване на кризата.** Освен това се определя срок, в който длъжникът да докладва за ефекта от мерките върху дейността на предприятието (максималната продължителност на производството е 3 месеца с възможност за удължаване с още 3 месеца). Когато започне етапът на уреждане на задълженията, назначеният от OCRI експертен съвет се свързва с основните кредитори за постигане на споразумение и подкрепя длъжника в изготвянето на цялата документация, необходима за договарянето и окончателното оформяне на споразумението. Тази документация след това може да се ползва във всички форми на споразумение или производства по несъстоятелност, които длъжникът реши да използва. През посочения период ( 3 + 3 месеца за постигане на споразумение) предприемачът може да подаде молба до съда за всички охранителни мерки, които законът позволява.
6. **В края на този етап следва да се постигне споразумение с кредиторите. В такъв случай споразумението има същата сила, както плана за оздравяване. То се ползва от кредитора и е валидно само за участващите в споразумението кредитори.** Ако не се постигне споразумение, експертният съвет предлага да се открие някое от предвидените в Кодекса производства по несъстоятелност в 30-дневен срок. Ако това не се изпълни, съветът незабавно уведомява прокуратурата, която преценява възможностите за откриване на производство за ликвидация по съдебен ред.
7. **За почтените предприемачи, които изпълняват всички законови разпоредби за докладване на признаците на затруднено положение и за пълно разкриване на съответната информация, са предвидени различни стимули.** Сред тях са опрощаване на лихви за забава при просрочени данъчни задължения, защита от преследване за умишлен фалит, удвоен срок за внасяне на споразумение с кредиторите или план за оздравяване.
8. **Както беше посочено по-горе, очаква се новата нормативна уредба да влезе в сила през септември 2021 година и затова още няма резултати от рамката.** Но макар и ориентираният към бъдещето прогностичен подход на основата на задължителна самооценка и наборът от външни сигнали, подавани от кредиторите, да са уместна новост за укрепване на активността на механизма за подаване на сигнали, в Италия вече се изразява известна загриженост за ефективността на предвиденото производство. От оперативна гледна точка се поставят следните най-важни въпроси: (а) все още неясните професионални изисквания към членовете на експертния съвет (неотдавна беше внесено предложение в регистъра на експертите да бъдат включени и синдици, което породи съмнения дали експертите с опит в несъстоятелността са най-подходящи да подкрепят фирми, които все още работят като действащо предприятие); (б) недостатъчният набор от мерки за подкрепа, които да насърчат участието на длъжниците. Всъщност лихвите за забава при просрочени задължения така или иначе са много ниски, а от друга страна досега не са обсъждани мерки за укрепване на капацитета или менторство.
9. **Втората система за подаване на сигнали в подкрепа на длъжници в затруднено положение е новосъздаденото производство при свръхзадълженост, което се управлява от новите органи за разрешаване на кризи (OCC[[74]](#footnote-74)) към съответните арбитражи на търговските палати.** Оперативната структура на органа се състои от едно лице за контакт (със същите функции както лицата за контакт в OCRI[[75]](#footnote-75)), секретар[[76]](#footnote-76) и кризисен управител, който се назначава от лицето за контакт и се подбира от специален регистър[[77]](#footnote-77), където са вписани адвокати, назначени регистрирани одитори и синдици. Подобно на основната процедура за подаване на сигнали, и тук не може да се направи разчет за годишните оперативни разходи на органа OCC, понеже дейността е част от цялостната дейност на търговските палати, финансирани изцяло от публични средства. За длъжниците достъпът до производството е безплатен[[78]](#footnote-78), но производството след утвърждаването от OCC[[79]](#footnote-79) и участието на експерта по разрешаване на кризата се заплащат от длъжника.
10. **Производството при свръхзадълженост се прилага към субекти, които не се класифицират като предприемачи и следователно не подлежат на ликвидация, принудително прекратяване и други производства по несъстоятелност.** Съгласно италианската нормативна уредба[[80]](#footnote-80) това са главно потребители, свободни професии и физически лица с неограничена отговорност за дейността на малки предприятия[[81]](#footnote-81), земеделски стопанства и новосъздадени фирми.
11. **Производството при свръхзадълженост преминава през няколко етапа.** Първо се подава заявление собственоръчно или по електронната поща до органа OCC заедно с доказателство за извършено плащане. Вторият етап е предварителна оценка на заявлението от секретариата в срок от 48 часа след получаване на заявлението. Ако заявлението бъде прието, секретариатът изпраща потвърждение и разчет за разноските по производството. Ако длъжникът приеме посочените суми, секретариатът назначава кризисен управител и пристъпва към оценка на дълговите експозиции и цялата налична документация, за да се намери трайно решение. След това се насрочва среща с кризисния управител, на която длъжникът има право да изложи причините за своята задлъжнялост и да поиска помощ.
12. **След етапа на установяване на риска експертът помага на длъжника в изготвянето на план за възстановяване, чиято цел е да посочи кои задължения длъжникът е в състояние да погаси и кои други експозиции[[82]](#footnote-82) следва да бъдат отписани**. След като бъде изготвен, планът се одобрява в окончателния си вид от експерта и от OCC и се внася в съда по несъстоятелността за утвърждаване. След утвърждаването от съда длъжникът може да пристъпи към погасяване на задълженията по установения в плана график.
13. **Трябва да се отбележи, че подобно на механизма за подаване на сигнали, управляван от органа OCRI, производството е строго поверително, с изключение на официалната кореспонденция със съда.** Всички участници са задължени да подпишат споразумение за неразгласяване на информацията с цел да се гарантира поверителността на сведенията, предоставени на длъжника. Максималната продължителност на производството е 6 месеца. Производството може да завърши по следните три начина: (а) със споразумение за уреждане на задълженията (подлежи на одобрение, ако приелите споразумението кредитори притежават най-малко 60% от вземанията), (б) план за лично потребление, който е сходен с плана за уреждане на задълженията, но не изисква становище от кредиторите, тъй като урежда единствено непогасените задължения за лични и семейни разноски и изключва всички задължения, произтичащи от предприемаческата дейност; или (в) производство по ликвидация[[83]](#footnote-83), при което длъжникът и кризисният управител определят кои активи ще бъдат ликвидирани за частично или пълно погасяване на дълга.
14. **Въпреки че описаното тук производство при свръхзадълженост влезе в сила в началото на 2019 година, все още няма официални данни за броя на откритите производства и резултатите от тях.** По данни на Арбитражния съд на Милано, Монца и Брианца (един от най-големите в страната), от началото досега са открити едва няколко хиляди производства. Многобройни са причините за това положение, което подлежи на значително подобрение, включително: (а) големите разходи за производството[[84]](#footnote-84); (б) сложността на заявлението и значителният обем на изискваната документация[[85]](#footnote-85), което кара длъжниците да се чувстват неспокойни и следени; (в) липсата на добре структурирана информационна кампания, поради което голям брой длъжници се обръщат към органа ОСС само с цел да потърсят ново финансиране; (г) потенциален конфликт на интереси при кризисните управители (главно адвокати и синдици), които може да не са заинтересовани от бързо разрешаване на спора.

**ГЕРМАНИЯ**

1. **Освен производството за превантивно преструктуриране, механизмът за ранно предупреждение на длъжници в затруднено положение в Германия се основава на частни инициативи и инициативи на неправителствени организации.** Както беше подчертано в предишния раздел за институционалното измерение, екипът анкетира най-известната инициатива, наречена Team U - социално предприятие, създадено през 2008 г. като група за взаимопомощ на предприемачи, които са преживели въздействието на неуспеха в личния си живот и желаят да споделят поуките от него с други длъжници.
2. **Организационната структура на Team-U се състои от 7 щатни служители или около 45 ментори-доброволци (повечето бивши предприемачи) из цялата страна.** Щатните служители поемат управлението, административните задачи, пряката работа с клиентите и спомагателните дейности, маркетинга и набирането на средства, докато мрежата от доброволци поддържа наставническия елемент, който по правило е безплатен за длъжниците. Всъщност бизнес моделът на организацията зависи от дарения от фондации и предприемачи, ползвали нейните услуги, както и от приходи от консултантска дейност, главно за банки и застрахователи във връзка с работата им с неплатежоспособни клиенти. Общият размер на годишния бюджет (2019 г.) на TEAM U възлиза на 450 000 евро.
3. **Овластяването на предприемачите за предотвратяване на несъстоятелността не е единствената мисия на Team U. Организацията предоставя също така услуги за укрепване на капацитета, консултации и различни други услуги за втори шанс на неплатежоспособните предприемачи.** За целта Team-U предлага различни инструменти като диагностика онлайн, безплатна гореща телефонна линия, подкрепа от колеги, групи за взаимопомощ, консултации и мрежи от опитни експерти. Практически повечето доброволци са предприемачи, които лично са преживели криза и са професионално обучени от TEAM U да помагат на други изпаднали в трудно положение. Това съчетание от емоционална компетентност и експертен стопански опит помага на предприемачите да потърсят помощ и да се разкрият[[86]](#footnote-86). TEAM U е наставническа организация, която отговаря за обученията и менторството във финансираната от ЕС програма на мрежата „Ранно предупреждение Европа“ (Early Warning Europe).
4. **TEAM U разполага с онлайн платформа с необходимите инструменти и онлайн подкрепа за предприемачи.** Платформата е свързана с инструмент за управление на връзките с клиентите (CRM), който управлява данните, необходими за консултантите от организацията и менторите-доброволци. Данните се използват също така за научна работа по темата за управлението на кризи.Доброволците и експертите се подбират и обучават в специален модулен курс, за да могат да помагат на предприемачите, които търсят подкрепа. Подбират се и предприемачите – TEAM U оказва подкрепа единствено на честни предприемачи, които имат желание да поемат отговорността за създалото се положение и да предприемат всички, макар и понякога болезнени мерки.
5. **Що се отнася до оперативното управление на механизма за ранно предупреждение, моделът не е проактивен и затова изцяло зависи от желанието на длъжниците да потърсят помощ.** По принцип цялата рамка е структурирана по следния начин: (1) повечето[[87]](#footnote-87) предприемачи влизат в сайта на Team U и попълват въпросник онлайн за личното и финансовото си положение; (2) насрочва се първоначална среща, на която предприемачът обяснява ситуацията и своите очаквания; (3) със съгласието на длъжника (и след подписването на споразумение за неразгласяване на информацията с цел да се гарантира поверителността) се организира втора среща за задълбочена оценка на положението на длъжника. Оценката преследва две основни цели: първо, помага да се изяснят най-големите затруднения и важните решения (т.е. дали предприятието е жизнеспособно и ако е така, как да се преодолеят затрудненията); второ, улеснява свързването на длъжника с най-подходящия за случая наставник-доброволец в зависимост от установените затруднения и опита на наставника.
6. **След установяването на контакта започва безплатната подкрепа от ментора. Обикновено няма предварително определена продължителност на този етап, въпреки че не би трябвало да е повече от 3-6 месеца.** От 2007 г. досега организацията TEAM U е помогнала на повече от 14 000 предприемачи да стъпят отново на крака, повечето от тях (80%) еднолични търговци или микропредприятия, а останалите са малки предприятия с численост на персонала до 20 души. В момента седемте щатни служители на TEAM U и 45-те доброволци подпомагат около 400 предприятия месечно. Организацията TEAM U е убедена, че 50% от всички обявени в несъстоятелност предприятия са можели да я избегнат, ако предприемачите са действали достатъчно рано и са получили правилна подкрепа - дългосрочната цел на TEAM U е към 2026 г. да достигне до 12.5% от предприятията, застрашени от несъстоятелност, и да спаси 70% от тях.
7. **Ключът към успеха на TEAM U е подходът на организацията да не се съсредоточава единствено върху финансовото положение, а и да обръща внимание на самия предприемач и на неговото благосъстояние.** Често пъти юристите разглеждат положението на предприемача само като икономически проблем и пренебрегват неговата лична и емоционална криза. Преодоляването на личните и емоционалните проблеми е пътят, по който предприемачът може отново да стъпи на крака и да намери трайно решение на проблемите. Освен това присъствието на организацията на конференции на МСП и новосъздадени фирми и професионалният й сайт са фактори от голямо значение за успеха. Важно е затруднените предприемачи да знаят за TEAM U и да получат необходимите им съвети и помощ, за да преодолеят затрудненията в стопанската дейност и личните тревоги.
8. **Основното предизвикателство за TEAM U е да запазва темповете на организационен растеж и да устоява на нерядко голямото напрежение, характерно за ситуации със заплаха от несъстоятелност, за да отговори на индивидуалните потребности на всеки предприемач.** Друго предизвикателство е свързано с обстоятелството, че мнозина предприемачи се обръщат към TEAM U, когато е твърде късно да им се помогне. Затова организацията обръща все по-голямо внимание на взаимодействието с предприемачите на по-ранен етап, работи по темата за предотвратяване на кризите и се приспособява към промените в пазарната среда като например цифровизацията. Организацията TEAM U също така се застъпва за култура, която приема втория шанс за честните предприемачи, чрез работи с медиите и консултиране на федералното правителство и правителствата на провинциите.

**НИДЕРЛАНДИЯ**

1. **Подобно на Германия механизмът за ранно предупреждение на длъжници в затруднено положение в Нидерландия се основава на добре развита мрежа от частни инициативи и инициативи на организации с нестопанска цел.** Един от вариантите за достъп до мрежата очевидно е чрез търговските палати, които често играят ролята на структура на първа линия, която получава исканията за подкрепа[[88]](#footnote-88) и насочва длъжниците към съответните социални предприемачи. Друга линия е чрез финансовите институции. Екипът разговаря с две фондации, които играят различна роля по веригата за подаване на сигнали – MKB Doorgan и фондация „Усилвател за предприемачи“ (Stichting Ondernemersklankbord), две национални организации за социален бизнес с дългогодишни традиции[[89]](#footnote-89) в подкрепата за предприемачи в затруднено положение.
2. **Както беше посочено в раздела за институционалното измерение, организацията MKB Doorgaan желае да обхване и подпомогне предприятията, които са изправени пред (финансови) проблеми, но имат перспектива за бъдещето и са жизнеспособни, както и предприятията, които се сблъскват с препятствия по пътя на растежа, финансово жизнеспособни са на своя пазар и в съответния бранш и желаят да запазят и разширят предприемаческите умения и оттам (уязвимото) равнище на заетост.** Организационната структура на фондацията е следната: двама управители, трима щатни служители и 22 консултанти-доброволци из цялата страна[[90]](#footnote-90). Организацията се ръководи от Управителен съвет в състав от шестима членове с различна професионална подготовка и опит (публичен сектор, финансов сектор, менторство, специализиран съдия в областта на несъстоятелността и преструктурирането, социално предприемачество). Съветът на вдъхновението подпомага Управителния съвет и екипа с потърсени и непотърсени съвети във връзка с поставените цели и различните дейности на фондацията. Съставът му е от седем доброволци, главно от академичните среди и сферата на социалното предприемачество.
3. **Организацията работи на първа линия с предприемачите и техните потребности, извършва първоначален преглед и подбира най-подходящите партньорски организации, които да поемат активната подкрепа.** За целта се извършва следното: (а) длъжникът се регистрира на сайта[[91]](#footnote-91); (б) продължителен първоначален разговор по телефона с някой от консултантите; (в) кратка опознавателна лична среща с консултант (MKB); (г) седмични срещи с основния екип за обсъждане на най-подходящите решения; (д) насочване на длъжника към организации на втора линия. Услугата е напълно безплатна за длъжниците, а опознавателните лични срещи се заплащат от институциите, насочили длъжника към фондацията (най-често банки, но също така общини). Длъжникът може да бъде насочен пряко към специалистите на втора линия веднага след първоначалния разговор и опознавателната среща, ако още отначало ясно определи своите потребности.
4. **Другият начин длъжниците да потърсят помощ е изцяло автоматизиран и се осъществява онлайн**. Фактически помощта се предоставя чрез сайта, на който длъжниците дават необходимата лична информация (включително адрес и вид помощ, от която се нуждаят – финансова, консултантска, наставничество, друг вид). След това сайтът им представя примерен списък специалисти в близост до местоположението на заявителя. Длъжникът се свързва с избрания партньор чрез сайта.
5. **Фондацията MKB Doorgaan е подпомогнала приблизително 2 000 предприемачи с около 4 500 работници и служители. От тях 65% са получили консултации и наставничество, а 36% са подпомогнати с финансиране.** Основните целеви сегменти за ИРП са едноличните търговци и микропредприятията с численост на персонала до 10 души. 94% от подпомогнатите предприятия са продължили своята дейност, а останалите 6% са получили съдействие при прекратяването на дейността. Най-важната сред силните страни на организацията е обстоятелството, че длъжниците я приемат като напълно неутрална в страна, където – подобно на Германия – длъжниците в затруднено положение изпитват силно чувство на срам. Друго предимство е бързата и ефективна подкрепа при установяването на контакт с подходящ партньор за съответния предприемач. Главното ограничение е късното сигнализиране от страна на длъжниците, поради което намесата е свързана с повече предизвикателства и не е толкова успешна.
6. **Вторият механизъм, проучен от екипа, е фондация „Усилвател за предприемачи“[[92]](#footnote-92) - организация с нестопанска цел, създадена през 1980 г. от Търговската палата, браншови организации и други структури в подкрепа на предприемачи в затруднено положение.** Организацията предоставя наставничество и подкрепа на затруднени предприемачи и поради това други организации (примерно търговските палати и MKB Doorgaan) насочват длъжници към нея за консултации и наставничество. Организационната структура включва петима служители (управител, човешки ресурси, рецепция/обслужване, контрол и маркетинг) и около 300 наставници-доброволци[[93]](#footnote-93) из цялата страна[[94]](#footnote-94) с подкрепата на Управителен съвет от четирима членове и четирима посланици на добра воля (главно социални предприемачи и представители на академичните среди).
7. **Достъпът до системата за подаване на сигнали е изцяло активен, тъй като предприемачите се обръщат към организацията за помощ. За длъжниците предоставената от организация помощ е безплатна, с изключение на малко дарение в размер на 200 евро[[95]](#footnote-95), ако длъжникът се съгласи да получава подкрепа от ментор в продължение на 6 месеца.** Процесът се състои от три прости стъпки, както следва: (а) предприемачът се свързва с организацията (най-често чрез сайта, но понякога и по телефона); (б) планира се първата среща, на която наставникът прави оценка на молбата на длъжника за помощ и неговите потребности; (в) ако длъжникът се съгласи, подписва се споразумение за неразгласяване на информацията и започва шестмесечният период на подкрепа. Първата стъпка е предварителна, последвана от по-задълбочено изясняване на дейността, основните ресурси и спънките и след това наставничество за преодоляване на установените проблеми.
8. **Заслужава да се отбележи, че по-голямата част от информацията, която наставникът събира (с изключение на личните данни) се споделя по електронен път с останалите наставнице с цел данните да се обработят от информационната система на фондацията, да се осигури периодична отчетност пред оперативното ръководство, Управителния съвет и донорите (рамка на резултатите) и да се гарантира непрекъснатото усъвършенстване на работата на наставниците.** Типичните дейности на наставниците са съдействие при разработването на стратегически и оперативни планове, уточняване на финансовите потребности на предприятието, помощ при подготовката на необходимата документация за кандидатстване за кредити и подкрепа при прекратяването на дейността на предприятието.
9. **Въпреки че основният критерий за установяване на контакт между предприемач и наставник е местоположението, голямо значение има професионалният опит на наставника.** На практика всеки от 17-те регионални екипа се характеризира с комплексен набор от умения (главно в областта на управлението, психологията, маркетинга и счетоводството). Освен това неотдавна започна изпълнението на нов проект, който насърчава сътрудничеството между „мъдростта“ и новаторството, като наставниците (предимно пенсионирани бивши предприемачи) са подпомагат от студенти-доброволци от Ротердамския университет. Партньорството се оказва много успешно, особено в новите и все по-актуални области като цифровизацията, маркетинга онлайн и управлението в социалните медии. За да се осигури равнопоставеност и поддържане на висок стандарт на наставничеството, организацията провежда периодични обучения на обучителите.
10. **Със своя 40-годишен опит фондацията досега е подпомогнала над 100 000 предприемачи в Нидерландия[[96]](#footnote-96).** Всяка година екипът консултира около 3 000 предприятия, насочени към него от различни структури (главно Търговската палата, която по молба на длъжниците се свързва с организацията), чрез маркетинг онлайн и офлайн или от уста на уста, както и различни партньорства. Основните партньори са Търговската палата, Министерството на икономиката, браншовите организации, общините и финансовите институции. Целевият сегмент на организацията се състои предимно от самонаети лица (75% от всички подпомогнати от фондацията), следвани от микропредприятия[[97]](#footnote-97) (15%), малки предприятия[[98]](#footnote-98) (9%) и средни предприятия[[99]](#footnote-99).
11. **Организационният модел на фондацията изглежда солиден, полезен и способен да оказва ефективна подкрепа. Организацията е добре интегрирана в съвременната среда, характеризирана с висока степен на социална отговорност на частни и публични структури.** Все пак фондацията не работи проактивно в подкрепа на предприятията, които реално изпитват затруднения, без да ги оценяват напълно, и това потенциално може да ограничи ефективността на подкрепата.

**ПОЛША**

1. **Както беше посочено в предишните раздели, ПАРП (Полската агенция за развитие на предприятията) е държавен орган към Министерството на икономиката.** Затова ранното предупреждение и помощта за длъжниците в затруднено положение са само част от разнообразната дейност на агенцията в подкрепа на предприемачеството[[100]](#footnote-100). Механизмът за подаване на сигнали е въведен през 2017 г. и функционира до 2019 година. Той спира дейността си по време на пандемията от КОВИД-19 (в момента се подготвя възобновяване на дейността на ИРП).
2. **Действието на механизма за подаване на сигнали се основава на сътрудничество между ПАРП (която управлява административните дейности и услугите на първа линия) и частна НПО (фондация „Семеен бизнес“), която осигурява менторската дейност.** Оперативният модел на механизма е уточнен със съдействието на „Ранно предупреждение Европа“ за укрепване на капацитета и вдъхновен от вече действащи платформи, като например механизма за ранно предупреждение на организацията Team-U в Германия и инструмента за ранно предупреждение в Дания. Преди спирането на програмата организационната структура обхваща двама щатни служители в ПАРП, мрежа от 10 консултанти, привличани при необходимост от ПАРП и мрежа от 40-50 ментори-доброволци към фондация „Семеен бизнес“. Десетте консултанти се наемат от ПАРП при необходимост с еднократни граждански договори и почасово заплащане[[101]](#footnote-101).
3. **Също както в Германия инструментът се основава на доброволния достъп на длъжниците.** Потенциалните бенефициери се свързват с ПАРП чрез нейната мрежа и фондация „Семеен бизнес“, което се улеснява от информационни кампании. Оперативната рамка се състои от следните четири основни стъпки: (а) първоначален контакт и разговор по горещата телефонна линия (поема се от ПАРП); (б) ако длъжникът се съгласи, подписва се споразумение и започва първоначалната консултантска дейност (управлявана от ПАРП) чрез срещи с длъжниците. Целта на консултанта е да открои основните трудности и подходящите стратегии. В някои случаи още на този етап длъжникът може да си изясни слабостите и решенията и да прецени, че не му е необходима по-нататъшна подкрепа; (в) следващите стъпки и установяването на контакт (между длъжника и ментора) се уточняват на поредица от срещи между длъжника, консултанта и ментора; (г) менторът предоставя подкрепа за решаването на проблемите. Трябва да се подчертае следното: (а) предоставената от инструмента подкрепа е безплатна за длъжниците; (б) менторите може да имат различни професионална подготовка, като повечето от тях са пенсионирани предприемачи с опит в различни браншове, а консултантите имат опит в стопанското управление, режима на несъстоятелността, психологията, маркетинга и счетоводството[[102]](#footnote-102); (в) по принцип няма предварително установена максимална продължителност на етапа на менторството, но първоначалният преглед, извършван от консултантите, не може да надхвърля 8 часа на длъжник.
4. **Процесът на въвеждане на механизма в практиката преминава през концептуална фаза/идеен проект и фаза на разгръщане на механизма. Първата фаза започва със споразумение между консорциума на ПАРП и фондация „Семеен бизнес“ (FFR) и „Ранно предупреждение Европа“ (EWE).** Подготовката на проекта е подпомогната от EWE и след това ПАРП и фондацията подписват споразумение за съвместно изпълнение. Разработката на проекта продължава около 12 месеца, а пилотната фаза почти 35 месеца с участието на четирима щатни служители на ПАРП. По време на работата си инструментът е подкрепил приблизително 880 длъжници[[103]](#footnote-103), огромното мнозинство от които са семейни предприятия[[104]](#footnote-104) и микропредприятия с численост на персонала до 10 души[[105]](#footnote-105). Общо 300 от тези предприемачи са ползвали пълната гама от услуги (подкрепа както от консултанти, така и от ментори), 372 са приключили след извършването на първоначалната диагностика от консултанта, а 208 са стигнали до етапа на предварителната консултация. Дейността на инструмента е временно спряна и междувременно се подготвят някои промени в оперативния модел както следва: в краткосрочен план на сайта на ПАП ще се включи въпросник, който длъжниците ще могат да попълват онлайн с оглед на още по-ранното установяване на рисковете, а в по-дългосрочен план се предвижда възприемането на активен модел[[106]](#footnote-106) за по-широко прилагане на ИРП и сред длъжници, които не са напълно наясно със своите затруднения. Според разчетите бюджетните разходи за дейността на ИРП за целия период от 2017 г. до 2019 г. е около 280 000 евро.

Таблица 3: Общи констатации на екипа от сравнителната оценка на оперативното измерение на ИРП

|  |
| --- |
| * Три от петте анализирани държави (Полша, Германия и Нидерландия) са предпочели активния модел, който залага изцяло на желанието на длъжниците да потърсят помощ. Но с цел рисковете да се установят още по-рано, две от посочените три страни (Полша и Нидерландия) възнамеряват да променят оперативната рамка на инструмента, като насърчат самооценката и проактивното функциониране на инструментите.
* Също както при институционалната уредба тук се открояват различни подходи към оперативната рамка, които видимо са тясно свързани с културните особености на отделните страни: там, където има укорително отношение към несъстоятелността, оперативният подход е ориентиран по-скоро към очакването длъжниците сами да потърсят помощ, защото едно уведомление от държавна институция може да има неблагоприятен и дори обратен ефект върху длъжниците.
* Другите две държави (Франция и Италия) са избрали проактивни подходи, при които публични институции търсят контакт с длъжниците в затруднено положение, за да ги информират за състоянието на предприятието. Най-разгърнат изглежда моделът в Италия (който не е въведен изцяло), тъй като предвижда различни подходи към различните категории длъжници: активен подход за по-дребните длъжници и задължителна самооценка и пасивен модел (задължително уведомление от публична институция след задействане на механизма за подаване на сигнали) за по-големите МСП.
* Но оперативните модели в тези две държави предизвикват известна загриженост във връзка със субективния анализ в основата на сигнала за вероятност от несъстоятелност, непознаването на истинското положение от страна на длъжниците и големите разходи (Франция), големите разходи за по-дребните длъжници, липсата на стимули и ролята на синдиците, които може би не са най-подходящи да подпомагат длъжниците в преодоляването на кризата като действащо предприятие (Италия).
* Що се отнася до дейностите за установяване и преодоляване на затрудненията, обща характеристика на всички анализирани механизми е разграничаването на субектите/структурите, които работят за установяване на трудностите от субектите/структурите, които работят за тяхното преодоляване. По такъв начин се прилага принципът на „четирите очи“ в оценката на затрудненията, с които се сблъскват длъжниците, и се свежда до минимум евентуалният конфликт на интереси или неефективността в установяването на реалното положение. От тази гледна точка по примера на Полша новосъздадените инструменти от „последно поколение“ може да се възползват от поуките, извлечени от опита на вече действащи платформи и да диференцират моделите за насочване на длъжниците с оглед на морфологичните/културните особености на всяка отделна страна.
* Естествено прилаганият бизнес модел е свързан с институционалната рамка: когато инструментът се управлява от публичен орган (Италия, Франция, Полша), разходите за дейността се покриват изцяло от бюджета, докато в други страни финансирането е от дарения (Нидерландия, Германия).
* Що се отнася до възнаграждението на експертите, които предоставят консултантски услуги, в повечето случаи (всички анализирани държави с изключение на Германия), установяването на риска е платена услуга, а в три от петте страни (Германия, Полша, Нидерландия[[107]](#footnote-107)) подкрепата за преодоляване на затрудненията се предоставя безплатно от доброволци, които са бивши предприемачи. Във всички случаи професионалната подготовка е в областта на стопанското управление, счетоводството, несъстоятелността, маркетинга и психологията. Дейностите за обучение на обучаващите с цел да се уеднакви подхода към подпомагането на длъжниците и подходящите умения и съгласуваните дейности на различните експерти, които разкриват рисковете, и съветниците, които помагат за тяхното преодоляване, са очертават като важни предпоставки за успешното функциониране на механизмите.
* Видимо се налага разграничаване на отделни етапи в процеса – разработване на идеен проект, изпълнение, пилотна фаза и разгръщане на модела, - за да се осигури правилно функциониране на инструментите, като първият етап може да продължи до 12 месеца.
* Важна поука от анализа на оперативната рамка е, че е необходим непрекъснат процес на изпълнение/приспособяване с оглед на наличието на необходимите фактори на промяната (налични данни, информационни технологии, промени в културната, социалната и икономическата среда), който разкрива колко голямо значение има приспособяването на оперативната рамка към окръжаващите условия. От тази гледна точка сътрудничеството между различните структури, които работят за разкриване и преодоляване на рисковете, може да осигури по-висока степен на приспособимост на инструментите към измененията в контекста.
 |

# 4.3 Измерение във връзка със събирането на данни

1. **В този раздел се описва процесът на събиране на данни, който осигурява дейността на ИРП (за установяване на риска и за подкрепа на длъжниците), както и информационната среда във всяка от държавите, включени в сравнителния анализ.** Обикновено събирането на данни за установяване на риска може да се основава на „мека“ информация (качествена информация за предприемача и предприятието) или „твърда“ информация (количествени данни, събирани или от предприемача, или от други източници или и от двата варианта едновременно). Информационната среда трябва да облекчава събирането на данни за предприятията от обществено достъпни информационни източници.

**ФРАНЦИЯ**

1. **Във френския пасивен модел данни се събират месечно или на тримесечие от различни информационни източници на търговските съдилища.** Най-важните доставчици на данни са Търговският регистър към Търговския съд, централната банка (Banque de France), Националният осигурителен институт (URSAAF), данъчната администрация и други източници (прокуратура, съдилища, регистрирани одитори, пенсионни фондове). Данните продължават да се събират предимно ръчно от съдилищата и след това информацията се качва в база данни и оттам данните се експортират във файл във формат Excel за проверка от съдиите. Няма единна методика за всички търговски съдилища и подборът на предприятията, които да бъдат призовани, зависи от преценката на съдиите. На срещата с Парижкия търговски съд – най-големият във Франция - беше представено общо описание на използваните ключови показатели.
2. **Парижкият търговски съд прилага 8 най-важни показатели за затруднено положение, като използва данни от посочените по-горе източници.** Те са следните: a) *отлагане на общото събрание на акционерите, което трябва да одобри финансовите отчети:* този показател е полезен само в съчетание с други показатели; (б) *сигнал от прокуратурата или от назначения регистриран одитор за наличие на данни за извършено неправомерно деяние*: този инструмент е много мощен, но на практика се задейства много рядко; (в) *сигнал от назначения регистриран одитор за финансовото състояние в рамките на процедурата за подаване на сигнали*: както беше пояснено в предишните раздели, назначените регистрирани одитори са длъжни по закон да уведомят председателя на търговския съд за наличието на факти и обстоятелства, които може да компрометират по-нататъшната дейност на длъжника[[108]](#footnote-108); (г) *сигнал от централната банка*: централната банка може да узнае за финансовите затруднения на предприятията и има възможност на препрати преписката на председателя на търговския съд[[109]](#footnote-109); (д) *неизпълнение на задължението годишните отчети да се подават до търговския регистър на съответния търговски съд*: този показател може да е полезен само в съчетание с други показатели, защото невинаги означава, че предприятието изпитва финансови затруднения[[110]](#footnote-110); (е) *регистриране на държавни институции като привилегировани кредитори*: данъчната администрация, осигурителният институт (URSSAF) и пенсионните фондове имат право да поискат да бъдат регистрирани като привилегировани кредитори, ако не получат своевременно дължимите плащания – широко използван инструмент[[111]](#footnote-111); (ж) *заповеди за плащане (« injonctions de payer »)*: в бързите заповедни производства за погасяване на задължения тези заповеди се оказват добър показател за наличие на финансови затруднения, когато общият размер на вземанията надхвърля 100 000 евро; (з) *анализ на годишните отчети на предприятията*: годишните отчети на предприятията може да разкрият финансови затруднения, особено когато предприятието губи повече от половината от социалния капитал или е отрицателна нетната стойност на активите. Значителният спад на оборота също може да бъда многозначителен признак.
3. **Цялостният процес е доста успешен, но същевременно търговският съд е наясно с възможностите за усъвършенстване на процеса на събиране и обработка на данните.** Всъщност вместо на съдиите да се изпращат „плоски“ данни за проверка, съдът възнамерява да разработи по-усъвършенствани алгоритми, така че установяването на предприятия в затруднено положение да зависи в по-малка степен от преценката на съдиите. За целта в момента се обсъжда интегрирането с неотдавна въведената платформа за ранно предупреждение (проект, финансиран от Министерството на икономиката и финансите) на основата на по-усъвършенстван анализ на данните за автоматично установяване на характеристиките на едно предприятие в затруднено положение. Сътрудничеството може да доведе до по-автоматизирано събиране на данни и ранно разкриване на длъжници в евентуално затруднено положение, тъй като използваните в момента показатели са приложими към вече възникнали затруднения и, а усъвършенстваната процедура ще може да улесни достъпа на по-малки стопански субекти.
4. **Платформата, първоначално замислена като новосъздадена фирма от социален инкубатор[[112]](#footnote-112) и финансирана от местен[[113]](#footnote-113) проект, се превръща в общонационална платформа с подкрепата на централната банка[[114]](#footnote-114) през 2019 година.** Събирането и обработката на данните се основават на достъп до данни от централната банка[[115]](#footnote-115), осигурителния институт URSAAF и данъчните власти. Използва се изкуствен интелект (машинно самообучение, дърво на решенията) за установяване на вероятността за несъстоятелност благодарение на изпитванията и обученията, които в момента се извършват с многобройни модели за установяване на състоянието в непрекъснат процес на актуализация и фина настройка.
5. **Накрая, следва да се отбележи, че средата за споделяне на данни във Франция е видимо благоприятна за събирането и споделянето на данни с оглед на подаването на сигнали.** Съществуващите платформи вече събират необходимата информация, за да се установят своевременно рисковете и признаците на влошаване според затрудненията, които изпитват основните кредитори (данъчни власти, обществено осигуряване, пенсионни фондове), лошите резултати и рисковете за ликвидността (чрез вече налични финансови показатели). Тук трябва да се посочи, че някои важни допълнителни показатели с голяма прогностична способност (засега извън обхвата на ИРП) се отнасят до кредитната информация (т.е. измененията на преките и косвените дългови експозиции на длъжниците към финансовия сектор) все още не са налични в достатъчна степен във Франция, тъй като няма частен оператор за споделяне на кредитна информация, а централната банка събира само отрицателна информация за предприятията (неплатежоспособност), която е съществена, но без особена прогностична способност[[116]](#footnote-116).

**ГЕРМАНИЯ**

1. **Както беше посочено, германският модел на събиране на данни се основава единствено на информацията, подавана от длъжниците, които доброволно се обръщат за помощ към инструмента.** Информацията се подава на съветниците и менторите чрез сайта (информация за контакти онлайн). Във всички случаи цялата събрана информация (с изключение на личните данни) се съхранява в цифров вид и се управлява от платформа за управление на връзките с клиентите (CRM) за целите на периодичната отчетност (рамка на резултатите, тъй като информацията редовно се предоставя на донорите) и непрекъснатото повишаване на ефективността на консултантската и менторската дейност.
2. **Инструментът обръща особено голямо внимание на информацията за личното измерение в допълнение към икономическите данни за длъжника.** Основната информация се събира поетапно както следва: (а) етап на установяване на контакт = информация за контакти (име, презиме, телефонен номер, адрес); (б) първоначална среща = кратък разговор, в който длъжникът обяснява защо се е обърнал към организацията, представя най-важната информация за своята дейност и посочва каква услуга търси; (в) етап на консултации = анализ на: (1) психологическата характеристика на длъжника; (2) капацитета за стратегическо управление; (3) оперативното управление на предприятието; (4) финансовите аспекти; (5) устойчивостта и иновациите; (г) етап на менторство, когато менторите събират по-подробна информация по гореизброените теми.
3. **Накрая, средата за споделяне на данни в Германия видимо е напълно благоприятна за събиране на данни и тяхното споделяне за целите на ранното предупреждение.** Съществуващите платформи вече събират необходимата информация, за да се установят своевременно рисковете и признаците на влошаване според затрудненията, които изпитват основните кредитори (данъчни власти, обществено осигуряване, пенсионни фондове), лошите резултати и рисковете за ликвидността (чрез вече налични финансови показатели).
4. **Организацията Team U засега не предвижда промени в събирането на данни според действащия механизъм, с изключение на по-широкото използване на методите за управление на връзките с клиентите**[[117]](#footnote-117) с цел да се подобрят контактите с длъжниците и по-бързо да се извършва първоначалният преглед. Но споделянето на данни изглежда много благоприятно за целите на събирането и разпространението, тъй като най-важната информация (финансова, данъчна и кредитна) би могла евентуално да се използва за въвеждане на пасивен модел.

**НИДЕРЛАНДИЯ**

1. **Моделът на събиране на данни, прилаган от социалните предприятия в Нидерландия, се основава на информацията, подавана от длъжниците, които доброволно се обръщат за помощ към инструмента.** Организацията MKB Doorgaan събира данни, свързани с потребностите на предприемачите, и най-важната информация за тях самите и за тяхната стопанска дейност (вид предприятие, опит, мисия, бизнес модел, финансови аспекти), за да уточни от какво се нуждаят и да ги насочи към подходящите партньори за преодоляване на трудностите.
2. **Втората институция, която предоставя непосредствена подкрепа чрез менторство, извършва по-задълбочен качествено-количествен анализ за точно установяване на трудностите, набелязване на по-нататъшните стъпки и подпомагане на предприемачите.** Всъщност темите, на които обръща внимание, изглеждат сходни на анализираните от организацията Team U в Германия и обхващат личното измерение заедно с най-важната финансова информация (основни данни за определяне на жизнеспособността на предприятието) и капацитета за стратегическо, оперативно и финансово управление и счетоводна отчетност Съветниците и менторите цифровизират цялата информация и тя автоматично се съхранява за непрекъснато повишаване на ефективността на инструмента.
3. **Също както в Германия, информационната среда в Нидерландия видимо е много благоприятна за събиране и споделяне на данни за целите на ранното предупреждение.** Съществуващите платформи вече събират необходимата информация, за да се установят своевременно рисковете и признаците на влошаване според затрудненията, които изпитват основните кредитори (данъчни власти, обществено осигуряване, пенсионни фондове), лошите резултати и рисковете за ликвидността (чрез вече налични финансови показатели по линия на търговските палати и статистическия институт CBS Statline). По отношение на събирането на данни търговските палати предвиждат по-нататъшни промени с цел първоначалният преглед на предприятията да се извършва чрез информационно разузнаване сред наличните търговски и финансови данни. Събраните данни може да улеснят ранното установяване на затрудненията при всички предприятия (включително предприятия[[118]](#footnote-118), които не са напълно наясно със затрудненото си положение), и така да се облекчи работата на организациите, които предоставят подкрепа.

**ИТАЛИЯ**

1. **Италианският механизъм за ранно предупреждение е доста сложен, понеже се основава на различни видове събиране на данни според размера на длъжниците.** На практика потребителите, свободните професии, микропредприемачите и земеделските стопанства споделят подробна информация за своите доходи и финансови задължения, докато малките, средните и големите предприятия изпращат на органа OCRI сигнали, ако има данни за настъпване на риск от задължителната самооценка, която се извършва всяко тримесечие, или от одитори и институционални кредитори (данъчни власти, система на обществено осигуряване).
2. **Методиката за задължителната самооценка е разработена със съвместните усилия на Националния съвет на одиторите и експерт-счетоводителите[[119]](#footnote-119) и Търговския регистър[[120]](#footnote-120).** Всяко тримесечие длъжниците изчисляват следните основни показатели: (1) нетен капитал; (2) перспектива (+ 6 месеца) за коефициента на покритие на дълга (DSCR)[[121]](#footnote-121), (3) *устойчивост на финансовия дълг*(измерва се като процент на финансовия дълг от продажбите[[122]](#footnote-122))***,*** (4)*капиталова адекватност*: измерва се като съотношение на нетния капитал към общия размер на задълженията[[123]](#footnote-123), (5) *ликвидна възвращаемост на активите:*измерва се като съотношение на паричния поток към активите[[124]](#footnote-124); (6) *ликвидност*: измерва се като съотношение на краткотрайните активи към краткосрочните пасиви[[125]](#footnote-125) (обикновено се нарича „текущ коефициент“); (7) *данъчни и осигурителни задължения:*измерват се като процент на дълга от активите.[[126]](#footnote-126)
3. **Според анализа на работната група методиката за самооценка, чрез която се установява вероятност за несъстоятелност, се основава на дървото на решенията.** На практика когато мрежата е с отрицателен знак, предприятието следва незабавно да сигнализира до органа OCRI, като в противен случай се изчислява перспективата за DSCR (коефициента на покритие на дълга). Ако прогнозираната (+6 месеца) стойност на очакваните парични потоци е по-ниска от стойността на прогнозираното обслужване на дълга, данъчните и осигурителните плащания и разходите за труд (DSCR<1), сигналът задължително трябва да се изпрати на органа OCRI. Иначе се извършва сравнителен анализ по останалите показатели и стойностите се сравняват с характерните за бранша[[127]](#footnote-127). Ако стойностите на всички изчислени показатели се окажат над[[128]](#footnote-128) (или под[[129]](#footnote-129)) характерните браншови показатели, подаването на сигнал до органа OCRI е задължително.
4. **Има и други обстоятелства, при които се задейства сигнал до органа за разрешаване на корпоративни кризи (OCRI).** Всъщност всякаква друга информация за събития, които потенциално може да застрашат предприятието (като например загуба на персонал на ключови позиции, роля на най-важните клиенти и доставчици, увеличена експозиция и риск според публичния кредитен регистър[[130]](#footnote-130), пазари, наказателни производства, призовки от съда), трябва да се съобщи от назначените регистрирани одитори, контролния съвет (ако има такъв) или ръководството на предприятието, което на свой ред незабавно уведомява органа OCRI. Накрая, институционалните кредитори са задължени да подават външни сигнали при просрочия, за които е изпратена покана за доброволно изпълнение, но няма погасяване или споразумение в 45-дневен срок от датата на поканата[[131]](#footnote-131).
5. **Системата за събиране на данни в Италия изглежда доста усъвършенствана и използва различни показатели, изчислявани по данни от разнообразни източници. Нещо повече, делегираният подход набляга на значението на информираността на ръководството, което винаги трябва да измерва съотношението между печалбата и рисковете за предприятието.** Но етапът на практическо изпълнение още не е започнал и в страната вече се изразява безпокойство във връзка с няколко аспекта на този модел за събиране на данни. Първо, приложената статистическа методика (на основата на грануларни данни и последователни извадки) позволява единствено статично[[132]](#footnote-132) задаване на стойностите на характерните показатели, а те са определени преди повече от две години. В своя неотдавнашна позиция централната банка на Италия изрази сериозна загриженост от обстоятелството, че прилаганите оттогава прагове (и поради пандемията) може вече да не са актуални и да подават голям брой предприятия като потенциално застрашени от несъстоятелност, докато в действителност те вече да са изпаднали в несъстоятелност. Второ, поставя се въпросът за големите разходи за изпълнение на изискванията от предприятията, които желаят да прилагат методиката за самооценка. Всъщност изчисляването на ориентираните към бъдещето показатели, като например перспективата за коефициента на покритие на дълга, предполага наличие на аналитични изчислителни платформи, каквито по принцип са на разположение на средните/големите предприятия[[133]](#footnote-133) и изисква еднократен разход от порядъка на 30 000 до 50 000 евро[[134]](#footnote-134). Няколко оператори на пазара вече предлагат технологични решения за изчисляване на необходимите показатели. Последното съображение се отнася до обхвата на използваните показатели, който засега не включва риска от несъстоятелност, произтичащ от кредитни експозиции към оператори на финансовия пазар. В тази връзка централната банка на Италия организира онлайн услугата ARTE Web. Тя предоставя безплатни месечни актуализации онлайн от публичния кредитен регистър[[135]](#footnote-135), които автоматично се споделят с физически и юридически лица с право на достъп до данните за преките и косвени кредитни експозиции в регистъра. В момента се обсъжда разширяване на обхвата на методиката за самооценка, за да се включи и тази информация.
6. **Накрая, средата за споделяне на данни в Италия изглежда напълно благоприятна за събирането на данни и тяхното споделяне за целите на ранното предупреждение.** Както вече беше посочено, няколко самостоятелни платформи вече споделят и разпространяват цялата информация, необходима за ранното установяване на риска от несъстоятелност, включително онлайн услуга в реално време с корпоративна информация от търговските палати[[136]](#footnote-136), която вече активно се ползва от частния и обществения сектор.

**ПОЛША**

1. **Вече беше посочено, че полският модел на събиране на данни разчита изцяло на информацията, подавана от длъжниците, които доброволно се обръщат за помощ към инструмента.** Информацията може да се подава чрез сайта (информация за контакти онлайн) до консултантите и менторите. След като дейността на инструмента беше спряна в началото на пандемията, агенцията подготвя инструмент за самооценка, чрез който след достъпа на длъжниците ще се повиши ефективността на първоначалния преглед.
2. **Както беше посочено по-горе, инструментът се съсредоточава предимно върху качествена информация за личността на предприемача и неговото предприятие, а не толкова на количествени данни.** Въпреки че (а) периодично се планират обучения за солидна подготовка на консултантите и менторите и (б) ПАРП има готов списък от основни теми за етапа на диагностиката (като минимумът е от колко години и в кой сектор работи предприятието, стратегическо и оперативно планиране, управление на финансите и на човешките ресурси), ПАРП очевидно продължава да разчита на подготовката и собствената методика на консултантите в анализа на положението на длъжниците и преценката дали предприятието заслужава да бъде подпомогнато или не. Консултантите се подбират и получават заплащане според професионалната си подготовка (главно психология, управление, режим на несъстоятелността, счетоводство) и ползват обща диагностична методология (като например визуализиращия способ „платно за бизнес модел“).
3. **Накрая, средата за споделяне на данни в Полша не изглежда напълно благоприятна за събирането на данни и тяхното споделяне за целите на ранното предупреждение.** Всъщност въпреки неотдавнашното въвеждане на портала за електронно управление, няма налична финансова информация за предприятията в цифров формат, за да се осигури ранно установяване на затрудненията[[137]](#footnote-137). Нещо повече, видимо не е налична информацията за данъчните и осигурителните задължения, а кредитна информация може да се разпространява както от публичния кредитен регистър[[138]](#footnote-138), така и от частни оператори.
4. **В следващия раздел се описват предстоящите промени в събирането на данни от сегашния механизъм, управляван от ПАРП**[[139]](#footnote-139)**.** Те включват въвеждане на инструмент за самооценка в подкрепа на първоначалния преглед и бързия избор на консултант с подходяща подготовка за извършване на диагностиката. Началото на проекта се планира за средата на 2021 година. Проектът ще се изпълнява до 2023 г. с бюджет от приблизително 10 милиона евро. Като част от проекта ПАРП ще подкрепи 2 000 предприятия с периодични затруднения, от които 1 800 фирми ще приложат решения за преодоляване на трудностите (5 000 евро на бенефициер). В средносрочен и дългосрочен план се предвижда ориентация към пасивен модел с информация от външни източници, за да бъде инструментът по-проактивен и ефективен. Сегашното състояние на средата за споделяне на данни обаче не изглежда да е напълно благоприятна за подобна визия. В такъв случай се налага или да се разработят съответните функционалности и да се постигне споразумение за споделяне на данни с определени институции (като например данъчните органи), или някои оператори (като например частното кредитно бюро) да поемат водещата роля за централизиране на информацията, която инструментът ще ползва в своята дейност.

Таблица 4: Общи констатации на екипа от сравнителната оценка от гледна точка на събирането на данни за ИРП

|  |
| --- |
| * Три от петте анализирани държави (Полша, Германия, Нидерландия) разчитат изцяло на качествени данни за предприятията и предприемачите, която се предоставя от длъжниците. Най-важният мотив за избора на такъв подход е, че не всички причини за затрудненията може да бъдат обхванати чрез количествена информация. Но в две от тези три страни (Полша, Нидерландия) се обмисля изменение на подхода към данните, тъй като се отчита – също и в светлината на неотдавнашната глобална пандемия, - че един по-ясно изразен проактивен модел (т.е. събиране на количествени данни от външни източници) може да се окаже по-ефективен за улавяне на ранните признаци на затруднения, което е от полза за всички длъжници (включително онези, които не са напълно наясно със своите затруднения).
* Две от включените в анализа държави (Франция и Италия) възприемат по-проактивен подход към събирането на данни, като информацията за дълговите експозиции на длъжника се споделят от няколко институционални кредитори (като например данъчните власти и осигурителния институт) и длъжниците извършват задължителна самооценка. И в двете страни обаче методиките за събиране и обработка на данните имат възможности за подобрение, което е съвсем ясно на националните органи и в двете държави.
* Във Франция методиката за оценка е предимно субективна и зависи от експертния опит на съдиите да разкриват сред събраните данни онези признаци на затруднения, които налагат предприемачите да бъдат призовани за разговор в съда. Нещо повече, някои от използваните показатели (например отрицателен нетен капитал) може да сигнализират за риск, който вече се е материализирал и е твърде късно за превантивни мерки. С цел да попълнят тези празноти националните органи планират промени в изчислителната методология, така че моделът да придобие по-голяма прогностична способност и да зависи в по-малка степен от тълкуването на съдиите.
* В Италия подходът към събирането на данни делегира на длъжниците задачата да извършват самооценка, която се вписва в по-широк набор от сигнали от публични кредитори (данъчни власти, обществено осигуряване, агенция за събиране на вземанията) при високи равнища на дълговите експозиции, които може да отразяват вече непоправими проблеми. И обратно, самооценката предполага значителни разходи за по-дребните длъжници и може да породи голям риск от фалшиво положителни и фалшиво отрицателни сигнали, ако праговете за сигнализиране не се актуализират системно от компетентните органи с оглед на настъпилите изменения в пазарната среда.
* Кредитната информация като признак за вероятност от несъстоятелност не се използва нито във Франция, нито в Италия (където се прилагат проактивни модели). Това изглежда е съществена слабост на модела, понеже повишеният риск при кредитните експозиции обикновено е основен показател за подаване на сигнали в системите за ранно предупреждение[[140]](#footnote-140) на основата на количествени данни. В Италия се обмисля възможността да се използва автоматизираната система на кредитния регистър за подаване на сигнали към ИРП.
* Важна констатация на екипа е, че когато се прилага проактивен подход към събирането и обработката на данни в модела, намесата на инструмента е задължителна (т.е. сигналът трябва да бъде споделен с длъжниците, а те са длъжни да предприемат съответните стъпки). Следователно възможните промени в ИРП в държавите членки на ЕС, които прилагат Директивата за преструктурирането, биха могли да бъдат: (а) длъжниците, които знаят, че обществено достъпните данни може да послужат за сигнализиране, биха решили да потърсят системите за подкрепа по своя инициатива[[141]](#footnote-141), или (б) да се приложи диференциран подход към ранното предупреждение, така че количествено-качествените данни да се използват за информиране на дребните длъжници и да насърчат доброволния им достъп до ИРП, а към средните и големите предприятия да се прилага задължителен пасивен подход.
* Естествено, регламентирането на защитата на данните във всяка държава може да изиграе важна роля при определянето на периметъра, в който се събират данни, като ключова предпоставка за споделянето на данни (положителна и отрицателна информация от публични и частни структури). Темата излиза извън обхвата на настоящия доклад, но следва да бъде анализирана внимателно от националните органи, когато определят рамката за споделяне на данни в подкрепа на ИРП с особено внимание към едноличните търговци. Във всички случаи целта на споделянето и използването на споделените данни трябва да бъдат изцяло в полза на длъжника и да се обвържат с официален ангажимент за неразгласяване пред трети страни – в идеалния вариант да бъдат обхванати от понятието „допустими цели“ съгласно Общия регламент относно защитата на данните (GDPR).
 |

# 4.4 Планирани промени на ИРП

1. **Този раздел накратко синтезира плановете за промени в прилагането на механизмите за ранно предупреждение в държавите, обхванати от сравнителния анализ.** Този елемент от анализа е важен за страните, в които все още не са изградени системи за подаване на сигнали, защото разкрива най-важните поуки от опита на всяка от страните за повишаване на ефективността на системите, включително в светлината на пандемията, когато се очаква засилен приток на длъжници в затруднено положение, които търсят помощ за преодоляване на последиците от пандемията.
2. **Във Франция резултатите от механизмите за подаване на сигнали подлежат на непрекъсната оценка.** За целта бившият председател на Конференцията на съдиите г-н Ришелм публикува през февруари 2021 г. доклад, в който между другото се описват възможностите за усъвършенстване и развитие на платформата. Една от основните краткосрочни цели следва да бъде повишаване на привлекателността на платформата за по-малките стопански субекти. Описани са следните възможни решения: (а) участието в процедурите за подаване на сигнали да е задължително за всички одитори, а не само за назначените по закон регистрирани одитори; (б) да започнат информационни кампании, така че операторите за бъдат запознати с възможностите, които им предлага достъпът до платформата; (в) намаляване на разходите за достъп до производствата (посреднически и помирителни) за операторите. На следващо място предизвиква безпокойство сегашният субективен анализ на съдиите при тълкуването на данните и подбора на предприятията, които подлежат на призоваване. Предложението е да се прилагат по-ясно разписани и автоматизирани методики, както и да се постигне интегриране с платформата „Слаби сигнали“ (“*Signaux Faibles*”), въведена наскоро с подкрепата на Министерството на икономиката и финансите и централната банка и основана на по-усъвършенствани способи за разузнаване на данни.
3. **В Германия за досегашната услуга, предоставяна от социален предприемач (Team U), не се планират значителни новости за посрещане на очаквания увеличен приток на предприемачи в затруднено положение.** Организационната структура вече е достатъчно солидна и добре утвърдена. Най-важната очаквана промяна е да се разшири използването на платформи за управление на връзките с клиентите (CRM), за да се проследяват резултатите по цялата верига на стойността и да се осигури непрекъснат преглед на пристигащите длъжници и на рамката на резултатите с цел още по-бързо да се разкриват проблемите и да се предоставя по-ефективна и ориентирана към клиента подкрепа. Като се има предвид, че предоставянето на услуга за подаване на сигнали се основава на социалното предприемачество, може да се очаква в бъдеще да се появят нови инициативи с широк кръг от услуги, насочени към различни групи длъжници.
4. **В Нидерландия една от двете анкетирани организации възнамерява да въведе известни новости[[142]](#footnote-142).** Всъщност поуките от неотдавнашните ограничения поради пандемията водят до планирането на по-усъвършенстван онлайн инструмент с цел събирането на първоначална информация да бъде по-ефективно и своевременно. Втората новост, която вече е в пилотна фаза и се очаква да се разгърне на национално равнище, е взаимопомощта между ментора (обикновено пенсиониран бивш предприемач) и студенти от университета. От това взаимодействие печелят всички, защото студентите се запознават с основни понятия на стопанското управление чрез непосредствена работа с ментора в реални житейски ситуации, менторът обогатява знанията си с новите концепции, които са по-познати на младото поколение (като например цифровизация, маркетинг онлайн, социални медии), а предприемачът се възползва от съчетанието на уменията на студентите и ментора. Заслужава да се припомни, че в Нидерландия може да има и някои други оператори, които да предоставят подобни услуги. Накрая, като място на първия контакт с предприятията, които търсят помощ, Търговската палата обмисля възможността да използва събраната информация за предприятията и тяхното финансово, икономическо и ликвидно състояние, за да разработи системи от сигнали, споделяни с длъжниците, които биха ги насърчили да потърсят помощ, ако възникнат затруднения.
5. **В Италия се очаква основният механизъм за подаване на сигнали да влезе в сила през септември 2021 г. и затова не се планират новости.** Същевременно вече се водят оживени дискусии как процесът да стане по-ефективен, а някои оператори (включително централната банка) изразяват своето безпокойство. Основните теми, които будят загриженост, са големите разходи по производството за малките стопански субекти (за извършване на самооценка на основата на ориентиран към бъдещето анализ), управлението на процеса на подпомагане (при който поне в началото на функционирането на платформата ще бъдат назначавани синдици като експерти за управление на кризата все още в условията на действащо предприятие), високите прагове за подаване на външни сигнали (които може да идват твърде късно), някои неподходящи прагови показатели за сигнализиране за евентуална несъстоятелност на основата на самооценката (тъй като се определени преди повече от две години при съвършено различни макроикономически условия) и накрая слабите стимули за почтените длъжници в процеса на подаване на сигнали и оздравяване на предприятието.
6. **В Полша е спряна дейността на ИРП, управляван от ПАРП, още от началото на пандемията.** Междувременно агенцията е разработила план за ново начало на ИРП, който предвижда да се разшири кръгът на услугите с методика за самооценка онлайн и по-ефективен и автоматизиран първоначален преглед на длъжниците. В средносрочен и дългосрочен план се обмисля и преминаване към по-ясно изразен проактивен подход на основата на обществено достъпните данни за предприятията.

Таблица 5: Общи констатации на екипа от сравнителната оценка на планираните промени на ИРП

|  |
| --- |
| * И в петте анализирани държави се планират новости в платформите за ранно предупреждение.
* Не е учудващо, че при активните модели с доброволно участие платформите се оказват най-полезни за сегмента на по-дребните оператори. В повечето страни (Нидерландия, Полша) се предвиждат промени с цел да се разшири обсегът на инструментите чрез пасивни подходи на основата на обществено достъпни данни и да се осигури по-ранно разкриване на рисковете.
* Там, където инструментите разчитат на външни данни като признак за наличие на риск от несъстоятелност, моделите изглежда са насочени предимно към по-големите субекти в сегмента на МСП. Ето защо има известни колебания за ефективността на такива модели и се планират различни изменения за намаляване на мащаба на модела и увеличаване на неговата привлекателност за по-дребните длъжници.
* Повечето платформи планират по-интензивна употреба на инструменти онлайн за ранно разкриване на риска и подобрено (и по-ефективно) взаимодействие между длъжниците и механизмите за ранно предупреждение. Вероятно това е поука, извлечена от опита по време на пандемията от КОВИД-19.
 |

ПРИЛОЖЕНИЕ 1 (Подробен сравнителен анализ)



ПРИЛОЖЕНИЕ 2 (Списък на участниците)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Държава** | **Институция** | **Име на лицето за контакт** | **Роля в институцията** | **Контакт** |
| **Франция** | Парижки търговски съд | Доминик-Пол Вале | Съдия | dominiquepaulvallee@gmail.com |
| **Германия** | Team-U | Атила Фон Унрух | Главен изпълнителен директор | avunruh@team-u.de |
| **Италия** | Миланска търговска палата | Карло Джордано | Адвокат, медиатор | carlo.giordano@mi.camcom.it |
| **Нидерландия** | MKB Doorgaan | Жаклин Зюдвег | Управляващ директор | jzuidweg@mkbdoorgaan.nl |
| OKB | Франк Ван Сантен | Управляващ директор | frank.vansanten@ondernemersklankbord.nl |
| **Полша** | ПАРП | Малгожата Куш | Управител | malgorzata\_kus@parp.gov.pl |

1. Член 3. [↑](#footnote-ref-1)
2. Вж Директива на ЕС 2019/1023, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32019L1023> [↑](#footnote-ref-2)
3. В следния състав: Бужана Пероли (старши специалист по въпросите на финансовия сектор, ръководител на екипа), Фабрицио Фрабони (водещ финансов специалист), Фабио Тарантини (експерт по кредитна инфраструктура), Нина Павлова Мочева (старши специалист по въпросите на финансовия сектор), Санди Шандро (старши консултант и експерт по въпросите на несъстоятелността) под ръководството и с коментарите на Махеш Утамчандани (ръководител на практиката). [↑](#footnote-ref-3)
4. Всички срещи бяха проведени виртуално поради съществуващите ограничения на пътуванията във връзка с извънредното положение по време на пандемията от КОВИД-19. Екипът се срещна със следните институции: Полска агенция за развитие на предприятията (ПАРП), фондация MKB Doorgaan, фондация „Усилвател за предприемачи“ и Търговска палата (Нидерландия), Team U (Германия), OCRI (Италия), Парижки търговски съд (Франция). [↑](#footnote-ref-4)
5. Германия, Полша, Нидерландия. [↑](#footnote-ref-5)
6. Вж например Германия и Нидерландия. [↑](#footnote-ref-6)
7. Във всички включени в анализа страни с изключение на Полша. [↑](#footnote-ref-7)
8. Вж например Италия, където производството при свръхзадълженост на основата на желанието на длъжниците да съобщят за своите затруднения се прилага към еднолични търговци и микропредприятия, докато процедурите за подаване на сигнали на основата на периодична задължителна самооценка и докладване от институционални кредитори (данъчна администрация, национална осигурителна система) се прилага към МСП. [↑](#footnote-ref-8)
9. Франция и Италия. [↑](#footnote-ref-9)
10. Вж процедурата за подаване на сигнали в Италия. [↑](#footnote-ref-10)
11. По този въпрос италианската централна банка изрази загриженост в своята позиция по прилагането на действащите прагове, определени над година и половина преди настъпването на сегашната обстановка, понеже процедурата за подаване на сигнали се очаква да влезе в сила през септември 2021 година. [↑](#footnote-ref-11)
12. Вж например Дания. Естония също възнамерява да приложи подобно решение. [↑](#footnote-ref-12)
13. Включително лични, семейни или психологически причини, които невинаги се отразяват в количествените показатели. [↑](#footnote-ref-13)
14. Например механизми за подаване на сигнали. [↑](#footnote-ref-14)
15. Вж Технически бележки на ГСБ по разработването на инструмент за ранно предупреждение в България. [↑](#footnote-ref-15)
16. Въпросникът съдържа следните раздели: А) Обща информация за институцията, Б) Инструмент за ранно предупреждение (Б.1 – Основна информация, Б.2 – Оперативна рамка, Б.3 – Използвани данни и задействане на механизма за подаване на сигнали, Б.4 – Изпълнителна рамка, Б.5 – Бюджет и финансова рамка, Б.6 – Рамка на резултатите), В) Среда (В.1 – Периметър на ИРП, В.2 – Икономическа среда, В.3 – Среда за споделяне на данни). [↑](#footnote-ref-16)
17. Всъщност някои раздели бяха неприложими в една или друга страна. Например разделът за количествената информация за вероятността от несъстоятелност в страните, където ИРП зависи изцяло от качествената информация, предоставена от предприемачите. [↑](#footnote-ref-17)
18. Вж например Италия, където въвеждането на ИРП върви ръка за ръка с по-широка регулаторна реформа на рамката на несъстоятелността и затова развитието на инструмента не може да се осмисли изцяло без задълбочено разбиране на регулаторната рамка. В този случай екипът проведе обсъждане с национален експерт по въпросите на несъстоятелността. [↑](#footnote-ref-18)
19. Създадени през 1984 година. [↑](#footnote-ref-19)
20. Вж https://bpifrance-creation.fr/ [↑](#footnote-ref-20)
21. Във Франция задължително се назначава одитор при кумулативното изпълнение на поне две от следните три условия: a) > 8 милиона евро оборот; б) > 4 милиона по балансов отчет; в) > 50 работници и служители. [↑](#footnote-ref-21)
22. Заслужава да се отбележи, че във Франция съдии в търговските съдилища са бивши предприемачи, обикновено оттеглили се от активна дейност в търговията и промишлеността. Те се избират от своите колеги за срок от до 14 години.  [↑](#footnote-ref-22)
23. *Mandataire ad-hoc* [↑](#footnote-ref-23)
24. *Mandat ad-hoc* и *Conciliation* [↑](#footnote-ref-24)
25. Удължен до 10 месеца поради сегашната обстановка с пандемията за производствата, образувани до декември 2021 година. [↑](#footnote-ref-25)
26. Т.е. когато етапите на установяване на потенциалните затруднения и на предоставяне на помощ на предприемачите са част от една и съща рамка. [↑](#footnote-ref-26)
27. Наскоро беше създаден фонд за подпомагане на предприятията, засегнати от последиците от ограничителните марки по време на пандемията от КОВИД-19. [↑](#footnote-ref-27)
28. Сред тях важната инициатива за подкрепа на длъжници в затруднено положение на Регионалната и междудепартаментална дирекция по икономика, заетост, труд и солидарност (DIRECCTE,*Direction régionale et intérdepartementale de l’économie, de l’emploi, du travail et des solidarités*), агенция на регионално равнище към Министерството на икономиката и финансите, която посредничи между предприятията, работниците и служителите и хората, които търсят работа. За МСП, пред които възникват трудности, дирекцията може да извърши диагностика, за да анализира основните причини за проблемите и да очертае необходимите действия (или наложителните структурни/стратегически промени) за тяхното решаване. Оценката е напълно безплатна за предприемачите, финансира се от бюджета и се изготвя за срок от 5-10 дни. [↑](#footnote-ref-28)
29. *Centres d’Information sur la prévention des difficultés des entreprises*, see <https://www.cip-national.fr/>. Тези центрове са около 60 организации с нестопанска цел из цялата страна. При възникването на първите признаци за финансови затруднения центровете могат да организират среща с експертна група (юрист, бивш съдия от търговския съд и счетоводител или назначен регистриран одитор), за да информират предприятието за евентуалния изход от затрудненото положение. С цел да се намалят големите разходи за посредници и помирители, които са пречка за достъпа до процедури за подаване на сигнали за микропредприятията, центровете отпускат средства за покриване на разходите на микропредприятията за посредници и помирители. За повече подробности по темата вж <https://www.lemonde.fr/economie/article/2021/03/09/dans-la-manche-une-experimentation-pour-aider-les-petits-patrons-a-beneficier-de-procedures-de-sauvetage_6072482_3234.html> [↑](#footnote-ref-29)
30. Вж например мрежата „Портал за оттласкване“, която обединява различни НПО в подкрепа на предприемачи по време на лични и финансови трудности и след такъв труден период (*60.000 rebonds, SOS Entrepreneur, Re-créer, Secondsoufffle, Observatoire Amarok, APESA)* [↑](#footnote-ref-30)
31. Новият Кодекс на несъстоятелността (Указ 14/2019) изменя и допълва закона за несъстоятелността от 1942 година. След неговото обнародване са приети няколко изменения и допълнения. Новата процедура за подаване на сигнали ще влезе в сила от септември 2021 г. поради пандемията от КОВИД-19. [↑](#footnote-ref-31)
32. Според размера и правната форма на предприятието. [↑](#footnote-ref-32)
33. *Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili* (CNCDEC) [↑](#footnote-ref-33)
34. CERVED [↑](#footnote-ref-34)
35. За установяване на корпоративна криза се прилага подходът на дървото на решенията, т.е. ако нетният капитал на предприятието е положителна величина, проверява се следващото изискване (очаквани парични потоци). Ако предприятието удовлетворява и изискването за очаквани парични потоци (т.е. очакван коефициент на покритие на дълга), пристъпва се към проверка на останалите показатели според предварително зададени референтни стойности на основата на секторния анализ. [↑](#footnote-ref-35)
36. *Agenzia delle Entrate* [↑](#footnote-ref-36)
37. *Istituto Nazionale della Previdenza Sociale* (INPS) [↑](#footnote-ref-37)
38. *Agenzia della Riscossione (бивша Equitalia)* [↑](#footnote-ref-38)
39. Важно е да се отбележи, че ако не изпълнят задължението да подадат сигнал, публичните кредитори губят приоритет в погасяването на кредитите. [↑](#footnote-ref-39)
40. В Италия търговските палати са публични институции. В момента съществува мрежа от приблизително 40 търговски палати. [↑](#footnote-ref-40)
41. Или след получаване на уведомлението от длъжника. [↑](#footnote-ref-41)
42. Включително назначените регистрирани одитори. [↑](#footnote-ref-42)
43. Т.е. предпазен конкордат, споразумение за преструктуриране. [↑](#footnote-ref-43)
44. Включително малки предприятия. [↑](#footnote-ref-44)
45. Производство при свръхзадълженост (*Procedura da sovraindebitamento*) [↑](#footnote-ref-45)
46. *Organo di Composizione della Crisi* (OCC) [↑](#footnote-ref-46)
47. Досега плановете за преструктуриране, които са договорени извънсъдебно, можеха да бъдат одобрени само със съгласието на всички кредитори. Липсата на ефективен инструмент за преструктуриране може да създаде условия кредиторите да блокират необходимото преструктуриране (понякога може би неоснователно). По такъв начин кредиторът може да упражни натиск и да се домогне до позиция, която е по-благоприятна в сравнение с позицията му при ликвидация на предприятието. Законът за утвърждаването на частни планове цели да предотврати именно тази хипотеза, като облекчава утвърждаването на плана за преструктуриране и гарантира задължителната му сила спрямо несъгласните кредитори. [↑](#footnote-ref-47)
48. Вместо това достъпът на длъжниците до производството може да е последица от ранно установяване на затруднено положение. [↑](#footnote-ref-48)
49. *Stichting Ondernemersklankbord* OKB [↑](#footnote-ref-49)
50. *Ondernemerspleinen* [↑](#footnote-ref-50)
51. *Ondernemersklankbord* [↑](#footnote-ref-51)
52. Особено банки и общини. [↑](#footnote-ref-52)
53. 200 евро. [↑](#footnote-ref-53)
54. По-конкретно установеното сътрудничество с представители на ИРП от Дания и Германия. [↑](#footnote-ref-54)
55. Възнаграждението на експертите се изплаща от ПАРП. Услугата е напълно безплатна за длъжниците. [↑](#footnote-ref-55)
56. Organi di Composizione e Risoluzione della Crisi di Impresa [↑](#footnote-ref-56)
57. Organi di Composizione della Crisi da sovraindebitamento [↑](#footnote-ref-57)
58. Списъкът с експертите по разрешаването на кризи се съставя и предоставя от местните организации на адвокатурата и от регистъра на синдиците. [↑](#footnote-ref-58)
59. Чрез Qredits [↑](#footnote-ref-59)
60. *Fundacja Dirmy Rodzinne* (FFR) [↑](#footnote-ref-60)
61. Във Франция едноличният търговец е физическо лице, което извършва стопанска дейност от свое име и за своя сметка (без да е юридическо лице). [↑](#footnote-ref-61)
62. Микропредприятие е предприятие (което не е юридическо лице) с годишен оборот до 176 200 евро от продажба на стоки и настаняване или 72 500 евро от предоставяне на услуги и свободни професии. [↑](#footnote-ref-62)
63. С по-малко от 20 работници и служители. [↑](#footnote-ref-63)
64. С численост на персонала от 20 до 249 работници и служители. [↑](#footnote-ref-64)
65. С численост на персонала от 250 до 4 999 работници и служители. [↑](#footnote-ref-65)
66. С над 5 000 работници и служители. [↑](#footnote-ref-66)
67. По този въпрос вж ЕВРОСТАТ: от 5 815 900 активни предприятия 96% са микро- и малки предприятия, 4% са средни предприятия и 0.15% са средноголеми и големи предприятия. [↑](#footnote-ref-67)
68. Всъщност влизането в сила на разпоредбите за системата за подаване на сигнали беше отложено с указа за преодоляване на рисковете за ликвидността на предприятията по време на пандемията от КОВИД-19 (DL 23/2020). [↑](#footnote-ref-68)
69. Търговските палати са публични органи и покриват територията на всички 20 региона и 100 провинции в страната. [↑](#footnote-ref-69)
70. *Organi di Composizione e Risoluzione della Crisi di Impresa* (OCRI) [↑](#footnote-ref-70)
71. Когато задължението (примерно данъчно задължение в размер над 30% от декларираните продажби) не е погасено в 90-дневен срок след поканата или не е представен план за разсрочване и отсрочване на задълженията. За повече подробности във връзка с факторите, които задействат сигналите вж член 21а от Указ № 78 от 31 май 2010 г. [↑](#footnote-ref-71)
72. Всички страни подписват споразумение за неразгласяване на информацията. [↑](#footnote-ref-72)
73. Например вземания или други кредити от публичната администрация, които компенсират съществуващите задължения. [↑](#footnote-ref-73)
74. *Organi di composizione della crisi* (OCC) [↑](#footnote-ref-74)
75. Лицето за контакт (референтът - *Referente*) на органа за разрешаване на кризи: (а) назначава кризисния управител; (б) удостоверява липсата на конфликт на интереси на органа в производството при свръхзадълженост; (в) одобрява размера на възнаграждението на експерта; (г) може да отстрани кризисния управител по искане на длъжника; (д) може да назначи кризисния управител за ликвидатор, като решението му подлежи на утвърждаване от съда. [↑](#footnote-ref-75)
76. Секретарят на органа получава, съхранява и управлява цялата документация на производствата (заявления и открити производства) и управлява всички уведомления (до длъжници, кредитори, съд, трети страни, които участват в производството). [↑](#footnote-ref-76)
77. *Albo dei gestori della crisi* към Министерството на правосъдието. [↑](#footnote-ref-77)
78. Заплаща се само гербов налог в размер на 16 евро. [↑](#footnote-ref-78)
79. Длъжникът плаща авансово 200 евро с паричен превод към момента на одобряването и откриването на производството, а останалата дължима сума се заплаща в края на производството в зависимост от стойността на непогасените задължения на длъжника и от количеството и сложността на анализираните въпроси. Ако съответната страна е потребител, се прилага минималният размер с отстъпка от 30 процента. Полученото възнаграждение се разпределя между кризисния управител (65%) и OCC (35%). Като общ ориентир за разноските по производството може да се каже, че при уредени задължения в размер до 16 000 евро разходите възлизат на 12% до 14 процента. Ставката намалява постепенно при по-големите суми. За повече подробности вж постановлението за управление на кризи при свръхзадълженост, Приложение А, <https://www.camera-arbitrale.it/it/occ-sovraindebitamento/costi-e-regolamento.php?id=562> [↑](#footnote-ref-79)
80. *Codice della crisi di impresa e dell’insolvenza* (Указ 14/2019) [↑](#footnote-ref-80)
81. *Imprese minori*, (вж член 2 от Указ 14/2019) са предприятия с активи на стойност под 300 000 евро през последните три отчетни периода, печалба под 200 000 евро за същия период и задължения (включително всички непогасени задължения) до 500 000 евро. [↑](#footnote-ref-81)
82. Всички задължения, включително ипотеки, необезпечени вземания и данъчни задължения, влизат в обхвата на производството. [↑](#footnote-ref-82)
83. Заслужава да се отбележи, че при производствата по ликвидация органът ОСС при определени условия може да поиска от съда пълно опрощаване на задълженията. Най-важните условия са длъжникът да се е придържал към пълна прозрачност и да е сътрудничил изцяло с кредиторите за уреждане на задълженията, да са налице обективни пречки за погасяването на задълженията от длъжника, длъжникът да е неосъждан, да не е бил обявяван в несъстоятелност или да са му били опрощавани задълженията в пълен размер. Ако съдът одобри опрощаването на задълженията органът ОСС контролира финансовото състояние на длъжника за евентуални съществени промени в продължение на 4 години след съдебното решение. При настъпването на такива промени длъжникът трябва да пристъпи към погасяване на задълженията. [↑](#footnote-ref-83)
84. Някои общини излизат с инициативата да се дават ваучери за субсидиране на част от разноските по производството. [↑](#footnote-ref-84)
85. По този въпрос вж член 2 от постановлението, <https://www.camera-arbitrale.it/it/occ-sovraindebitamento/costi-e-regolamento.php?id=562> [↑](#footnote-ref-85)
86. Очевидно несъстоятелността и неуспехът все още са табу в Германия – проблемът е емоционален и затова трябва да се търси много лично решение, за да се стигне до предприемачите навреме, преди да е станало твърде късно. [↑](#footnote-ref-86)
87. Понеже организацията TEAM U участва и в различни бизнес мрежи, може да бъде препоръчвана от банки, които търсят решение на дългови проблеми на свои клиенти, които потенциално са в състояние да се справят. [↑](#footnote-ref-87)
88. От тази гледна точка беше планирана среща с представители на Министерството на икономиката и търговските палати. Тъй като събира цифровизирана и изчерпателна информация за предприятията, Търговската палата възнамерява да обмисли механизъм за задействане на сигнали за регистрираните субекти, като сигналите може (все още не е решено окончателно) да се изпращат на длъжниците (заедно с предложение на бъдат насочени към определени институции) или на организации на втора линия като MKB Doorgaan и фондация „Усилвател за предприемачи“(Stichting Ondernemersklankbord). [↑](#footnote-ref-88)
89. Съответно над 10 и 40 години опит. [↑](#footnote-ref-89)
90. Въпреки че дейността на организацията е до голяма степен съсредоточена в един от регионите на страната. [↑](#footnote-ref-90)
91. <https://www.mkbdoorgaan.nl/en> [↑](#footnote-ref-91)
92. *Stichting Ondernemersklankbord* OKB [↑](#footnote-ref-92)
93. Предимно пенсионирани бивши предприемачи. [↑](#footnote-ref-93)
94. Организирани в 17 регионални екипа. [↑](#footnote-ref-94)
95. В момента е спряно поради пандемията. [↑](#footnote-ref-95)
96. Миналата година фондацията отчита увеличение с 63% на потърсилите помощ предприемачи, най-вероятно в резултат на пандемията от КОВИД-19. Поради ограничителните мерки всички дейности по прегледа и подкрепата на предприемачите се извършваха чрез горещата телефонна линия или видеоконферентна връзка. [↑](#footnote-ref-96)
97. С по-малко от 10 работници и служители. [↑](#footnote-ref-97)
98. С по-малко от 50 работници и служители. [↑](#footnote-ref-98)
99. С по-малко от 250 работници и служители. [↑](#footnote-ref-99)
100. Главно насочена към конкурентноспособността, иновациите, цифровизацията и интернационализацията. [↑](#footnote-ref-100)
101. Въпреки това текучеството сред консултантите е сравнително малко. Повечето от тях обаче работят същевременно и на друго място и консултантските услуги към ИРП са странична работа за тях. [↑](#footnote-ref-101)
102. Освен това ПАРП и фондацията обръщат голямо внимание на екипната работа, за да се създаде единен екип и да се осигури взаимопомощ между консултантите и менторите. Доброто взаимно познаване между консултантите и менторите има първостепенно значение за доброто функциониране на механизма, тъй като след установяването на затрудненията по такъв начин може да се избере най-подходящият партньор за следващия етап от процеса. [↑](#footnote-ref-102)
103. От които двайсетина вземат решение да подадат молба за откриване на производство по несъстоятелност. [↑](#footnote-ref-103)
104. Поради скорошното въвеждане на инструмента все още не се прилага добре разработена рамка на резултатите. [↑](#footnote-ref-104)
105. Което означава над 96% от всички подпомогнати предприятия. Останалите са малки предприятия (2.5%) и средни предприятия (0.7%). [↑](#footnote-ref-105)
106. Т.е. инструментът изготвя масив от данни, които насочват към вероятност за несъстоятелност и агенцията се свързва с предприемачите, за да им предложи подкрепа. [↑](#footnote-ref-106)
107. В Нидерландия имаше изискване за дарение в размер на 200 евро от предприемачите, пожелали шестмесечна подкрепа от ментори-доброволци. [↑](#footnote-ref-107)
108. На практика тази процедура задейства по-малко от 10% от сигналите, но може да се отнася до важни предприятия. [↑](#footnote-ref-108)
109. Много рядко в практиката. [↑](#footnote-ref-109)
110. Над 50% от регистрираните дружество, включително предприятията в добро състояние, не представят своите годишни отчети в законовия срок. [↑](#footnote-ref-110)
111. Това е един от най-ефикасните показатели за наличието на финансови затруднения на предприятията. [↑](#footnote-ref-111)
112. DINSIC – държавен инкубатор за новосъздадени фирми. [↑](#footnote-ref-112)
113. Община Бургон, Франция. [↑](#footnote-ref-113)
114. Която играе ролята и на Научен комитет. [↑](#footnote-ref-114)
115. За корпоративната структура и основните финансови показатели. [↑](#footnote-ref-115)
116. Всъщност във Франция няма публичен кредитен регистър в тесния смисъл на понятието. [↑](#footnote-ref-116)
117. CRM. [↑](#footnote-ref-117)
118. Подобен подход се прилага в Дания от Датската стопанска агенция (DBA), част от консорциума EWE. [↑](#footnote-ref-118)
119. CNCDEC = *Consiglio Nazionale dei Commercialisti ed Esperti Contabili* [↑](#footnote-ref-119)
120. CERVED [↑](#footnote-ref-120)
121. Според утвърдената методика този показател се използва само когато са налице ориентирани към бъдещето и достатъчно надеждни данни. [↑](#footnote-ref-121)
122. Този показател цели да се проследи устойчивостта на предприятието. Намаляването или увеличаването на продажбите не бива да се разглежда отделно, а само отнесено към равнището на фирмения дълг. Ако продажбите растат с по-ниски темпове от финансовия дълг, рискът за предприятието расте. Показателят често пъти се нарича „възвращаемост на дълга“ (ROD) и е основна променлива за изчисляване на възвращаемостта на инвестициите (ROI). Подобен показател, широко използван за проследяване на устойчивостта на дълга е оперативната печалба (EBITDA). [↑](#footnote-ref-122)
123. Когато предприятието получава необходимите му финансови средства от заинтересовани страни (нетен капитал), доброволно финансиране (финансови институции) и недоброволно финансиране (например данъчни власти), намаляването на капиталовата адекватност означава изместване на контрола от акционерите към заинтересованите страни. Иначе казано, предприятието става по-силно зависимо от средствата на трети страни, а не разчита на собствените. Този показател е в тясна връзка с Този показател е в тясна връзка с коефициента на задлъжнялост (ливъридж – общо активи/нетен собствен капитал), който на свой ред е част от триъгълника на Дюпон (Възвращаемост на собствения капитал (ROE) = Възвращаемост на активите (ROA) х Коефициент на задлъжнялост )и модела на Алтман. [↑](#footnote-ref-123)
124. Въпреки че други показатели проследяват рентабилността на активите (вж например възвращаемостта на инвестициите (ROI) и оборота на активите), паричният поток придобива първостепенно значение за МСП, тъй като тези предприятия се стремят (обикновено със затруднения) бързо да получат от пазара необходимата им ликвидност, за да изпълнят финансовите си задължения или да преодолеят извънредни ситуации. Ето защо намаленият относителен дял на паричните потоци спрямо активите разкрива повишен стопански риск за предприятието. [↑](#footnote-ref-124)
125. Макар и чрез този показател по-лесно да се следи доколко добре се управлява предприятието (например когато краткосрочните пасиви растат по-бавно от краткотрайните активи), някои компоненти на ликвидните активи (например кредити, стоково-материални ценности) също трябва да се следят, за да се осигури тяхното движение в хармония с увеличаването (или намаляването) на продажбите. [↑](#footnote-ref-125)
126. В някои държави финансирането през данъчната администрация може да е по-евтино и по-лесно, отколкото да се търси нов заем или предоговаряне на вече отпуснат заем. Въпреки това увеличаването на данъчните задължения без внимателно планиране може да е пагубно за предприятието. Както е посочено по-горе, данъчните органи може без да знаят да се окажат в положението на източник на финансиране и затова забавеното плащане на данъци и осигуровки обикновено се смята за един от първите признаци за затруднено положение на предприятието. [↑](#footnote-ref-126)
127. За целта стойностите за първия и третия квартил на използваните показатели се изчисляват за 10 сходни групи според класификатора на ЕС за икономическите дейности (NACE) (A, B+C+D, E, F41, F42+F43, G45+G46, G47+I56, H+I55, J+M+N, P+Q+R+S). [↑](#footnote-ref-127)
128. Показатели за разходите или ефективността. [↑](#footnote-ref-128)
129. Показатели за печалбата, капиталовата адекватност и ликвидността. [↑](#footnote-ref-129)
130. За целта централната банка предлага онлайн платформа (ARTE Web), където длъжниците може да изтеглят безплатно информация за своята кредитна експозиция към финансовия сектор. [↑](#footnote-ref-130)
131. Според нормативната уредба при непогасени задължения по ДДС към данъчните власти в размер над 30% от оборота и не по-малко от 25 000 евро при оборот до 2 милиона евро. За задължения към Националния осигурителен институт (INPS) сигнал се подава при забава от 6 месеца за дължимите осигурителни вноски с размер най-малко 50% от вноските за предходната година и във всички случай над 50 000 евро. Агенцията за събиране на вземанията подава сигнал при просрочие над 90 дни и суми над 500 000 евро за индивидуални и един милион евро за колективни предприятия. [↑](#footnote-ref-131)
132. Всъщност многовариантният анализ позволява да се изчисляват стойности на характерните показатели като моментна снимка към определена отчетна дата. По-усъвършенстваните способи (като например машинно самообучение), които включват непрекъснато обучение и изпитване на изчислителния алгоритъм, биха могли да осигурят автоматична фина настройка на праговете според променените условия. [↑](#footnote-ref-132)
133. С над 50 работници и служители. [↑](#footnote-ref-133)
134. Източник: Assoimprese. [↑](#footnote-ref-134)
135. Публичният кредитен регистър в Италия събира данни за кредитополучателите (юридически и физически лица и съвместни дружества) с обслужвани експозиции на стойност над 30 000 евро или просрочени заеми над 50 евро. [↑](#footnote-ref-135)
136. Вж <https://www.infocamere.it/en/home> . Услугата се предоставя от търговските палати за управление на официалните данни на италианските предприятия, като превръща събраните данни в услуги за пазара, специалистите и публичната администрация и създава стойност за страната. Достъпът до базите данни в системата на търговските палати се осигурява както за бърза проверка на изследвания, балансови отчети и документи, така и за общ достъп и междуфирмена онлайн услуга. [↑](#footnote-ref-136)
137. Порталът за електронно управление дава достъп единствено до част от информацията за предприятията чрез функцията за търсене и не дава възможност за едновременен експорт на голям брой записи. [↑](#footnote-ref-137)
138. Управляван от частна структура под контрола на Асоциацията на полските банки. [↑](#footnote-ref-138)
139. Управление на връзките с клиентите. [↑](#footnote-ref-139)
140. По този въпрос вж насоките на Европейския банков орган за управлението и наблюдението на кредитния риск. [↑](#footnote-ref-140)
141. По този въпрос вж ИРП в Дания към Датската стопанска агенция, който вече е известен на българските институции и затова не е включен в настоящия доклад. [↑](#footnote-ref-141)
142. Фондация „Усилвател за предприемачи“. [↑](#footnote-ref-142)