

---

# **ТРАНСГРАНИЧНА ЕКСПАНЗИЯ В СЕКТОР „БЪРЗИ“ КРЕДИТИ (ПРОБЛЕМИ И РЕШЕНИЯ)**

---

**Докторант Ивайло Маринов<sup>1</sup>**

*Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ – Свищов,  
катедра „Финанси и кредит“*

**Резюме:** Сектор „бързи кредити“ е отрасъл за опериране на микрофинансовите институции. Техният небанков характер обаче поставя завишени изисквания към финансовия мениджмънт както при набирането на капитал, така и при отпускането на кредити, особено от категорията „бързи кредити“. В терминологичен план ние дефинираме като сектор „бързи кредити“ всяка икономическа дейност, която в условията на съответна регулаторна рамка позволява на небанкова финансова институция да предоставя необезпечени (краткосрочни) кредити на клиенти срещу съответно възнаграждение под формата на лихви и такси при поемане на съответен риск. В резултат на изследването се потвърждава, че секторът на бързите кредити е специфичен сегмент на финансови услуги, който се подчинява на национални регулации и създава пазарна ниша, която е производна на банковото потребителско кредитиране, но предлага кредитни продукти с потребителски предимства, осигуряващи рентабилност и възвръщаемост, независимо от конкуренцията на търговските банки. В основата на успешния финансов мениджмънт на тези дружества е развитието на скоринг модели за оценка на риска от неплащане на усвоените „бързи кредити.“

**Ключови думи:** „бързи“ кредити, скоринг модели, риск от неплащане.

**JEL:** F36; G29.

\* \* \*

---

<sup>1</sup> E-mail: ivaylo.marinov81@gmail.com

## Въведение

**В** научни изследвания в обхвата на развитието на финансовата система кредитирането е в основата на паричното движение на стойността. Свързаната с кредита лихва се възприема паралелно като „цена“ на ресурса, платима от клиента за предоставената услуга, изразена в ползване на чужди пари за определено време, но и като възнаграждение (за кредитодателя) за това, че последният се е лишил за същото това време от ликвидност на своите спестявания. Историческото превръщане на кредитирането от услуга между домакинства в институция формира и съответни сектори на кредитирането, заемани от банкови и небанкови институции. Сектор „бързи кредити“ може да се определи като специфичен и бързоразвиващ се сегмент на финансови услуги, който се отличава с изпреварващи за регулаторните рамки ефекти и особености. Тези особености могат да бъдат **фокус** на изследователски интерес с приложен акцент върху България и Румъния като съседни страни от вълната на разширяване на ЕС от 2007 г., в които сектор „бързи кредити“ се отличава с растящо предлагане и пазарно позициониране. **На тази основа за обект на изследване се определя** секторът на т.нар. „бързи кредити“, за негов **предмет** – предизвикателствата пред финансовия мениджмънт в сектора за оперативно действие на клон на българска небанкова финансова институция за „бързи“ кредити (НФИБК) в Румъния.

### I. Теоретични изследвания в областта на микрофинансовите институции

Сектор „бързи кредити“ е сектор на опериране на микрофинансовите институции. Техният небанков характер обаче поставя завишени изисквания към финансовия мениджмънт към набирането на капитал и отпускането на кредити, особено от категорията „бързи кредити“. В терминологичен план за целите на разработката ние дефинираме като сектор „бързи кредит“ всяка икономическа дейност, която в условията на съответна регулаторна рамка позволява на небанкова финансова институция да предоставя необезпечени кредити на клиенти срещу съответно възнаграждение под формата на лихви и такси при поемане на съответен риск.

В научен труд на (Saeed, Javed, & Noreen, 2018) се насочва внимание към изследване на връзката между нивото на корпоративно

управление в микрофинансовите институции в региона на Южна Азия и постигнатата финансова и социална ефективност във времето преди и след финансовата криза от 2007 г. Според (Koubâa, 2014) нивото на развитие на човешкия капитал (образователни компетенции) е един от тези фактори с ключово значение за достъп на финансово ограничените фирми. За (Khan & Ashta, 2013) микрофинансирането и генерираните от него финансови резултати зависят не само от нивото на кредитен риск, а са свързани и с такива като на ликвидността, пазарните условия, транзакциите, измамите, управлението и репутацията. Най-ефективните микрофинансови предприятия (МФП) управляват всички тях, като оценяват способността за изплащане, информационните системи и социалното обезпечение. В този ред на мисли в своето изследване (Nedunchezian & Sivasankaran, 2009) разглеждат необходимостта от идентифициране на заинтересованите страни в рамките на програмите за микрофинансиране. (Gurses, 2009) в свое изследване достига до заключението, че съществува релация между развитието на нефинансовите институции, вкл. Микрокредитната индустрия, и нивото на бедност в дадена страна. Пазарният сегмент на микрокредитите и нефинансовите институции, които ги предоставят през последните десетилетия, претърпява съществени сътресения и кризисни моменти. Определянето на тяхната природата и източниците за проявлението им е от съществено значение. (Guérin, Labie, & Morvant-Roux, 2018) в своя статия правят опит да определят икономическата динамика, довела тези кризи чрез факторен анализ, представен на три нива: клиенти, институции и пазари. Резултатите от изследването на (Ssekiziyivu, Mwesigwa, Joseph, Nkote Nabeta, & Oyemomi, 2017) показват, че между кредитната алокация и управлението на риска, от една страна, и представянето на кредитните портфейли на микрофинансовите институции, от друга, съществува съществена връзка. В труд на (de Oliveira Leite, 2017) се анализират резултатите от няколко прочувания в областта на микрокредитирането. Резултатите предоставят доказателства в подкрепа на твърдението, че микрофинансирането може да помогне на икономически уязвимите клиенти да станат предприемачи, да развият бизнеса си и да спестяват повече. (Chopra, 2017) изследва особеностите на сектора на микрокредити в Индия. Като основни ползватели и клиенти на тези институции се определят работниците на дневна работна заплата, работата от дома, както и малки фермери. В изследване на (Riggins & Weber, 2017) се представят емпирични доказателства, че отдалечените кредитори на пазара не разполагат с адекватна информация за местния бизнес, за да вземат разумни решения за финансиране на микрофинансиране, а вместо това вземат решения, основани на предразположения за идентифи-

циране. Повечето емпирични проучвания в областта на микрофинансирането са несъразмерно фокусирани върху последиците върху заемополучателя, оставяйки важния въпрос, как микрофинансовите институции са засегнати в процеса.

В изследването си (Yimga, 2016) се занимава с въпроса за използване на панелни данни за емпирично изследване на причинния ефект на растежа на микрофинансирането върху качеството на кредитния портфейл на микрофинансиращите институции. В статията на (Lopatta & Tchikov, 2016) се подлагат на тестване, чрез множествени регресии между факторите, характеризиращи икономическото развитие като БНД на глава от населението, растежът на БВП и брутно капиталово формиране и специфични такива по отношение на ефективността и успеваемостта на МФИ. Резултатите от него показват, че микрофинансирането пряко влияе върху икономическия растеж чрез стойността, която те създават и предоставят като покупателна способност. В статията на (Sainz, Torre, López, & Sanfilippo, 2015) емпирично се търсят доказателства за причините за кризата на пазара на микрокредити за периода 2003–2011 г. Факт е, че МФИ са оказали значително въздействие в областта на финансовото приобщаване. В разработката си (Bhaskar & Subramanian, 2011) представят адаптивна адаптивна система от препоръчителни кредити, която помага на МФИ да вземат поинформирано решение и да им помогнат да израснат с минимални ресурси. Иновативен подход в областта през последните години е прилагането на т.нар. „*Финансиране, основано на отношенията*“ (Relationship-based financing). Този подход и потенциалната му ефективност е анализиран от (Pollinger, Outhwaite, & Cordero-Guzmán, 2007). Основните резултати водят авторите до заключението, че предоставяните кредити са при по-нисък лихвен процент, неотговарящ на рисковия профил на получателя.

В статията си (Tchakoute Tchuioua, 2018) прави опит да изследва характеристиките и специфичните особености на различните микрофинансови институции, от които зависи възможността за приложение на децентрализиран подход при одобрение на кредити. За автора е интересен и въпросът, дали решението за отпускане на заем да бъде делегирано на кредитния служител и дали това ще доведе до възможността, определена микрофинансова институция да увеличи броя на заемите си и да подобри качеството на кредитния си портфейл. Авторът стига до заключението, че децентрализираният подход води до подобряване обхвата (т.е. броя на активните кредитополучатели), но не оказва влияние пряко върху размера или качеството на кредитния портфейл.

Различни литературни източници установяват наличието на проблеми по отношение на възможните източници на финансиране на МФИ. Проблемите основно са свързани с липсата на влогонабирателна (депозитна) функция, както и с възможността тези фирми да емитират акции и облигации (Zahariev, 2012) на капиталовите пазари. В статията на (Dorfleitner, Röhe, & Renier, 2017) се представят предимствата на една алтернативна схема за тяхното финансиране, а именно т.нар. „*microfinance investment vehicles*“ (MIV's). Резултатите от изследването показват, че ключови предиктори за успеваемостта на тази схема са матуритетът и финансовото представяне. Размерът на институцията, както и коефициентът „D/A“ за предходната година играят съществена роля за успешното финансиране по този способ. MIV's финансирането е насочено по-скоро към изискването, тези нефинансови институции да не допуснат възможността за дефолт отколкото за генериране на висока доходност от тяхното финансиране.

Въпросът за възможните потенциални източници на финансиране пред микрофинансовите институции (МФИ) е подробно анализиран в статията на (Al-Azzam & Mimouni, 2017). Основните изводи в статията им са свързани с възможностите за акумулиране на чуждестранен капитал при по-благоприятни и гъвкави условия, но е и причина за по-високи лихвени проценти по отпусканите от тях кредити. Също така авторите констатирали по емпиричен път, че тези институции, които оперират в страни с фиксиран валутно-курсен режим, са по-адаптивни към проявление на чуждестранен валутен риск. Друга констатация е, че ако целта пред тях е да предоставят кредитен ресурс при по-ниски лихви, то те следва да се финансират с местна валута.

Тези изследвания само потвърждават важноста на сегмента микрофинансови институции и микрокредитиране. Той се явява основа за сектор „бързи кредити“ и набиращото популярност „домашно“ микрокредитиране.

В студия на (Khachatryan, Hartarska, & Grigoryan, 2017) се прави оценка на комплексното въздействие на седем категории капитал върху три измерения на ефективността, като се използва метод на привидно несвързани регресии (SUR) и панелни данни от МФИ в Източна Европа и Централна Азия за периода 2005–2009 г. Основните резултати са свързани с извода, че представянето (ефективността) е повлияна от индивидуалните предпочитания на инвеститорите, предоставили капитала. В изследване на (Nersisyan & Dantas, 2017) се използва концепцията за йерархията на парите, за да се анализира процесът на създаване на ликвидност в модерни капиталистически икономики, където банките в сянка играят активна роля. Те изоставят тесния фокус върху банките

като създатели на пари, както и идеята, че небанковите финансови институции (NBFIs) са просто посредници между спестителите и кредитополучателите. За (Popescu, Simionescu, Cărăba Meiță, & Popa, 2016) проявлението на кредитния риск в небанковите финансови институции намалява при клиентите, които имат висока образователна степен и висок доход, т.е. „*нивото на социален статус*“. В рамките на изследването са приложени бинарни логистични регресии като методологичен инструментариум.

В рамките на изследването на (Ghiță-Mitrescu, Duhnea, Antohi, & Moraru, 2016) се анализира секторът на небанковите финансови институции (НФИ) в Румъния. Резултатите от проучването показват, че банковата система в сянка е слабо развита в сравнение с традиционната банкова система, а активите на НФИ, финансирани чрез инвестиционни фондове, представляват 14% от румънската финансова система с тенденция към намаляване на активите в сравнение с банковата система и хаотична еволюция на тяхната рентабилност. От друга страна, небанковите финансови институции доказаха, че тяхната кредитна активност носи ползи за реалната икономика, тъй като те предлагат средства за онези сектори на дейности, които се финансират слабо от традиционната банкова система като търговия, услуги, добив и преработка и селско стопанство и могат да представляват интерес за насърчаване на развитието на този сегмент от финансовия пазар.

Ключов аспект при финансов анализ на небанковите финансови институции е формирането на маржин-дохода им. Установяването на броя и влиянието на факторните детерминанти, които го формират, е основен фокус в рамките на изследването на (Cuéllar-Fernández, Fuertes-Callén, Serrano-Cinca, & Gutiérrez-Nieto, 2016). Изследването на (Leyshon, Signoretta, Knights, Alferoff, & Burton, 2006) има за цел да оцени ролята на компаниите за бързи кредити (т.нар. *Home-collected/ Doorstep Credit*) в райони с високо ниво на финансово и социално изключване. Използваните в изследването методи за анализ включват метафорите „*parasitism*“ и „*symbiotic mutualism*“, описващи специфичните взаимоотношения на най-ниско ниво между потенциалните клиенти и кредитодателите (чрез техните агенти) В изследване от 2014 г. (Pole, Asawa, & Shah, 2014) анализират възможностите за финансов инженеринг при осигуряване на необходимия ресурс за компаниите, отпускат микрокредити чрез „*секюритизацията*“ им. Това води от своя страна до отпадане необходимостта от увеличаване на капиталовите им изисквания към тези компании. В изследването си (Hollis & Sweetman, 1998) правят исторически преглед на развитието и особеностите на микрофинансовите институции. Установява се тенденцията, инсти-

туциите, които имат благотворителна форма на финансиране, да бъдат по-неустойчиви в своята дейност и с тенденция да губят фокус по-бързо от тези, ангажиращи депозитни ресурси. Съществува пряка връзка между правната форма на различните институции, отпуснащи микрокредити, и тяхното представяне. В изследването на (Da Costa, 2017) анализът на представянето е разделено в три обособени групи: финансово представяне, социално представяне и ефективност при разпределението на ресурсите. В проучването се извежда зависимостта, че по-големите МФИ имат по-високи печалби, по-висока възвръщаемост и по-високи нива на самостоятелност (Self-sufficiency rate) от по-малките МФИ, което показва, че растежът на МФИ може да позволи консолидация на пазара на микрофинансиране. Резултатите също показват, че за по-малките МФИ начинът за консолидиране и подобряване на показателите може да бъде чрез придобиване или сливане с други МФИ. Отбелязано е също, че небанковите финансови институции и регионалните банки могат да обслужват повече клиенти и че кооперациите предоставят по-малки заеми, което води до по-голямо социално въздействие и че те получават по-висока възвръщаемост и печалби. Резултатите показват, че тези правни форми могат да бъдат най-подходящи за пазара на микрофинансиране.

## **II. Бизнес модел на дружество за „бързи кредити“**

С вземането на решение за откриване на филиал или нова компания в чужда държава се преминава към техническата работа, която включва избиране на централен офис и екип. За правилното развитие на фирма от сектор на небанковите финансови институции трябва да се работи с екип от добре подготвени кадри, като процесът по подбора им продължава в рамките на 6 месеца. Изключително важно е да се започне работа с местни лица, които знаят как се развива бизнесът. Един от начините за по-бързо навлизане на пазара е именно привличането на подготвени кадри в търговската структура. Това може да са хора с достатъчно опит от конкурентни компании, което от своя страна води до рискове, свързани с привличането на лоши практики. В конкретния случай след избора на основното ядро се преминава през процес на обучение от фирмата-майка в централата в София, където в рамките на месец хората се обучават в зависимост от своите компетенции.

В Румъния основно изискване за издаването на лиценз за опериране, като небанкова финансова институция, е изискването за минимален капитал, а именно 200 хил. евро за потребителско кредитиране и

3 млн. евро, в случай на ипотечно кредитиране (Маринов, 2017). Най-важните обучения се провеждат на търговския директор, както и на специалиста по информационни технологии. Следва специално обучение на бъдещия ръководител на колцентър. След обученията се започва тестване на ERP системата, специално разработена за фирмата. Фирмите от небанковия финансов сектор използват множество различни програми, изработени и поддържани специално за тях. След решението за стартиране използваната програма следва да бъде регистрирана и лицензирана за ползване и от националната банка на Румъния. Процесът по одобряването на програмата трае 20 работни дни. Едно от най-важните звена във фирма за бързи кредити е колцентърът, това е структурата, която обединява няколко функции, а именно: Реклама; Проверки и верификация на клиенти; Кредитен отдел; Контрол над служителите.

Колцентърът е базиран в непосредствена близост до централен офис като неразделна негова част в първите месеци на работа. След това тази структура е напълно независима и може да бъде позиционирана в различни от централен офис локации. Колцентърът е първият досег до клиента. Това е мястото, където се приемат входящите обаждания от клиенти, след това колцентърът изпраща информацията за клиента до търговски отдел. Търговският представител или в случая кредитен консултант посещава клиента на място в дома му, за да добие реална представа за потенциалния клиент. Формулярът, който се попълва, е с достатъчно информация за месторабота, жилище, доходи, както и данни за семейството на бъдещия клиент. След обработка на формуляра същият се изпраща обратно към кредитен отдел, който е част от колцентъра. Там се извършва проверка на данните, а именно, дали предоставената лична карта е реална или не, дали има валиден трудов договор или доходи от пенсия, дали посетеното жилище е собствено или наето и не на последно място дали клиентът има други задължения чрез проверка в кредитен регистър при наличие на такъв. Тук се появяват няколко проблема – въпреки че фирмата е регистрирана като оператор на лични данни в Румъния, небанковите финансови институции не се допускат да извършват пълноценни проверки в кредитния регистър на банките, мярка, която бе променена през 2014 г. Фалшивите лични карти се оказват още по-сериозен проблем поради факта, че МВР на Румъния не позволява да се провери валидност или дори наличие на документ за самоличност. Тук проверката трябва да се базира единствено на информацията, предоставена от кредитния консултант и неговата обективна оценка, което води до възможност за злоупотреба и договорки от страна на консултант с клиент или дори с мениджър.



Структурата на един офис е Регионален мениджър, който управлява даден офис, където също така има мениджър развитие, който изгражда екип от кредитни консултанти. В най-добрия случай това са до 15 консултанта, като основната му задача е да обучава консултантите, да ги контролира и подпомага. На последно място в офиса има и касиер, който изплаща необходимите средства на консултантите, както и получава събраните през деня суми. След стартирането на първия офис се създава и структура, наречена корпоративна или вътрешна сигурност. Това са хората, които трябва да контролират всички офиси и мениджъри за спазването на установените правила във фирмата – както в търговската структура, така и в кредитен отдел и колцентър.

След предварителни проучвания на пазара след множество проведени срещи се взема решение за стартиране на първи оперативен търговски офис в нов регион. Решението е да се избегне първоначално навлизане на огромния пазар в столицата, където рискът от множество лоши клиенти в първите месеци означава и провал на операцията. Също така в град, като столицата Букурещ, се изисква и огромна инвестиция за офиси, персонал и значими капиталовложения. Решението е да се започне с няколко офиса в по-малки, но индустриални градове, да се изчистят проблемите и грешките, преди да се навлиза в столицата и големите градове. Идеята е, в края на процеса по навлизане и стартиране да се навлезе и да се покрие територията на цялата страна включително и малките населени места.

Този начин на стартиране води и до няколко риска, а именно:

- По-слаб контрол от страна на централен офис, проблем, който бе решен с прекалено много пътувания;
- Липса на директна комуникация с ръководството от централен офис.

В рамките на 4 месеца обучението на хората от централен офис е проведено и се изгражда информационна система и комуникации, за да бъде възможно, колцентърът да стартира. Търговският директор от своя страна заедно с изпълнителния директор подготвят и рекламата в първия град, в случая Питещ. Паралелно с това се наемат и хора за офиса там, мениджъри, касиер, консултанти. Рекламата се осъществява чрез листовки директно на клиенти, по пощенски кутии, брендиране на средства от градския транспорт, постери, билборд, радио и телевизия единствено в локални станции.

След вълна от реклама първите клиенти проявяват интерес в рамките на до два дни. Огромният проблем е какви са тези клиенти, защото в 90% от случаите това са клиенти, задължнели пред всякакви финансови институции и във времето стават лоши клиенти. Това се

вижда и от статистическите данни, които анализират клъстерите на отпуснатите кредити в различни периоди от време, което може да се наблюдава в приложените модели за изследване на отпуснатите кредити по различни показатели, време, суми, погасяване.

В сектор „бързи кредити“ е важно съотношението на работници на трудов договор и такива на граждански. Хората, които са така наречените кредитни консултанти, основно са тези, които извършват 80% от работата и по граждански договори, но след 2015 г. в Румъния този вид договори са забранени и това води до значително по-големи разходи за фирмата. Основните фирми на пазара за бързи кредити започнаха да използват така наречените самоосигуряващи се лица или фирми ЕТ, с които се сключват договори за услуги. Стандартното разпределение е 1 към 3 или на един служител на трудов договор се полагат и трима на граждански. След анализ на пазара на труда този вид професия е неатрактивен (кредитният консултант) и би трябвало да се намери вариант за включването на повече консултанти на трудови договори към фирмите. Работата се приема като допълнителна и като ниско квалифицирана. Все повече консултанти не считат за нужно да поддържат ЕТ или друг вид юридическа форма. Това са разходи, които не могат да бъдат възстановени от фирмите за бързи кредити.

Един мениджър управлява до 15 консултанта, като в рамките на 2 години текучеството достига до 85%. Рядко има екипи, които се задържат за по-голям период. Основните проблеми пред консултантите са високите цели, които понякога не могат да бъдат достигнати, и това води до демотивация. Системата на заплащане е строго фиксирана към постигнатите резултати, а именно за брой продадени кредити, за нови клиенти и не на последно място за събираемост на отпуснатите кредити. Това са показатели, които се манипулират лесно и откъдето се появяват и признаци за злоупотреби. Нека да дам следния пример. Нов кредитен консултант има за цел да подпише 25 нови договора. Във фирмите има и опция за преподписване на съществуващи договори, но идеята е, един консултант сам да рекламира и да търси клиенти, защото това му носи и допълнителни доходи. В практиката се доказва, че през колцентър се подават от 10 до 25 кредита на месец за офис.

Един офис средно обслужва райони от 30 000 до 150 000 души, това означава, че през колцентър преминават много малко клиенти, но е основен източник на нови клиенти. Това е и стимул да се оказва натиск върху консултантите, да предлагат продукта. Има консултанти, които работят този вид работа само и единствено през свободното си време и имат няколко сигурни клиента, с които се работи. Те не покриват поставените цели, но имат минимално осигурен доход поради факта, че

имат сигурност за събираемост. Новият консултант има поставени цели и за да успее да покрие целите, се случва да започне да прибегва до непопулярни методи, а именно злоупотреби. Така се отпускат фалшиви кредити с фалшиви документи.

Има случаи на доста фиктивни кредити, които се хващат след месеци поради добрата комуникация с мениджъра. Например консултант подава несъществуващ клиент към мениджър, той израща информацията към кредитен отдел и оттам се предава обратно към офиса със съответното одобрение или отказ. При новостартираща фирма отказите са сведени до минимум, защото това води до антиреклама. Първите три до 4 месеца половината кредити са проблемни, като до 6 месеца всяка фирма се стреми да бъдат вкарани в някакви граници на приемливите забави. Консултантът взема сума например от 500 лв., като от тях седмичната вноска е в размер на 55 лв. Той внася веднага първата погасителна вноска, след седмица отново, след което в третата седмица започва да забавя. При разговор с мениджъра обещава, че клиентът има временно затруднение и ще плати. Следва внасяне отново и така до 4 вноски, след което клиентът изчезва мистериозно. Това е кратък пример за фиктивен кредит с отлагане във времето на възможността да бъде установена измама. През това време същият този консултант е възможно да е раздал още десетки подобни кредити, което показва липсата на достатъчен контрол и невъзможността, кредитният отдел да бъде адекватното звено за контрол.

Специалистите по вътрешна сигурност проверяват избирателно клиенти по алгоритъм за просрочие и с рисков профил хора. Този алгоритъм следва и приетите скоринг модели във фирмите. Един скоринг модел включва статистически анализ на профила на клиента и в зависимост от предварително зададени критерии да се пресмята възможността, даден кредит да бъде одобрен или отхвърлен. В зависимост от политиката на фирмата даден модел може да бъде рестриктивен или либерален. Рестриктивен е модела, при който след въвеждането на данните около 55 % от исканията се отхвърлят. Скоринг моделите се базират на математически и статистически алгоритми и данни, които използват базови показатели, в зависимост от потребностите на дадена компания. В компания „Хепи Кредит“ в Румъния се използва сравнително опростен модел, където намират приложение 10 базисни въпроса, които се задават от кредитния консултант, към кандидата за „бърз“ кредит:

1. Има ли трудов договор?
2. Има ли кола?
3. Има ли собствено жилище?
4. Има ли образование?

5. Женен/омъжен или не?
6. Жилището обзаведено ли е?
7. Има ли гарант?
8. Има ли деца?
9. Какъв е размерът на доходите?
10. Има ли банкова сметка?

Отговорите на въпросите консултантът маркира само „Да“ или „Не“. При наличие на 5 положителни отговора кредитът е одобрен и е отпуснат. Това е най-елементарната система на скоринг модел, но и най-несвършената.

В практиката на скоринг модела на Изи Кредит Румъния се включват голям брой променливи. Тук са регистрирани масиви от данни по региони, градове, професия, възраст. Сумарно се предоставят над 50 променливи, но нито един параметър не е достатъчно изчерпателен и не показва обвързаност с другите променливи. Също така се показват условно 10 професии, които покриват разнородните професии, които са кредитополучатели. Тук се срещат и първите трудности при чисто статистически анализ на групите хора, за да се предвиди по-голяма точност за предвидимостта на модела.

Въз основа на първите анализи всички групи от данни са пре-групираны и се трансформират в променливи, които да бъдат използвани в анализа. В случаите, когато има само няколко наблюдавани параметъра, но те не се различават значително, са създавани групи от фиктивни променливи с цел намаляване на общия брой на променливите. В зависимост от търсените резултати на проведения анализ се разграничиха основните групи, които влияят на изследванията за предвидимост на лоши кредити. Тези променливи се създаваха допълнително по време на процеса на анализите.

За целта на проучванията са подготвени над 120 променливи величини. При разработването на модели за оценка на вероятността за неизпълнение на задълженията, най-важната задача е да се определи най-добрата комбинация от факторни променливи, вкл. тези, които са по подразбиране. Зависимата променлива е от две вариращи стойности: по подразбиране или не по подразбиране. За развитието на модела най-доброто средство е статистически метод, наречен Логаритмична регресия. Избраният модел има следния вид :

$$PD = 1/(1+e^{-y}),$$

където:

PD = вероятността за неизпълнение на задълженията по време на целия срок на кредита;

$y = B_0 + B_1x_1 + B_2x_2 + \dots + B_nx_n$  ( $y$  – е също претеглена оценка в среда MS Excel чрез функция SUMPRODUCT);

$B_0$  – константа;

$B_1 \dots B_n$  – фактори или параметри, които определят важността на различните променливи, използвани от модела. Определят се на база на статистически анализ на клиентите на НФИБКМ

$x_1 \dots x_n$  = което представлява основата за оценяване (скоринг) на различните клиенти. Тези променливи варират за всеки клиент.

Статистическите анализи показват стойностите на  $B_0 \dots B_n$ , които дават най-ниските разлики между прогнозираната стойност на PD и действителната вероятност за неплащане, изведена от групировката данни, използвани в анализа (в съответствие с метода на най-малките квадрати). В действителните статистически анализи участват при тестването голям брой комбинации от променливи. Резултатите от тези тестове представляват основата за избора на променливите и стойностите на коефициентите, по които те ще бъдат умножавани.

Таблицата по-долу показва основните статистически резултати от комбинация от променливи, които са препоръчани. Стойностите в първата колона от числа показват коефициентите – или стойностите или тегла – на различните променливи, които дават най-добро съответствие за отчитане на ситуация на неизпълнение ( $PD = 100\%$ ). Най-дясната колона показва статистическа значимост на тези коефициенти. Колкото по-ниска е стойността, толкова по-значителни са стойностите на коефициентите.

Основните показатели за избор на променлива са:

1) Ако променливата е значително по-различна от нула величина. Когато има голям брой наблюдения, като основното правило се изисква висока степен на значимост, например 99%, което означава, че има 99% вероятност, че коефициентът или параметър не е нула или има противоположен знак. С по-малко наблюдения не можем да изискваме същото ниво на значимост, но обикновено коефициентите трябва да бъдат статистически значими при ниво от 95%.

2) Ако общият модел показва значително подобрение при попълване на променливите във въпросника на кредитния консултант.

3) Ако стойността на коефициентите изглежда логична. Във връзка с това ние използваме здравия разум и също така и емпиричния опит от разработване на други модели.

В таблицата се забелязва участие на променливи, които не са значими при 95% ниво на същественост. Тяхното участие обаче е по логика. Мнозинството променливи са статистически значими. Принципно се избягва да се използва запис от типа „Без информация“, като се търси

комбиниране с други слаби като тегло променливи (вж. напр. „Професия и трудовите договори“). Някои по-малко важни променливи, като наличие на предишен кредит, статут на пенсионер, по-малко от 6 месеца в текущата работа, както и плащане на наем за жилище, се препоръчва да се поддържат, защото изразяват логични фактори с ефект върху социалния статус и капацитета за плащане на „бърз кредит“.

Таблица 1

**Фактори за оценяване в скоринг модел в сектор „бързи кредити“**

Регресионна таблица	Коеф.	SE Коеф	Z	P
Константа	-7,87310	0,71260	-11,05	0,000
Офис номер 1004	0,88730	0,27250	3,26	0,001
Офис номер 1005	0,40090	0,18840	2,13	0,033
Офис номер 1008	0,73320	0,34020	2,16	0,031
Офис номер 1011	-1,65620	0,73090	-2,27	0,023
3-ти корен от заема	0,60701	0,07571	8,02	0,000
До 12 седмици	-0,89930	0,19260	-4,67	0,000
До 16 седмици	-0,85080	0,26590	-3,20	0,001
До 32 седмици	0,36440	0,15430	2,36	0,018
Без предишни кредити	0,27570	0,19580	1,41	0,159
Предишни кредити, погасени в срок	-1,70600	0,62500	-2,73	0,006
Зона 42	1,30320	0,32580	4,00	0,000
Под 40-годишни	0,44960	0,14880	3,02	0,003
Мъже	0,53960	0,13940	3,87	0,000
Семейни или живеещи на семейни начала	-0,36790	0,13350	-2,76	0,006
Професия: без информация, 5 или 7	2,18330	0,20840	10,48	0,000
Трудов договор: Без информация, 2 или 5	0,44330	0,14600	3,04	0,002
Пенсионер	-0,53730	0,50750	-1,06	0,290
По-малко от 6 месеца на сегашната работа	0,27540	0,18350	1,50	0,133
Квадратен корен на заплатата	-0,04338	0,01332	-3,26	0,001
Общ доход над 1100	-0,44990	0,22710	-1,98	0,048
Жилище под наем	0,12190	0,19340	0,63	0,529
Живее при родителите си	-0,38980	0,16650	-2,34	0,019
Има собствена кола	-0,60440	0,15600	-3,88	0,000
Има банкова сметка	-0,20050	0,13610	-1,47	0,141

Участва в съдебна процедура	3,41400	1,29900	2,63	0,009
-----------------------------	---------	---------	------	-------

**Източник:** Собствени емпирични калкулации, развити с база данни за клиенти с „бързи“ кредити в Румъния

### III. Препоръки и изводи

В регулаторни промени в Румъния са въведени два нови критерия, в допълнение към вече действащите, към които небанковите финансови институции са регистрирани в специалния регистър и подлежат на така наречения „разумен“ надзор от Националната банка на Румъния (Маринов, 2017):

- Публикуването на данни за обема на новоотпуснатите заеми за определен период, независимо от факта, че те вече не са в баланса на небанковата финансова институция към отчетната дата (вече изплатени от длъжниците или продадени), има важен информативен характер.

- Изчисляване на индикатор, показващ действителния размер на средното ниво на разходите, понесени от кредитополучателите (представявано от действителния годишен ефективен лихвен процент – показател, който показва чрез причинно-следствената връзка между цена и риск евентуално предположение за прекомерен риск от страна на небанковите финансови институции (НФИ).

Независимо от регулациите в сравнение с класическите модели за вземане на решения за одобряване на заем в сектор „бързи кредит“ с приложни платформи в среда MS Excel могат да се установяват следните по-важни „добри“ практики в сектор „бързи кредити“:

Първо. Изграждането на цифрови модели в среда MS Excel се основава главно на по-традиционна и респ. консервативна оценка на вероятността от неизпълнение. Насищането на модела с по-голям брой дескриптори на кредитоспособността на клиента намалява риска от грешка. В случай на отсъствие на данни за даден показател неговото тегло се адаптира по-добре към крайната оценка в случай на запис от типа „няма информация“!

Второ. Ключовият показател PD се оценява за целия период на „бързия“ кредит. Изчислените стойности на показателя PD допълнително се трансформират в годишна емпирична стойност на този показател. Следователно моделът е итеративно адаптиращ се към клиентската база, отчитайки годишните стойности на този ключов показател за оценяване. Така за всяка категория кредитополучатели се достига до точно установена гранична стойност на средната претеглена оценъчна променлива, която е резултат от въвеждане на всички налични дескриптори. Определя се лимитна величина, която категоризира решението в три варианта:

- разрешава се заемът;

- отхвърля се заемът;
- заемът може да се одобри с риск.

Моделът подлежи на лесно адаптиране и промяна, като в зависимост от регионални специфики на кредитоискателите може да се добавят нови оценъчни дескриптори.

Трето. След като е въведен скоринг моделът за анализ на състоянието на клиентската база на даден офис на НФИБК, тези данни са основа за контрол от страна на търговския отдел в посока анализ на подлежащите на събиране суми по погашения и реално събрани суми по клъстери клиенти. Така мениджмънтът може да вземе решение, кои периоди за активиране на отпускането на „бързи кредити“ се оказват рентабилни и нискорискови, респ. къде и по какъв начин може да се коригират погасителните планове и допълнително как да се подпомогнат дадени офиси или съответно да се обърне внимание върху поеманите от тях рискове. В зависимост от политиката на НФИБК се преценява как да се разработи даден регион. Оценяването на риска естествено не е само прерогатив на финансовия сектор, респ. на операциите с „бързи“ кредити. Такива изследвания и модели се прилагат практически във всички сфери, вкл. и в най-иновативните бизнес сфери както биотехнологии, борси за търговия с електроенергия (Недев, 2016) и т.н.

Четвърто. В практиката на НФИБК се въвежда след 2010 г. и практиката на „пресяване“ на клиентите и служителите. Независимо че една голяма част от служителите са с по-ранен опит и това дава предимство на конкурентния пазар на „бързите“ кредити, то много често в НФИБК постъпват и много нови служители. Емпиричните свидетелства за постиганите продажби показват, че често новите служители имат много по-добри показатели за ефективност (без да са обременени с този бизнес) отколкото тези с опит. Това се потвърждава на терен в практиката на задгранична експанзия на български НФИБК в различни градове и региони в Румъния, където институцията открива свои нови представителства. Не е непривична и практиката, при която напускащи дадена компания мениджъри, при преместването им в нова НФИБК, прехвърлят със себе си и цялата разработена клиентска база. Това позволява да се прави оценка и на ниво личностен принос на отделните новопривлечени служители по отношение на разширяването на кредитния портфейл и създаване на нови записи в корпоративния кредитен регистър, с които се обогатява „скоринг“ моделът за оценка на риска и кредитоспособността с нови данни.

Пето. Процесът на селекция на служители за нуждите на НФИБК обичайно е насочен към външен подбор, където преобладават служители от конкурентни компании. Отчитаният опит в Румъния от български



клонове на НФИБК сочи, че за период само до 5 месеца се отчита позитивно влияние на новите кадрови попълнения върху показателите на съответния офис или регион. Погасяемостта в срок на отпусканите „бързи кредити“ стартира от ниво 84% (по данни на български НФИБК, опериращи в Румъния), като достига към 2019 г. до 93%. Така нареченото „пресяване“ на клиентите само по себе си е един рестриктивен модел за управление на процеса на кредитиране, защото при повечето клиенти се активира решение за неразрешаване на рефинансиране на съществуващ кредит. Това от своя страна в актива на продавач-консултанта на „бързи“ кредити се отразява обичайно като нов кредит и позволява, нереално да се изпълняват поставените цели за брой продажби. Ето защо политика по отказ на рефинансиране води до дисциплиниране както на служителите, така и на клиентите. Така офиси от клоновата мрежа, където се отчитат значителни забави в погашенията, получават забрана за нови продажби, докато не колектират погасителния паричен поток в указания размер и срок. Тази рестриктивна политика естествено води до отлив на кадри, което се дължи на неизпълнение на поставените цели, като поставя под основен натиск усилията за изпълнение на целите за събиране на погашенията по „бързите“ кредити. Самото „пресяване“ е статистически модел, където в офис с проблемни кредити в мащаб от над 12% се прилага автоматично спиране на рефинансирането от страна на кредитен отдел в ЦУ на НФИБК. При липса на подобрения след една седмица автоматично се забраняват нови продажби и накрая се достига до глоби за мениджмънта на ниво клон. Тези мерки обаче често водят до масово напускане на екипи, което създава кадрови трусове в даден район, но и дава възможност да се преустановят грешни практики и да се запази рентабилността на бизнеса.

Шесто. Прилагането на секторен подход за комуникация често води до решаване на конкретни проблеми с дадени кредити и прекратяване на ротирането на клиенти между НФИБК с цел спираловидно рефинансиране. Така, ако един клиент с кредит от фирма А след това се рефинансира от фирма Б, тегли повторен кредит от фирма А, с цел да погаси частично кредита към фирма Б, в срок до 3 месеца обичайно той изпада в положение на задлъжнялост към фирма А и Б с един кредит и дължими лихви. На ниво браншова асоциация от НФИБК чрез създаване на база данни за такъв тип клиенти се постига оперативно ниво на обмен на данни за практики по рефинансиране, които за целия сектор в Румъния достигат до значителните 12% от всички клиенти. След въвеждането на мярката за комуникация между всички фирми от сектора резултатът на годишна база е 16% по-малко лоши кредити.

Седмо. Кредитният отдел одобрява или не дадено искане на база данните, пристигащи от офиса, проверките за трудов договор и един важен, но неефективен метод за потвърждаване на информацията по телефона чрез разговор с клиента. Този разпространен метод на контрол, често е заблуждаващ поради факта, че няма директен контакт и не може се постигне сигурност, дали и доколко един клиент е реален или не. В модерния свят конкуренцията е сериозна и най-важното предизвикателство е по какъв начин да се улесни процесът на одобрение, как да се извършват проверките по-бързо и ефективно, как да се доставят парите до клиента по-бързо, как да се елиминира заплахата от злоупотреби и да се намали рискът. Като се използва опитът, натрупан в годините, от стандартните продажби на пазара, започва появата и на модела за онлайн кредитиране. Там голяма част от разходите на фирмите отпадат, а именно разходите за персонал и офиси. Има логика, това да е по-сигурен вариант поради наличието на банкови сметки, но води до риск от загуба на една значителна част от пазара, тъй като има клиенти, които не могат да имат банкови сметки, както и клиенти без достъп до интернет. Според наличните данни от клиентите, които ползват бързи кредити, едва 35% имат достъп до онлайн банкиране. Около 60 процента от фирмите за бързи кредити в Румъния предлагат смесица от онлайн и стандартни услуги. Делът на онлайн кредити нараства с 8% на годишна база и все повече от фирмите започват предлагането на платформи за онлайн кредитиране. Моделът на онлайн кредитирането е и моделът, където високите лихвени проценти, въпреки наложените със закон ограничения до 50%, са преодоляни поради факта, че не се поддържат скъпи офиси с персонал. В стандартния модел ГПР се движи в рамките на 240% до 360%, като заобикалянето на закона е свързано с множество прийоми, като по-бързо предоставяне на услугата, наличието на гарант или неговата липса.

Осмо. Борбата на регулатора в лицето на ЦБ е дали да се позволи, високите лихвени проценти да продължат да бъдат практика или от друга страна да се проведе политика на строги регулации, облагодетелствайки банките и принуждавайки част от сектора да премине в „сянка“. Както в България, така и в Румъния се провежда политика на рестрикции по отношение на лихвите, като асоциациите на небанковите финансови институции неколкостранно са излизали със становища. Първа основна промяна на пазара в концепцията за НФИБК е отчетена през 2012 г., когато започват първите опити за въвеждане на консултанти, оборудвани с таблети, които автоматично въвеждат данните за клиента и „скоринг“ моделът извежда сумата, която би могла да бъде отпусната. На място, в домашни условия се извършва сканиране на документите,

както и заснемане на имуществото, което обезпечавя кредита, като това дава по-голяма степен на сигурност при оценката на кредитоспособността на клиента. В същото време има форми на „бързи“ кредити, базирани върху кредитни карти по модела на стандартен „бърз“ кредит. Иновациите се въвеждат с цел намаляване на риска от злоупотреби, улесняване на клиентите и решаване на най-сериозния проблем, а именно забавянето и невръщането на получените пари.

Девето. Важен аспект е политиката на НФИБК по отношение на лошите кредити. В практиката на автора на изследването като ръководител на български клон на НФИБК, опериращ в Румъния, този масив достига 22% от всички кредити. Естествено всяка фирма има различна политика за работа с клиенти в затруднение. Тестваният емпиричен модел, даващ позитивни , е основан върху следните итерации:

- При забавяне на клиент с до 3 неплатени вноски следва разговор с клиента от колцентър.
- При забавяне на клиент с до 6 неплатени вноски следва посещение на клиента от страна на консултанта и мениджъра както в дома, така и на работно място.
- При забавяне на клиент с до 9 неплатени вноски следва посещение на клиента в дома и на работно място от мениджър, консултант и представител на вътрешна сигурност, но поради големия брой проблемни клиенти вътрешна сигурност няма възможност да посети всеки клиент.
- При забавяне на клиент над 6 месеца се прибегва до даване на клиента на съд, или се взема решение за продажбата на кредита на колекторска фирма, специализирана в събирането на дългове.

За съжаление емпиричният опит показва, че от цялото портфолио на проблемните кредити за 30% се установява, че са фиктивни или има друг вид измама. Една нова НФИБК не може да си позволи да праща на съд всички свои клиенти със забавяне поради проблем с имиджа на фирмата. Когато се стартира нова НФИБК, рискът от лоши клиенти и лоши кредити е огромен. Това се дължи на факта, че се наблюдава сериозен натиск от страна на конкурентите, които имат лоши кредити, да насочат своите клиенти в просрочие за рефинансиране чрез кредити от новата институция с цел погасяване на задълженията към тях. Направени са редица проучвания, които показват директно, че около 45% от клиентите са такива и на други конкурентни фирми, което показва порочен кръг и невъзможност на фирмите да регулират тези клиенти. Задлъжнялостта нараства с всеки месец, докато не се изпадне в

състояние на постоянни дела към определен вид клиенти. Тук е задължително да се въведе изпращането на информация към централен кредитен регистър, какъвто оперира ефективно в България. В Румъния за съжаление това все още не е практика, като достъп до тази информация не е осигурен за всички заинтересувани страни, а само за банките. Фирмите също поддържат и индекс, който показва задържането на клиентите. Чрез него се определя дали даден офис работи добре с клиентите, също така как се справя и колцентърът с предоставянето на информация. В България процента на клиентите, които отново вземат кредити, е около 45%, като има и офиси, където процентът достига до 65%. В Румъния този процент е около 15%, което показва наличието на клиенти, които използват такъв вид кредити за моментно подпомагане. Този показател се наблюдава и от гледна точка на превенция от измами.

Десето. Моделът с мобилен консултант с таблет и достатъчно пари в наличност не успява да се докаже като алтернативен модел за „домашно“ кредитиране поради факта, че зачестяват случаи на кражби, извършвани спрямо самите консултанти. При модела на бързи кредити с обслужване по домовете самите клиенти са научени в годините да не посещават офиси на фирмите, но според последните данни за Румъния 7% от клиентите категорично оценяват офиса на небанковата финансова институция като предпочитано място за плащането на вноските. Въпреки това все повече фирми в различни точки на света се насочват към най-иновативните методи на предлагане на услугата, както и на най-бързото ѝ предлагане. Клиентите оценяват бързината според проучванията, отношението, възможностите за преговаряне на условията и на последно място и цената, която би следвало да заплатят. Налага се моделът на индивидуално обслужване и по отношение на консултирането, като е възможно да се прилагат различни видове продукти, съобразени с възможностите на клиента. От седмични вноски се преминава на 14-дневни, или на месечни погасителни планове, които се изработват на момента, съобразено с желанието на клиента. Стандартните офиси на компаниите започват да бъдат заменяни с така наречените „магазини за пари“, където основният служител е касиерът. В същото време, ако се предприемат достатъчно рестриктивни мерки, това може да доведе до силно ограничаване на клиентите, което автоматично води до активизиране на сивия сектор.

Посочените десет основни препоръки за успешен бизнес на българска НФИБК в Румъния са резултат както на еволюционно натрупан опит на автора при управление на подобно дружество, така и на логичните, но неизбежни адаптации на модела за успешен финансов мениджмънт към местната регулаторна рамка и пазарна специфика.

\* \* \*

Секторът на бързите кредити е специфичен сегмент на финансови услуги, който се подчинява на национални регулации и създава пазарна ниша, която е производна на банковото потребителско кредитиране, но предлага кредитни продукти с потребителски предимства, осигуряващи рентабилност и възвръщаемост, независимо от конкуренцията на търговските банки. При експанзията на българско дружество за „бързи“ кредити в Румъния развитите в компанията-майка правила за финансов мениджмънт и оценка на риска търпят логична пазарна иновация и регулаторна адаптация.

### **Използвани източници**

- Al-Azzam, M., & Mimouni, K. (2017). Currency risk and microcredit interest rates. *Emerging Markets Review*, 31, 80-95. doi:10.1016/j.ememar.2017.03.001
- Bhaskar, T., & Subramanian, G. (2011). Loan recommender system for microfinance loans: Increasing efficiency to assist growth. *Journal of Financial Services Marketing*, 15(4), 334-345. doi: https://doi.org/10.1057/fsm.2010.27
- Bhavish, J., Ayush, R., Sheereen, F., & Hema, S. (2017). What Determines the Profitability of Non-Bank Deposit Taking Institutions? Some Evidence from Mauritius. *Journal of Developing Areas*, 51(4), 239-253. doi:https://doi.org/10.1353/jda.2017.0099
- Chopra, R. (2017). Financial Inclusion or Financial Destruction: A Case Study of Microfinance Institutions. *Global Journal of Enterprise Information System*, 9(1), 85-89. doi:https://doi.org/10.18311/gjeis/2017/15856
- Cuéllar-Fernández, B., Fuertes-Callén, Y., Serrano-Cinca, C., & Gutiérrez-Nieto, B. (2016). Determinants of margin in microfinance institutions. *Applied Economics*, 48(4), 300-311. doi:https://doi.org/10.1080/00036846.2015.1078447
- Da Costa, R. (2017). The relationship between the performance and legal form of microfinance institutions. *Revista Contabilidade & Finanças*, 28(75), 377-389. doi:10.1590/1808-057x201703660
- de Oliveira Leite, R. (2017). Microfinance: Methodological Review and Research Agenda. *Revista de Contabilidade Do Mestrado Em Ciências Contábeis Da UERJ*, 22(3), 54-63. Retrieved from http://search.

ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bsu&AN=130585711&site=bsi-live

- Dorfleitner, G., Röhe, M., & Renier, N. (2017). The access of microfinance institutions to debt capital: An empirical investigation of microfinance investment vehicles. *Quarterly Review of Economics and Finance*, 65, 1-15. doi:10.1016/j.qref.2016.06.005
- Ghiță-Mitrescu, S., Duhnea, C., Antohi, I., & Moraru, A. D. (2016). Non-Bank Financial Institutions - Actors in the Shadow Banking System. *Annals of the University of Oradea, Economic Science Series*, 25(1), 763-771. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bsu&AN=117726011&site=bsi-live>
- Guérin, I., Labie, M., & Morvant-Roux, S. (2018). Inadequate growth, over-indebtedness, and crises in microcredit: what have we learned? *Enterprise Development & Microfinance*, 29(2), 118-132. doi:<https://doi.org/10.3362/1755-1986.17-00013>
- Gurses, D. (2009). Microfinance and Poverty Reduction in Turkey. *Perspectives on Global Development & Technology*, 8(1), 90-110. doi:<https://doi.org/10.1163/156914909X403207>
- Hollis, A., & Sweetman, A. (1998). Microcredit: What can we learn from the past? *World Development*, 26(10), 1875-1891.
- Khachatryan, K., Hartarska, V., & Grigoryan, A. (2017). Performance and Capital Structure of Microfinance Institutions in Eastern Europe and Central Asia. *Eastern European Economics*, 55(5), 395-419. doi:<https://doi.org/10.1080/00128775.2017.1336064>
- Khan, S., & Ashta, A. (2013). Managing Multi-Faceted Risks in Microfinance Operations. *Strategic Change*, 22(1/2), 1-16. doi:<https://doi.org/10.1002/jsc.1918>
- Koubâa, H. F. (2014). Start-Up Informal Finance and Formal Microfinance: The Role of Human Capital. *Strategic Change*, 23(7/8), 415-423. doi:<https://doi.org/10.1002/jsc.1986>
- Leyshon, A., Signoretta, P., Knights, D., Alferoff, C., & Burton, D. (2006). Walking with moneylenders: The ecology of the UK home-collected credit industry. *Urban Studies (Routledge)*, 43(1), 161-186. doi:<https://doi.org/10.1080/00420980500409326>
- Lopatta, K., & Tchikov, M. (2016). Do microfinance institutions fulfil their promise? Evidence from cross-country data. *Applied Economics*, 48(18), 1655-1677. doi:<https://doi.org/10.1080/00036846.2015.1105924>
- Nedunchezian, V. R., & Sivasankaran, N. (2009). Assessing the Performance of the Stakeholders of Microfinance Programs. *ICFAI Journal of Management Research*, 8(1), 60-74. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bsu&AN=130585711&site=bsi-live>

- ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bsu&AN=36085045&site=bsi-live
- Nersisyan, Y., & Dantas, F. (2017). Rethinking liquidity creation: Banks, shadow banks and the elasticity of finance. *Journal of Post Keynesian Economics*, 40(3), 279-299. doi:<https://doi.org/10.1080/01603477.2017.1356686>
- Pole, P., Asawa, A., & Shah, D. (2014). Securitization of Microloans: An Indian Perspective of the Innovation in Microfinance Industry. *IUP Journal of Applied Finance*, 20(1), 62-75. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bsu&AN=95087523&site=bsi-live>
- Pollinger, J. J., Outhwaite, J., & Cordero-Guzmán, H. (2007). The Question of Sustainability for Microfinance Institutions. *Journal of Small Business Management*, 45(1), 23-41. doi:<https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2007.00196.x>
- Popescu, J., Simionescu, M., Cărăba Meiță, L. N., & Popa, B. (2016). A Specific Solution to Decrease the Credit Risk at a Non-Banking Financial Institution. *Young Economists Journal / Revista Tinerilor Economisti*, 13(27), 19-28. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bsu&AN=124182942&site=bsi-live>
- Riggins, F. J., & Weber, D. M. (2017). Information asymmetries and identification bias in P2P social microlending. *Information Technology for Development*, 23(1), 107-126. doi:<https://doi.org/10.1080/02681102.2016.1247345>
- Saeed, A., Javed, A. Y., & Noreen, U. (2018). Microfinancing, governance, and performance: a South Asian perspective. *Journal of Economics, Finance & Administrative Science*, 23(46), 247-265. doi:<https://doi.org/10.1108/JEFAS-01-2017-0014>
- Sainz, F. I., Torre, O. B., López, G. C., & Sanfilippo, A. S. (2015). Crisis in Microfinance Institutions: Identifying Problems. *Journal of International Development*, 27(7), 1058-1073. doi:<https://doi.org/10.1002/jid.3129>
- Ssekiziyivu, B., Mwesigwa, R., Joseph, M., Nkote Nabeta, I., & Oyemomi, O. (2017). Credit allocation, risk management and loan portfolio performance of MFIs—A case of Ugandan firms. *Cogent Business & Management*, 4(1), 1-13. doi:<https://doi.org/10.1080/23311975.2017.1374921>
- Tchakoute Tchuigoua, H. (2018). Which types of microfinance institutions decentralize the loan approval process? *Quarterly Review of Economics and Finance*, 67, 237-244. doi:[10.1016/j.qref.2017.07.002](https://doi.org/10.1016/j.qref.2017.07.002)

- Yimga, J. (2016). The Impact of High Microfinance Growth on Loan Portfolio. *Journal of International Development*, 28(5), 697-714. doi:<https://doi.org/10.1002/jid.3144>
- Zahariev, A. (2012). *Debt Management*. V. Tarnovo: ABAGAR.
- Маринов, И. (12 2017 г.). Сектор „бързи кредити“ в Румъния и България: развитие и регулаторни специфики. *Годишен алманах Научни изследвания на докторанти*, стр. 100-110.
- Недев, Т. (2016). Пазарът на електроенергия в България и възможности за управление на риска чрез годишни финансови фючърси и опции ФЕЛИКС на европейската енергийна борса (European Energy Exchange–EEX). *Research Papers*, 113-152.



---

# **НАРОДНОСТОПАНСКИ АРХИВ**

ГОДИНА LXXII, КНИГА 2 – 2019

---

## **СЪДЪРЖАНИЕ**

### **Георги Абуселидзе**

Анализ на формирането и прилагането на бюджетни политики, осигуряващи социално-икономическото развитие на административно-териториалните единици /3

### **Веселина Димитрова, Георги Маринов, Лино Маносперта**

Развитие на нисковъглероден туризъм в Пулия: проучване на проект I. Archeo.S /17

### **Тодор Недев**

Българската независима енергийна борса - възможности за управление на риска /33

### **Ивайло Маринов**

Трансгранична експанзия в сектор „бързи“ кредити (проблеми и решения) /44

### **Юлия Неделчева**

Икономически аспекти и характеристики на неравенството по възраст в новата реалност /68

#### **РЕДАКЦИОНЕН СЪВЕТ:**

Проф. д-р Андрей Захариев – главен редактор  
Проф. д-р Георги Иванов – зам. главен редактор  
Проф. д-р Йордан Василев  
Доц. д-р Искра Пантелеева  
Доц. д-р Стоян Проданов  
Доц. д-р Пламен Йорданов  
Доц. д-р Румен Лазаров  
Доц. д-р Венцислав Василев  
Доц. д-р Анатолий Асенов  
Доц. д-р Пресияна Ненкова

#### **МЕЖДУНАРОДЕН СЪВЕТ:**

**Проф. д-р ик.н. Михаил А. Ескиндаров** – Ректор на Финансовия университет при Правителството на Руската федерация – федерална държавна образователна институция за професионално образование, Доктор Хонорис Кауза на СА „Д. А. Ценов“ – Свищов.

**Проф. д-р Кен О'Нийл** – Почетен професор към Департамента по маркетинг, предприемачество и стратегии на Университет Ълстер, Северна Ирландия и председател на борда на директорите на Школа за социални предприятия в Ирландия.

**Проф. д-р Ричард Торп** – Професор по развитие на управлението, Бизнес школа на Университета Лийдс, Великобритания.

**Проф. д-р ик.н. Григоре Белостечник** – Ректор на Молдовската академия за икономически изследвания, Доктор Хонорис Кауза на СА „Д. А. Ценов“ – Свищов.

**Проф. д-р ик.н. Михаил Ив. Зверяков** – Ректор на Одеския държавен икономически университет, Доктор Хонорис Кауза на СА „Д. А. Ценов“ – Свищов.

**Проф. д-р ик.н. Олена Непочатенко** – Ректор на Умански национален аграрен университет (Украйна).

**Проф. д-р ик.н. Дмитрий Лукьяненко** – Ректор на Киевски национален икономически университет „Вадим Гетман“ (Украйна).

**Проф. д-р ик.н. Андрий Крисоватий** – Ректор на Тернополски национален икономически университет, Доктор Хонорис Кауза на СА „Д. А. Ценов“ – Свищов.

**Проф. д-р ик.н. Йон Кукуй** – Супервайзор на докторски програми в областта на счетоводството и финансите в университета Валахия – гр. Търговище, Румъния, Доктор Хонорис Кауза на СА „Д. А. Ценов“ – Свищов.

**Доц. д-р Мария Кристина Стефан** – Директор катедра „Мениджмънт – Маркетинг“, Университет „Валахия“ - гр. Търговище, Румъния.

**Доц. д-р Анисоара Дуика** – Катедра „Мениджмънт“, Университет „Валахия“ – гр. Търговище, Румъния.

#### **Екип за техническо обслужване:**

Анка Танева – стилев редактор на български език

Ст. преп. Венцислав Диков – координатор и ръководител на екипа за превод, стилев редактор и преводач

Ст. преп. д-р Петър Тодоров – преводач и стилев редактор

Ст. преп. Маргарита Михайлова – преводач и стилев редактор

Ст. преп. Румяна Денева – преводач и стилев редактор

Ст. преп. Иванка Борисова – преводач и стилев редактор

Деяна Веселинова – технически секретар

Благовеста Борисова – графичен дизайн и уеб публикуване

#### **Адрес на редакцията:**

5250 Свищов, ул. „Ем. Чакъров“ 2

Проф. д-р Андрей Захариев – главен редактор

☎ (+359) 889 882 298

Деяна Веселинова – технически секретар

☎ (+359) 631 66 309, e-mail: nsarhiv@uni-svishtov.bg

Благовеста Борисова – компютърен дизайн

☎ (+359) 882 552 516, e-mail: b.borisova@uni-svishtov.bg

© Академично издателство „Ценов“ – Свищов

© Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ – Свищов

ISSN 0323-9004

# Народностопански архив

Свищов, година LXXII, книга 2 - 2019

---

**Анализ на формирането и прилагането на бюджетни политики, осигуряващи социално-икономическото развитие на административно-териториалните единици**

---

---

**Развитие на нисковъглероден туризъм в Пулия: проучване на проект I. Archeo.S**

---

---

**Българската независима енергийна борса - възможности за управление на риска**

---

---

**Трансгранична експанзия в сектор „бързи“ кредити (проблеми и решения)**

---

---

**Икономически аспекти и характеристики на неравенството по възраст в новата реалност**

---

СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „Д. А. ЦЕНОВ“



СВИЩОВ

# Изисквания при депозиране на статии за сп. „Народностопански архив“

**1. Обем:** статии от 12 до 25 страници

**2. Депозиране на материалите:** на хартиен носител и в електронен вид като приложен файл на E-mail: NSArhiv@uni-svishtov.bg

**3. Технически изисквания:**

- изпълнение Word 2003 (минимум);
- размер на страницата – А4, 29-31 реда и 60-65 знака на ред;
- разстояние между редовете 1,5 lines (At least 22 pt);
- шрифт – Times New Roman 14 pt;
- полета – Top - 2.54 cm; Bottom - 2.54 cm; Left - 3.17 cm; Right - 3.17 cm;
- номерация на страницата – долу вдясно;
- текст под линия – размер 10 pt;
- графики и фигури – Word 2003 или Power Point.

**4. Оформление:**

- наименование на статията, име на автора, академична длъжност, научна степен – шрифт Times New Roman, 14 pt, с големи букви Bold – центрирано;

- наименование и адрес на местоработата; телефони за контакти и E-mail;

- резюме на български език в обем до 15 реда; ключови думи – от 3 до 5;

- JEL класификация на публикациите с икономически характер (<http://ideas.repec.org/j/index.html>);

- основен текст (изложение);

- таблиците, графиките и фигурите се вграждат софтуерно в текста (да позволяват езикова корекция и превод на английски). Цифрите и текстът вътре в тях се изписват с шрифт Times New Roman 12 pt;

- формулите се създават с Equation Editor.

**5. Правила за цитиране:** от 01.01.2017 г. в периодичните издания на СА „Д. А. Ценов“ – Свищов за библиографско цитиране на информационни източници ще се използва **APA Style**. Неговите изисквания са поместени тук: <http://www.uni-svishtov.bg/default.asp?page=page&id=71> и тук: <http://www.apastyle.org/>.

Всеки автор носи отговорност за отстояваните идеи, съдържанието и техническото оформление на своя текст.

**6. Ръкописите на нехабилитирани преподаватели** се придружават от препис на протокол от катедрата, обсъдила и предложила научната разработка за публикуване.

От 1 януари 2017 г. заглавието на списанието на английски език е „Economic Archive“, като заменя транслитерираното наименование “Narodnostopanski archiv”, използвано до края на издателската 2016 г.

Авторите на публикуваните материали на страниците на списание „Народностопански архив“ носят отговорност за тяхната автентичност.

От Редакционния съвет

[www.uni-svishtov.bg/NSArhiv](http://www.uni-svishtov.bg/NSArhiv)