

ПЪТЯТ КЪМ
**ПО-СИГУРНА
ГЛОБАЛНА
ЕКСПАНЗИЯ**
ЗА АВТОМОБИЛНИЯ СЕКТОР

ПРОУЧВАНЕ НА COFACE ЗА УПРАВЛЕНИЕТО
НА ТЪРГОВСКИТЕ РИСКОВЕ

Ново проучване на Coface показва
как водещите автомобилни
компании предприемат мерки за
намаляване на риска и
осигуряване на растеж в днешната
несигурна бизнес среда.

ВЪВЕДЕНИЕ:

В днешната автомобилна индустрия промените са на преден план, тъй като организациите по цялата верига на доставки се сблъскват с продължаващия преход към електромобили и хибриди, както и с внедряването на усъвършенствани системи за подпомагане на водача (ADAS), като към това се прибавят промените в глобалното снабдяване и затягането на капиталовите пазари.

Тези реалности променят начина, по който работят производителите на оригинално оборудване (OEM), доставчиците, дистрибуторите и дилърските групи. Докато се адаптират, автомобилните компании все по-често се сблъскват с продължителен кредитен риск, заложен в техните бизнес модели – независимо дали се снабдяват с компоненти за електромобили от непознати чуждестранни доставчици, удължават сроковете за плащане към независими сервизни центрове или управляват скъпоструващи запаси, преминаващи през границите.

ФИНАНСОВИТЕ РЪКОВОДИТЕЛИ УСЕЩАТ НАПРЕЖЕНИЕ:

Според 200-те висши мениджъри, анкетирани в рамките на проучването на Coface за управлението на търговските рискове, политическата, икономическата и геополитическата несигурност оказват силно влияние върху вземането на решения в световен мащаб. Въпреки това, дори и в условията на тази нестабилност, растежът остава твърдо в дневния ред, като 39 % от анкетираните посочват, че разширяването на международния или вътрешния пазар ще бъде приоритет през тази година.

Докато проучват нови възможности, компаниите от автомобилния сектор трябва да вземат предпазни мерки срещу неоправдани рискове и кредитна експозиция.



СПОРЕД 200-ТЕ ВИСШИ РЪКОВОДИТЕЛИ, УЧАСТВАЛИ В ПРОУЧВАНЕТО НА СОFAСЕ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ТЪРГОВСКИТЕ РИСКОВЕ:

39%

от анкетираните заявиха, че разширяването на дейността на международно или вътрешно ниво ще бъде приоритет през 2026 г.

НАРАСТВАЩА АМБИЦИЯ, СЪЧЕТАНА С НАРАСТВАЩО БЕЗПОКОЙСТВО.

Макар че растежът е на първо място в мислите им, почти половината от висшите финансови специалисти посочват политическата и икономическата несигурност като фактори, които биха могли значително или много значително да възпрепятстват постигането на текущите корпоративни цели.

Трите най-често посочвани пречки пред успеха са: предизвикателствата, свързани с веригата на доставки (72%), ограниченията в достъпа до капитал (70%) и закъсненията в плащанията или неплащанията от страна на клиентите (68%).

Проблемът е особено остър в автомобилния сектор, където новите пазари, технологии и партньори по веригата на доставки са от ключово значение за конкурентоспособността. Докато близо 80% от развитите икономики отбелязаха увеличение на случаите на неплащане през първото тримесечие на 2025 г. в сравнение с 2024 г., най-засегнат беше металният сектор, което оказва допълнителен натиск върху автомобилните и свързаните с тях компании.

Други потенциални фактори включват продължаващите мита, които правят разходите несигурни, в съчетание с тенденцията потребителите да се въздържат от скъпи покупки на автомобили. Поради тези и други причини Coface понастоящем класифицира автомобилния сектор като „високорисков“ във всички региони и „много високорисков“ в Западна Европа.

ТОП 3 БАРИЕРИ ЗА БИЗНЕС УСПЕХ



72%

ПРОБЛЕМИ С
ВЕРИГАТА НА ДОСТАВКИ



70%

ОГРАНИЧЕН ДОСТЪП
ДО КАПИТАЛ



68%

НЕПЛАЩАНЕ ИЛИ
ЗАКЪСНЕНИЯ



80%

от развитите икономики
се отбеляза ръст на
случаите на неплатежо-
способност през първото
тримесечие на 2026 г.

КАК ЗАКЪСНЕЛИТЕ ПЛАЩАНИЯ ПОСТАВЯТ ПРЕЧКА ПРЕД ФИНАНСИТЕ?

Въздействието на закъснените плащания или неплащането върху бизнеса може да бъде значително, като 68 % посочват нарушенията в паричния поток като основна пречка, следвана от загубата на време и пари при събирането на дължимите суми.



посочиха нарушенията в паричния поток, причинени от закъснения в плащанията или неплащане, като пречка за успеха.

Тези проблеми могат да бъдат изтощителни както по отношение на преките разходи, така и поради оперативното натоварване, което създават. Докато липсата на предвидим паричен поток затруднява увереното изготвяне и изпълнение на бизнес планове, затрудненията при получаването на плащания имат и други последствия. Забавените доставки за компаниите в автомобилната индустрия могат да блокират производствените линии или ремонтните дейности, като непроизползваното работно време на техниците води до допълнителни финансови загуби, включително бъдещи производствени проблеми, свързани с престойте.

Макар нарушеният паричен поток да е най-често срещаната последица, затрудненията при получаването на плащания означават също, че 42% от анкетираните заявяват, че са принудени да разчитат на кредити – като този дял достига 55% при представителите на транспортния и инфраструктурния сектор. Това може да представлява особена заплаха предвид високите лихвени проценти напоследък, като продължаващите колебания затрудняват планирането.

Тези последствия подчертават критичната необходимост от проактивни стратегии за управление на риска, включително диверсифицирано снабдяване и засилени кредитни политики. Друг често пренебрегван актив е използването на решения за управление на риска, като бизнес информация и застраховка на търговски кредити.

КОНКУРЕНТНИТЕ БИЗНЕС ПРЕДИМСТВА, КОИТО ПРАВЯТ РИСКА УПРАВЛЯЕМ

Често риск мениджърите дори не са сигурни към кого да се обърнат, за да получат достъп до жизненоважна историческа информация, като по-малко от един на всеки пет висши финансови специалисти определят своя подход към използването на данни за риска, свързан с доставчиците и кредитния риск, като „напреднал“.

При това, при наличието на хиляди артикули и десетки доставчици за всяка моделна линия, прозрачността относно финансовото състояние на всеки партньор е от решаващо значение. Актуалната информация помага за идентифицирането на рискове в сложните многостепенни вериги на доставки, както и при типичните партньори в автомобилния сектор, като малки сервизни работилници и чуждестранни доставчици.

Проучване на Coface за управлението на търговските рискове – автомобилен сектор

Макар че огромното мнозинство от анкетиранияте (92%) заявяват, че използват множество източници на данни в рамките на управлението на риска, свързан с доставчиците и кредитите, твърде често те разчитат на остарели или непълни източници, като например публично достъпна финансова информация, която вероятно разкрива само най-очевидните проблеми, както посочват 87%. По-малко от половината (44%) плащат за потенциално по-изчерпателни кредитни доклади от трети страни, а едва 34% получават достъп до подробна кредитна или рискова информация чрез застраховка на търговски кредити.

Тази липса на прозрачност им струва скъпо. Повече от два пъти повече компании (53%), които не са инвестирали в кредитни доклади от трети страни, са претърпели отрицателно въздействие върху печалбите си в резултат на лоши дългове, в сравнение с едва 24% от тези, които са се позовавали на по-задълбочени източници при вземането на кредитни решения. Освен това 58% от компаниите без застраховка „Търговски кредит“ са били принудени да използват външни агенции за събиране на вземания, в сравнение с 48% от тези, които разполагат с такава застраховка. Предвид сложността на глобалните вериги за доставки в автомобилния сектор, събирането на тези дългове може да натовари прекомерно вътрешните екипи за събиране на дългове и в крайна сметка да доведе до потенциални загуби.

Coface Business Information отговаря на тези предизвикателства, като комбинира финансови данни, платежно поведение, секторен риск и макроикономически анализи. Това позволява на лидерите в автомобилния сектор да: наблюдават непрекъснато контрагентите си, да откриват ранни сигнали за финансови затруднения, да сравняват риска в различните региони и сегменти и да вземат по-бързи и по-уверени кредитни решения.

Положителните резултати от застраховката за търговски кредит надхвърлят значително механизмите и разходите за събиране на вземания. Например, застраховката за търговски кредит на Coface може да защити вашия бизнес от загуби вследствие на непредвидено неплащане и прекъсвания в паричния поток, които биха могли да застрашат вашите собствени плащания.

Всъщност сред анкетиранияте, които понастоящем разполагат с покритие за търговски кредит, всеки един е посочил, че е извлечъл полза, като половината или повече от тях са изпитали редица съществени бизнес ползи, които включват спокойствието да търгуват с увереност (56%) и възможността да инвестират в нови продукти и услуги (50%).

Като се възползват от бизнес информацията и застраховката за търговски кредити, автомобилните компании могат да вземат по-разумни и по-информирани решения, докато се разширяват към нови пазари или добавят нови продуктови линии, дори и при несигурни икономически условия.

РЕСПОНДЕНТИТЕ, КОИТО
ПОЛЗВАТ ТЪРГОВСКИ
КРЕДИТ, ИЗВЛИЧАТ
РЕДИЦА ЗНАЧИТЕЛНИ
БИЗНЕС ПОЛЗИ





ГОТОВ ЛИ Е ВАШИЯТ БИЗНЕС ЗА ЕФЕКТИВНО И БЕЗОПАСНО РАЗРАСТВАНЕ?

Стремежът към растеж не отслабва, но същото важи и за натиска, който може да изложи на риск паричния поток и отношенията с клиенти и доставчици. За да успеят в днешната конкурентна среда, автомобилните компании трябва да подкрепят инициативи за растеж, като например нови модели, разширяване на дилърската мрежа и програми за следпродажбено обслужване, без да се излагат на ненужен кредитен риск.

С подходящата подкрепа те вече не са принудени да избират между печалби и уязвимост. Бизнес информацията осигурява необходимата прозрачност за оценка и наблюдение на партньорите, докато застраховката за търговски кредит защитава паричния поток при възникване на пречки – като подпомага устойчивите производствени графици, надеждното обслужване от дилърите и увереното трансгранично снабдяване.

Заедно те формират взаимно допълваща се стратегия: информация за предвиждане на риска и защита за поддържане на растежа.

СВЪРЖЕТЕ СЕ С НАС!

ЗА ПОВЕЧЕ ИНФОРМАЦИЯ ЗА
ПОДХОДЯЩИТЕ РЕШЕНИЯ,
КОИТО ДА СТИМУЛИРАТ РАСТЕЖА И
УСПЕХА НА ВАШИЯ БИЗНЕС!

КОНСУЛТИРАЙТЕ СЕ С
COFACE ОЩЕ ДНЕС!

www.coface.bg



coface
FOR TRADE

Източници: Всички статистически данни и констатации в тази статия са взети от проучването на Coface за управление на търговските рискове за 2025 г.

Отказ от отговорност: Настоящият документ отразява мнението на Coface към момента на изготвянето му и се основава на наличната информация. Информацията, анализите и мненията, съдържащи се в него, са изготвени въз основа на множество източници, считани за надеждни и сериозни; въпреки това Coface не гарантира точността, пълнотата или достоверността на данните, съдържащи се в настоящия наръчник. Информацията, анализите и мненията се предоставят единствено с информационна цел и са предназначени да допълнят информацията, с която читателят разполага по друг начин. Coface публикува това ръководство добросъвестно и въз основа на търговски разумни усилия по отношение на точността, пълнотата и достоверността на данните. Coface не носи отговорност за каквито и да било щети (преки или косвени) или загуби от какъвто и да било вид, понесени от читателя в резултат на използването от негова страна на информацията, анализите и мненията. Следователно читателят носи изцяло отговорността за решенията и последствията от решенията, които взема въз основа на настоящия наръчник. Настоящият наръчник, както и изразените в него анализи и мнения, са изключителна собственост на Coface. Читателят има право да ги преглежда или възпроизвежда единствено за вътрешна употреба, при условие че са ясно обозначени с името „Coface“, че този параграф е възпроизведен и че данните не са променени или модифицирани. Всяко използване, извличане или възпроизвеждане за публична или търговска употреба е забранено без предварителното съгласие на Coface. Читателят се приканва да се запознае с правните бележки на уебсайта на Coface: www.coface.com/legal-notice.