

Договор №78/30.04.2014 г. с предмет „Изготвяне на предварителна оценка (ex-ante assessment) и стратегия за ефективно прилагане на финансови инструменти по Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“ 2014-2020 г.“

**Предварителна оценка и стратегия за
ефективно прилагане на
финансовите инструменти по
Оперативна програма „Иновации и
конкурентоспособност“ 2014-2020 г.“**

обединение: „Партньори за европейско финансиране“

РЕЗЮМЕ

София, септември 2014 г.



Този документ е създаден с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Техническа помощ“, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския фонд за регионално развитие

Проект № 0114-СО-1.2 „Повишаване на ефективността на работата на Сертифициращия орган при сертифициране на разходите 2013-2015“ BG 161 РО 002-1.2.01-0012

СЪДЪРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| 1. ВЪВЕДЕНИЕ | 3 |
| 2. ПРЕГЛЕД НА ФИНАНСОВИТЕ ИНСТРУМЕНТИ..... | 4 |
| 3. SWOT АНАЛИЗ НА МАКРОИКОНОМИЧЕСКАТА СРЕДА | 6 |
| 4. ПАЗАРНИ ПРОБЛЕМИ, ПАЗАРНИ НЕУСПЕХИ, НЕОПТИМАЛНИ ИНВЕСТИЦИОННИ СИТУАЦИИ..... | 9 |
| 5. МЕТОДИКА ЗА ИЗЧИСЛЯВАНЕ НА ТЪРСЕНЕТО НА ФИНАНСИРАНЕ В БЪЛГАРИЯ 14 | |
| 6. АНАЛИЗ НА ТЪРСЕНЕТО И ПРЕДЛАГАНЕТО НА ФИНАНСИРАНЕ | 24 |
| 6.1. Търсене на финансиране..... | 24 |
| 6.2. Предлагане на финансиране..... | 26 |
| 6.2.1. Предлагане на дългово финансиране | 26 |
| 6.2.2. Предлагане на дялово финансиране..... | 29 |
| 6.2.3. Факторинг и лизинг..... | 31 |
| 7. МЕТОДИКА ЗА ИЗЧИСЛЯВАНЕ НА ПРЕДЛАГАНЕТО НА ФИНАНСИРАНЕ В БЪЛГАРИЯ | 32 |
| 8. КОЛИЧЕСТВЕНА ОЦЕНКА НА НЕДОСТИГА НА ФИНАНСИРАНЕ | 36 |
| 8.1. Количествена оценка на недостига на дългово финансиране..... | 36 |
| 8.2. Количествена оценка на незадоволеното търсене..... | 36 |
| 8.3. Количествена оценка на недостига на дялово финансиране..... | 38 |
| 9. ДОБАВЕНА СТОЙНОСТ И ЛОСТОВ ЕФЕКТ НА ФИНАНСОВИТЕ ИНСТРУМЕНТИ.. | 42 |
| 10. НАУЧЕНИ УРОЦИ ОТ ПРЕДХОДНИЯ ПРОГРАМЕН ПЕРИОД | 44 |
| 11. ИНВЕСТИЦИОННА СТРАТЕГИЯ И СТРУКТУРА ЗА ПРИЛАГАНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ИНСТРУМЕНТИ | 49 |

1. ВЪВЕДЕНИЕ

Настоящата „Предварителна оценка и стратегия за ефективно прилагане на финансовите инструменти по Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“ 2014-2020 г.“ е изготвена в изпълнение договор №78/30.04.2014 г. за услуга между Министерство на Финансите – Възложител и Обединение „Партньори За Европейско Финансиране“ – Изпълнител, с предмет: „Изготвяне на предварителна оценка (ex-ante assessment) и стратегия за ефективно прилагане на финансови инструменти по Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“ 2014-2020г.“

Направената предварителна оценка се основава на изискванията на чл. 37 (2) на Регламента за общите разпоредби и е изготвена в съответствие с Методологията за извършване на предварителна оценка на финансовите инструменти за програмния период 2014 -2020.

Целта на предварителна оценка и стратегията за ефективно прилагане на финансовите инструменти по Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“ 2014-2020 г. е да предостави на Управляващия орган (УО) възможност за справяне с идентифицираните пазарни пропуски и неефективности в съответствие с тематичните цели на програмата, като структурира финансови инструменти, пригодени към специфичните нужди на регионите и техните целеви получатели.

2. ПРЕГЛЕД НА ФИНАНСОВИТЕ ИНСТРУМЕНТИ

| Финансов инструмент | Финансов ресурс | Финансови посредници/Фонд мениджъри | Целеви пазар | Допустими предприятия |
|--|--|--|--|--|
| Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми | 60.2 милиона евро от JEREMIE 240.8 млн. евро привлечен допълнителен частен капитал <u>Отпуснат ресурс към юни 2014 г.</u> 288.3млн. евро (4,632 заема/4,070 подкрепени МСП).; | „Сибанк“ ЕАД; „Прокредит банк България“ ЕАД; „Уникредит Булбанк“ АД, „Райфайзенбанк България“ ЕАД, „Обединена българска банка“ АД. | Целта на инструмента предоставящ гаранции по портфейли от заеми е да стимулира банковото кредитиране на микро, малки и средни предприятия чрез предоставяне на гаранция на финансовите посредници, с цел да се ограничат специфичните трудности, които МСП изпитват при нужда от достъп до финансиране, като липсата на достатъчно обезпечение, високите лихвени нива на кредитния ресурс, както и относително високия риск, с който МСП се оценяват от банките. | МСП регистрирани в съответствие със закона за МСП, които не са в затруднение и не извършват дейности, посочени в чл.1, параграф 1 от Регламент 1998/2006, както и следните дейности свързани с: - Производство и търговия с оръжия - Хазарт - Тютюнева промишленост - Клонирание на хора - Генетично-модифицирани организми Не се позволява рефинансиране на дълг. |
| Финансиране чрез поделене на риска | 200 млн. евро от JEREMIE 200 млн. евро привлечен допълнителен частен капитал <u>Отпуснат ресурс към юни 2014 г.:</u> 261.6 млн. евро (2,043 заема/1,834 подкрепени МСП) | Алинанцбанк България АД; Прокредит банк България ЕАД; Уникредит Булбанк АД, Райфайзенбанк България ЕАД, Първа инвестиционна банка АД. Сосиете женерал Експресбанк АД ДСК Банк ЕАД | Целта на този финансов инструмент е да предостави заеми с ниски нива на лихвен процент на микро, малки и средни предприятия (МСП), с цел да се ограничат специфичните трудности, които МСП изпитват при нужда от достъп до финансиране, в резултат от несъответствието между лихвените нива предлагани от банките и тези, които бизнеса може да си позволи. | МСП регистрирани в съответствие със закона за МСП, които не са в затруднение и не извършват дейности, посочени в чл.1, параграф 1 от Регламент 1998/2006, както и следните дейности свързани с: - Производство и търговия с оръжия - Хазарт - Тютюнева промишленост - Клонирание на хора - Генетично-модифицирани организми Не се позволява рефинансиране на дълг. |
| Фондове за първоначално финансиране | 21 млн. евро (12 млн. евро за Eleven; 9 млн. евро за LAUNCHub) | LAUNCHub Eleven | Основната цел на инструмента е да подкрепя стартиращи предприятия от най-ранна фаза на развитие, като това става под формата на дялов и квази-дялов капитал. Концепцията за този инструмент е насочена към постигането на синергичен ефект от два допълващи се | Eleven: ИКТ – уеб приложения и услуги, мобилни приложения и услуги, електронна търговия, игри, онлайн медия, софтуер и др. Зелени технологии – енергийна ефективност, |

| | | | | |
|---|--|---|---|--|
| | <p><u>Отпуснат ресурс към юни 2014 г.:</u> 7.5 млн. евро от JEREMIE и допълнителни 5 млн. евро привлечени чужди инвестиции (107 подкрепени МСП)</p> | | <p>инструмента с различни инвестиционни стратегии, които имат за цел постигането на плавен и сигурен преход от една фаза на развитие към друга за стартиращи предприемачи, които целят разработване на идея и комерсиализирането ѝ на пазара.</p> | <p>устойчиво строителство, превенция от замърсяване на водите и др. Услуги и потребителски стоки – образование (онлайн, дигитално, интерактивно), здравеопазване, био храни и др. Социална сфера. LAUNCHub: ИКТ</p> |
| <p><i>Мецанин фонд (не успява да стартира, т.к. не е ратифициран от Народното събрание)</i></p> | <p>30 млн. евро от JEREMIE 30 млн. евро привлечен допълнителен частен капитал</p> | <p>Bulgaria Mezzanine Capital</p> | <p>Основна задача на Мецанин фонда е да предостави възможности за финансиране за растеж, експортна ориентация на финансираните предприятия, покупка и капиталово реструктуриране в долния сегмент на МСП.</p> | <p>Инструментът е насочен към предприятия, които са в зрял етап от развитие, със значителни парични потоци и небанкируеми за бизнес разширяване, реструктуриране, продуктово или пазарно развитие</p> |
| <p><i>Фондове за съфинансиране</i></p> | <p>20 млн. евро от JEREMIE 20 млн. евро привлечен допълнителен частен капитал</p> | <p>Black Peak Capital Empower Capital</p> | <p>Фонд(овете) за съфинансиране представляват инструмент, който ще позволи инвестиции под формата на рисков капитал в ранната фаза на развитие на дадена компания, във фаза „растеж“ или тип мецанин финансиране, приемащи формата на дялово и квазидялово финансиране. Всички инвестиции, направени посредством фондовете за съфинансиране трябва да бъдат основно в нови инвестиционни начинания и под формата на споразумение за закупуване на нови дялове. Не са разрешени изкупувания/придобивания на фирми.</p> | <p>Основно изискване за допустимост е фирмите да бъдат малки и средни предприятия, а в отделни случаи се допускат и mid-caps компании, като няма да се отпускат повече от 30% от средствата на фонда за последните. Няма таргетирани сектори, като единствените изисквания са тези сектори да са привлекателни за чуждестранни инвестиции, с бъдещ потенциал за растеж и развитие, които не разчитат единствено на преимущество по отношение на ниски разходи за труд. Компанията не трябва да са предприятия в затруднение.</p> |
| <p><i>Фонд за рисков капитал</i></p> | <p>21 млн. евро от JEREMIE 9 млн. евро привлечен допълнителен частен капитал</p> | <p>NEVEQ II</p> | <p>Фондът за рисков капитал е насочен към микро, малки и средни предприятия, които са специализирани най-вече в сферата на високите технологии и изпитват затруднения при набирането на капитал, който да подпомогне растежа им. Тези компании не трябва да са предприятия в затруднение.</p> | <p>Фондът е насочен към инвестиране на компании в сферата на информационните технологии, биотехнологии, зелена енергия и други сектори, които имат висок потенциал за растеж</p> |

3. SWOT АНАЛИЗ НА МАКРОИКОНОМИЧЕСКАТА СРЕДА

| Силни страни | Слаби страни |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Макроикономическа стабилност и ниско данъчно облагане • Стабилна и предвидима фискална политика • Тенденция към понижаване на лихвените проценти • Спад в нивото на лошите кредити след достигнати много високи нива • Задържане на стабилни нива на капиталова адекватност на банковата система • Запазване на тенденция на намаляване на банковата външна задлъжнялост • Добро ниво на ликвидност на българската банкова система • Стабилен ръст на депозитите • Активно присъствие на водещи мултинационални компании • Намаляване дела на сивата икономика • Умерен ръст на банковия сектор • Устойчиво достъпни цени на индустриалните имоти (за привличане на чуждестранни инвеститори) • Достъпна цена на работната сила (за привличане на чуждестранни инвеститори) • МСП в България допринасят за 75% от заетостта (68% в ЕС) и 62% от добавената стойност (58% в ЕС) | <ul style="list-style-type: none"> • Икономиката продължава да функционира значително под потенциала си • Ориентация към ниско технологична икономика • Спад в отпусканите корпоративни кредити • Високи нива на корупцията в сравнение с Източна Европа и Централна Азия • Липса на доверие в съдебната система от страна на бизнеса • Административни пречки за създаване и управление на бизнес в България, като нивото им е над средното за ЕС • Производителността на труда във всички сектори в България е под средното ниво за ЕС • Ниска покупателна способност на населението • Наличие на дефлация от началото на 2014 г (говореща за стагниране на икономиката) • Негативна дългосрочна прогноза за работната сила у нас (следвайки общеевропейската тенденция за застаряване на населението) • Липса на достатъчна политическа стабилност за осигуряване на достатъчно предсказуема икономическа среда за чуждестранни инвеститори • Наличие на висока междуфирмена задлъжнялост, която води до увеличаване потребността от осигуряване на допълнителни оборотни средства (в т.ч. и чрез външно финансиране) • Все още високи показатели (над |

| | |
|---|--|
| | <p>средните за региона) на административна тежест при обслужване на юридически лица у нас</p> <ul style="list-style-type: none"> • Липса на достатъчна връзка между бизнес и научни среди за подкрепа на иновационната активност на МСП у нас • Висока средна възраст на технологичното оборудване на българските МСП (оборудването на 45,5% от производствените фирми е на възраст над 10 години, а на 72,8% - над 5 години) • Българските МСП в сектора на високо-технологичните и среднотехнологичните производства са едва 0.8% (2% в ЕС) и само 16% в сектора на интензивните на знание услуги (28% в ЕС) • Липса на достатъчно ефективна рамка за защита на интелектуалната собственост • Липса на достатъчно развита инфраструктура в много населени места, което пречи на развитието на бизнес в района |
| Възможности | Заплахи |
| <ul style="list-style-type: none"> • Привличане на ПЧИ • Подобряване усвояването на Европейските фондове • Намаляване дела на сивата икономика • Подобряване качеството на образованието по предприемачество и иновации • Увеличаване събираемостта на данъци, акцизи, мита, ДДС и др. • Формулиране на приоритетите в икономическата политика в по-тясно сътрудничество с бизнес-организациите • Развитие на електронното | <ul style="list-style-type: none"> • Забавяне на икономическия растеж • Ниски нива на инвестициите в НИРД • Намаляване на инвестиционната активност на МСП • Запазване на високите разходи за правене на бизнес в България • Запазване на високи нива на административната тежест за бизнеса • Запазване намаляването на дела на Европейския пазар за български продукти, поради увеличаващата се конкуренция от трети страни • Задълбочаване на регионалните и |

| | |
|--|---|
| <p>управление и електронното правителство, като залог за облекчаване на административна тежест при обслужване на юридически лица у нас</p> | <p>вътрешнорегионалните различия в страната</p> <ul style="list-style-type: none">• Запазване на високи нива на междуфирмена задлъжнялост• Запазване ниската производителност на труда в България спрямо средните нива за ЕС• Задълбочаване на процесите по намаляване на инвестиционната активност на чуждестранните инвеститори• Липса на подобрение в сферата на осигуряване на ефективна защита на интелектуалната собственост |
|--|---|

4. ПАЗАРНИ ПРОБЛЕМИ, ПАЗАРНИ НЕУСПЕХИ, НЕОПТИМАЛНИ ИНВЕСТИЦИОННИ СИТУАЦИИ

| Тематична цел | Действие | Пазарен проблем | Пазарни неуспехи и неоптимална инвестиционни ситуации | Пример за финансови инструменти | |
|---|--|---|---|--|--|
| Засилване на научно-изследователската дейност, технологичното развитие и иновациите | Изграждане на инфраструктура за внедряване на иновации с фокус върху приложните изследвания; | Ниво на иновационна дейност и защита на интелектуалната собственост | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ориентация към нискотехнологична икономика; ➤ Липса на адекватна технологична инфраструктура, която би могла да бъде използвана от местните МСП за иновации; ➤ Неразвита система и подходяща инфраструктура за изследвания на ранен етап и изпитвания; ➤ Липса на инвестиции за разработване на патенти и привличане на качествени експерти в предприятията; ➤ Липса на финансова подкрепа за комерсиализиране на иновациите; ➤ Ниска иновационна активност и ниска добавена стойност на иновациите ➤ Намаляващ брой на студенти в инженерните специалности и по-ниско качество на инженерното образование; ➤ Недостиг на квалифицирана работна сила; ➤ Слабо сътрудничество на различните участници в НИРД ➤ Липса на сътрудничество между местните МСП заради липсващи ключови връзки във веригата на стойността и недостига на добри практики за сътрудничество и доверие между компаниите, | Дялов капитал Гаранции Дялово финансиране <i>Възможна комбинация на финансов инструмент и грант</i> | |
| | Иновации в предприятията посредством технологичен трансфер, приложни изследвания, технологично развитие; | Недобра инфраструктурна обезпеченост | Ограничен достъп до финансиране | | |
| | Развитие на ключови сектори за българската икономика | Достъп до квалифицирана работна сила | | | |
| | Подкрепа на иновативни стартиращи предприятия | Фрагментация на веригата | | | |

| Тематична цел | Действие | Пазарен проблем | Пазарни неуспехи и неоптимална инвестиционни ситуации | Пример за финансови инструменти |
|---|--|---|--|---|
| | | <p>стойността и веригата на доставки</p> <p>Правна и регулаторна рамка</p> <p>Корпоративна задължнялост и платежоспособността</p> | <p>университетите и научните звена;</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Много бавен и тромав процес на патентоване; ➤ Слабо развити механизми за защита на интелектуалната собственост, което пречи на създаването и комерсиализацията ѝ. ➤ Неясна политика по отношение на интелектуалната собственост, ролята на изследователите в изграждането на взаимовръзки с индустрията, както и други основни правила. ➤ Високо ниво на задължнялост на българските МСП ➤ Липса на приемливо обезпечение ➤ Ориентация към нискотехнологична икономика; | |
| <p>Повишаване на конкурентоспособността на малките и средните предприятия</p> | <p>Предлагане на подходящи финансови продукти за стартиращи предприятия;</p> <p>Комерсиализация и практическо прилагане на иновативни идеи</p> | <p>Ниво на иновационна дейност и защита на интелектуалната собственост</p> <p>Лоша бизнес среда</p> | <p>Ниска предприемаческа активност</p> <p>Ограничени познания за стартиране и развитие на успешен бизнес модел</p> <p>Липса на финансиране за началния етап на развитие на компания / нов бизнес</p> <p>Ориентация към нискотехнологична икономика;</p> <p>Липса на адекватна технологична инфраструктура, която би могла да бъде използвана от местните МСП за иновации;</p> <p>Ниска иновационна активност и ниска добавена стойност на иновациите</p> | <p>Дялово финансиране</p> <p>Квази-дялово/мецанин финансиране</p> <p>Гаранции</p> |

| Тематична цел | Действие | Пазарен проблем | Пазарни неуспехи и неоптимална инвестиционни ситуации | Пример за финансови инструменти |
|---------------|---|---|---|--|
| | <p>Повишаване на технологичното ниво на българските предприятия</p> <p>Стимулиране на навлизането на българските МСП на нови пазари и развитието на нови продукти</p> | <p>Ограничен достъп до финансиране</p> <p>Достъп до квалифицирана работна сила</p> <p>Недобра инфраструктурна обезпеченост</p> <p>Корпоративна задлъжнялост и платежоспособност</p> | <p>Намаляващ брой на студенти в инженерните специалности и по-ниско качество на инженерното образование;</p> <p>Недостиг на квалифицирана работна сила;</p> <p>Много бавен и тромав процес на патентоване;</p> <p>Слабо развити механизми за защита на интелектуалната собственост, което пречи на създаването и комерсиализацията ѝ;</p> <p>Ориентация към нискотехнологична икономика;</p> <p>МСП в интензивните на знание услуги са недостатъчни;</p> <p>Липса на финансиране за началния етап на развитие на компания;</p> <p>Ниска иновационна активност и ниска добавена стойност на производството;</p> <p>Недостиг на предприемачески умения;</p> <p>➤ Недостиг на квалифицирана работна сила;</p> <p>Липса на предприемаческа активност;</p> <p>Ограничени инвестиции в дялов и квази-дялов капитал;</p> <p>Липса на разбиране и осъзнаване от предприятията на нуждата за дялови инвестиции, неразбиране на ползите от дялови инвестиции в предприятията;</p> <p>Недостиг на предприемачески умения;</p> <p>Остарели управленски практики; Ограничен финансов</p> | <p>Микрофинансиране</p> <p><i>Възможна комбинация на финансов инструмент и грант</i></p> |

| Тематична цел | Действие | Пазарен проблем | Пазарни неуспехи и неоптимална инвестиционни ситуации | Пример за финансови инструменти |
|---------------|----------|-----------------|---|---------------------------------|
| | | | <p>и маркетинг капацитет в голяма част от МСП-тата; Ниска степен на интернационализация – слаби експортна активност и достъп до пазари; Влошена структура на износа основан предимно на износа на суровини и материали и стоки със сравнително ниска добавена стойност;</p> <p>Високо ниво на задлъжнялост на българските МСП Липса на приемливо обезпечение Ориентация към нискотехнологична икономика; Липса на адекватна технологична инфраструктура, която би могла да бъде използвана от местните МСП за иновации; Липса на финансова подкрепа за комерсиализиране на иновациите; Слаборазвит сектор на микрофинансиране в България Малко на брой институции, предлагащи микрофинансиране Недостатъчна капитализация на микрофинансиращите институции Високи лихвени проценти и високи изисквания към обезпечението Микро финансиращите институции се насочват към финансиране на микро фирми от горния сегмент, долния сегмент остава непокрит Високо ниво на задлъжнялост на българските МСП</p> | |

| Тематична цел | Действие | Пазарен проблем | Пазарни неуспехи и неоптимална инвестиционни ситуации | Пример за финансови инструменти |
|--|---|---|--|---|
| | | | Липса на приемливо обезпечение Ориентация към нискотехнологична икономика; | |
| Подкрепа за преминаването към нисковъглеродна икономиката във всички сектори | Подобряване на енергийната ефективност в МСП Повишаване нивото на енергийни технологии в МСП | Информационна асиметрия Ограничен достъп до финансиране Корпоративна задлъжнялост и платежоспособност Недобра инфраструктурна обезпеченост | висока степен на ресурсна и особено енергийна интензивност на производството, ниска степен на приложение на нови технологии неосъзнаване на потенциалните ползи от проектите за енергийна ефективност както от финансовите институции, така и от предприятията; липса на капацитет в предприятията за подготовка на банкируеми проекти за енергийна ефективност и енергийни технологии; липса на капацитет във финансовите институции за оценка на проекти за енергийна ефективност и енергийни технологии; нагласи в предприятията за висок риск и ниска възвръщаемост на проектите за енергийна ефективност и енергийни технологии; високи бюджетни ограничения на предприятията за проекти за енергийна ефективност поради липса на експертиза за оценка на ползите от проектите; липса на измерими резултати на голяма част от реализираните проекти за енергийна ефективност. | Гаранции <i>Възможна комбинация на финансов инструмент и грант</i> |

5. МЕТОДИКА ЗА ИЗЧИСЛЯВАНЕ НА ТЪРСЕНЕТО НА ФИНАНСИРАНЕ В БЪЛГАРИЯ

Изчисляването на потенциалното търсене на финансиране на инвестиции в определени икономически сектори или пазарни сегменти се определя от два основни фактора¹: **обема на финансиране**, от което се нуждае потенциалният краен бенефициент на финансов ресурс, както и потенциалния **брой жизнеспособни предприятия**.

Съгласно дефиницията за *жизнеспособност на предприятие*, жизнеспособността се измерва чрез възможността за дългосрочно оцеляване на предприятието и способността му да генерира печалби през определен период от време. Ако едно предприятие е жизнеспособно, то развива дейност и оцелява, тъй като реализира печалби година след година. Колкото по-дълго едно предприятие е рентабилно, толкова по-висока е неговата жизнеспособност. **В настоящия анализ определянето на жизнеспособността на българските МСП се заимства от методологията на Хоризонт 2020, която цели да измери жизнеспособността на предприятията кандидати чрез показателите за рентабилност, ликвидност и платежоспособност.**

За определяне на жизнеспособните предприятия в България с оглед *определяне на жизнеспособното търсене* в анализа са използвани данни от Националния Осигурителен Институт, Търговския регистър и данни от Сиела Норма. Жизнеспособните предприятия са определени по категории предприятия, като е разгледан общият брой регистрирани предприятия по категории в Търговския регистър.

1. Определяне на общия брой предприятия, които ще формират горната граница на жизнеспособното търсене

При определяне на общия брой предприятия, които ще формират горната граница на жизнеспособното търсене са направени следните допускания:

- ✓ Разгледани са общият брой действащи предприятия, регистрирани в Търговския регистър без заличените и предприятията с прекратена дейност, както и без предприятията, които оперират в сектори селско и горско стопанство (нерелевантен за настоящата оперативна програма), самоосигуряващите се лица като: земеделски стопани, адвокати, нотариуси, художници и др.
- ✓ Използвани са данните в Търговския регистър и съответно достъпни в регистъра на Сиела Норма, тъй като представляват по-широка извадка от регистрираните в НСИ. Причина за по-широката извадка в Търговския регистър са случаите, в които фирмите публикуват финансови отчети в Агенция по вписванията, а не са подавали отчети в НАП, НСИ или техните отчети не са били обработени там, загубени са или не са отговаряли на техническите изисквания.

¹ PwC, 2013, “Ex-ante assessment methodology for financial instruments for 2014-2020 Volume I General Methodology”

- ✓ Обработени са средно около 93% от всички предприятия, регистрирани в Търговския регистър, като са анализирани данни за печалба, загуба и ръст на приходите.
- ✓ Определянето на категорията (микро, малко, средно) на разглежданите предприятия е направено на база брой персонал.
- ✓ За коректното изчисляване на средносписъчния брой на персонала по данни от Националния Осигурителен Институт на предприятията, регистрирани в Търговския Регистър, включително и във фирми със сезонна заетост, числеността на персонала е определена чрез сумиране на бройките от месечните отчети за персонала и разделянето им на 12 месеца.
- ✓ Използвани са ревизирани данни за предходни финансови периоди, например ако в отчетите за 2012 г. има промяна на данните за 2011 година, то тогава промяната се разглежда като меродавна.
- ✓ За изчисляване на броя на жизнеспособните предприятия, опериращи в България, от общия брой предприятия са извадени тези, които реализират загуба през 3 последователни финансови години, тъй като техните показатели за рентабилност ги изключват от категорията жизнеспособни компании. За целите на анализа считаме, че предприятие, което е на загуба през три последователни финансови години не може да формира жизнеспособно търсене и да отговори на критериите за кредитоспособност дори при облекчени условия и субсидирано финансиране. Броят жизнеспособни предприятия, изчислен по този начин дава максимално широк обхват от фирми, които могат да формират жизнеспособно търсене. По този начин ще бъде удовлетворено и изискването в анализа да бъдат обхванати всички предприятия, независимо от това дали са кандидатствали за финансиране, дали са били отхвърлени или никога не са кандидатствали по различни причини. Предприятията, които са изключени от жизнеспособното търсене са единствено предприятията, които са били 3 последователни финансови години на загуба и които дори да търсят финансиране не биха могли да формират жизнеспособно търсене в общия случай.

2. Определяне на броя предприятия, които ще формират долната граница на жизнеспособното търсене

С оглед дефиниране на долната граница на жизнеспособното търсене е стеснен обхвата на жизнеспособните предприятие и са анализирани тези, които са с по-високи темпове на растеж и развитие. За целта са разгледани три основни групи:

- Брой предприятия, които са на печалба поне една от последните 3 финансови години – тези компании формират по-тесни граници на търсене на финансиране, като са с по-голяма вероятност от разрастване и необходимост от външно финансиране;
- Брой предприятия, чиито „Общо приходи“ за 2012 г. са повече от тези за 2010 г. Броят на тези предприятия е най-малък и поради това те формират най-тесен кръг от жизнеспособното търсене, като

представляват предприятията с най-високи темпове на растеж и развитие и които са с най-голяма вероятност да търсят и ползват външно финансиране.

- Бързо растящи предприятия – предприятия, при които ръстът на приходите за 2012 г. спрямо приходите за 2010 г. е по-голям или равен на 20%.

Така изчисленият брой предприятия в точки **1**, формиращи общото жизнеспособно търсене е основа за определяне на **горната граница (максимален обем) на жизнеспособното търсене**, а броя, изчислен в точка **2** е основа за определяне на **долната граница (минимален обем) на жизнеспособното търсене**.

3. Определяне на среден размер на търсеното финансиране

За определяне размера на търсеното финансиране по категория предприятие са използвани наличните източници на детайлизирана информация, които позволяват систематизиране на данни по категория предприятие. Това са Годишния доклад за напредък по изпълнение на инициатива Джереми на Джереми България ЕАД към 31.12.2013 година и отговорите на проведената от екипа анкета. Въз основа на това са определени три групи данни за среден размер на кредит:

- среден размер на кредита по "Финансиране чрез поделяне на риска – JER 009/6",
- среден размер на кредита по „Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми – JER 009/2“
- среден размер на търсеното финансиране на база данни от анкетирани предприятия, предмет на настоящия анализ – изчислен е като на база очакванията на МСП е пресметната медианата на търсения финансов ресурс за 2 години и впоследствие е получен годишния среден размер на търсеното финансиране.

На база на тези три групи данни е изчислен среднопретеглен спрямо броя получатели и анкетирани предприятия размер на търсеното финансиране. Добавяйки и претегляйки очакванията на МСП от анкетите с реално получено финансиране, сумата на търсено финансиране се нормализира (достига) до пазарни нива. Причината за това допълнително претегляне (през реално отпуснатите кредити) е обусловена от факта, че често желаният размер финансиране надвишава реалните възможности за получаване на финансиране на конкретното предприятие (от Таблица 10 са видни по-високите очакванията на компаниите от средните стойности на вече отпуснато финансиране). Така в последващите изчисления ще се получи реален размер на търсене, което е жизнеспособно.

Незадоволено търсене

В настоящия анализ е изследвано и незадоволеното търсене на база на следната методология:

1. **МСП, кандидатствали за финансиране** – изчислен е броят на бързорастящи (High growth) жизнеспособни МСП, които са кандидатствали за финансиране:
 - a. Бързорастящите жизнеспособни компании са идентифицирани като брой компании, при които ръста на приходите за 2012 г. спрямо приходите за 2010 г. е по-голям или равен на 20%, по категории.
 - b. Процентът кандидатствали за финансиране е изчислен като сума от процентите предприятия, кандидатствали за различните видове дългово финансиране на база данни от анкетираните предприятия по категории.

2. **Процент предприятия, които не са кандидатствали за финансиране, поради опасения от отхвърляне** – това са предприятията, които не са кандидатствали поради опасения от отхвърляне, изчислен като среден процент от процентите предприятия не кандидатствали поради опасения от отхвърляне за овърдрафт и кредитна линия и за банков кредит.

3. **Предприятия, не получили финансиране** – Изчислени като процент от кандидатствалите за финансиране предприятия, като този процент е сума от:
 - a. процентите на предприятията, които са кандидатствали, но не са получили пълния търсен размер
 - b. процента предприятия, които са отказали предложеното финансиране поради неприемливи условия и
 - c. процента отхвърлени искания за финансиране.При пресмятането на гореописаните проценти са взети техните средни стойности за два типа финансиране: „овърдрафт и кредитна линия“ и „банков кредит“.

4. **Неуспешните МСП** = Бързорастящите жизнеспособни компании *Процентът на предприятия, които не са кандидатствали за финансиране, поради опасения от отхвърляне + МСП, кандидатствали за финансиране *Процент предприятия, не получили финансиране

5. **Среден размер на търсеното финансиране** – изчислен като среднопретеглена стойност по методиката описана по-горе в изложението.

6. **Незадоволеното търсене** е изчислено като произведение на неуспешните МСП и средния размер на търсеното финансиране по категории.

Необходимо е да се има предвид, че съществуват случаи на предприятия, които са отхвърлени на база неубедителен бизнес модел или други проблеми по време на процеса на кандидатстване. В тази връзка искането на предприятието се отхвърля по преценка на финансовия мениджмънт на финансиращата институция. В този случай отказът за финансиране **не се определя като пазарен неуспех, а като ефективност на пазара**, тъй като основната цел на финансовите инструменти е да подкрепят проекти, които биха били **жизнеспособни**. Ето защо, при определянето на финансовия дисбаланс трябва да се отчете единствено разликата между търсенето и предлагането

на финансиране без да се вземат предвид отхвърлените проекти, които дадена финансова институция е определила като **нежизнеспособни**.

Брой на жизнеспособните предприятия

За количествената оценка на търсенето на финансиране от МСП по категории са разгледани и анализирани регистрираните компании в Търговския регистър и Националния осигурителен институт, чрез данни представени ни от Сиела Норма. В Таблицата по-долу са представени данни по категории предприятия за броя на общо регистрираните предприятия и на регистрираните извън сектор селско и горско стопанство за периода 2010-2012 г.. На база данните за 2012 година, е посочен и дялът на всяка една категория в процентно изражение. (Детайлен анализ на база данни от НСИ е поместен в раздел Анализ на структурата на МСП.) С оглед анализиране на финансовите данни на компаниите в разрез по категории са използвани данни от Търговския регистър, Агенция по вписванията, обработени от Сиела Норма и представени в таблиците от 1 до 4 по-долу.

Таблица 1

| Брой регистрирани и обработени предприятия | Брой регистрирани предприятия по брой персонал <u>без селско и горско стопанство</u> и самоосигуряващи се към: | | | | Брой предприятия, действащи, без заличени и такива с прекратена търговска дейност <u>без селско и горско стопанство</u> и самоосигуряващи се | | | | Процент предприятия по категория |
|--|--|------------|------------|------------|--|------------|------------|------------|----------------------------------|
| | 31.12.2013 | 31.12.2012 | 31.12.2011 | 31.12.2010 | 31.12.2013 | 31.12.2012 | 31.12.2011 | 31.12.2010 | |
| Микро предприятия (0-9 персонал) | 274 107 | 269 403 | 262 401 | 261 833 | 271 719 | 265 773 | 257 062 | 254 294 | 89.0% |
| Малки предприятия (10-49 персонал) | 28 825 | 29 157 | 29 575 | 29 776 | 28 612 | 28 707 | 28 767 | 28 649 | 9.4% |
| Средни предприятия (50-249 персонал) | 5 048 | 5 122 | 5 274 | 5 357 | 5 006 | 5 026 | 5 013 | 4 995 | 1.6% |
| Общо | 307 980 | 303 682 | 297 250 | 296 966 | 305 337 | 299 506 | 290 842 | 287 938 | 100% |

Източник Сиела Норма, анализ Елана

Съгласно описаната методология за изчисляване на **броя на жизнеспособните предприятия**, опериращи в България от регистраните предприятия, с дейност (без сектор селско и горско стопанство) са извадени предприятията, които реализират загуба през 3 последователни финансови години, тъй като техните показатели за рентабилност ги изключват от категорията жизнеспособни предприятия. За целите на анализа считаме, че предприятие, което е на загуба през три последователни финансови години не може да формира жизнеспособно търсене и да отговори на критериите за кредитоспособност дори при облекчени условия и субсидирано финансиране. Броят жизнеспособни предприятия, изчислен по този начин дава **максимално широк обхват от предприятия, които могат да формират жизнеспособно търсене**, независимо от това дали са кандидатствали за финансиране, дали са били отхвърлени или никога не са кандидатствали по различни причини. С оглед дълбочина на анализа и на дефиниране на обем търсене, от предприятия с по-високи темпове на растеж и развитие, са разгледани допълнително и предприятията, които са на печалба за една от последните 3 финансови години; предприятията, чиито „Общо приходи“ за 2012 г. са повече от тези за 2010 г., както и Бързо растящите предприятия, при които ръста на приходите за 2012 спрямо приходите за 2010 е по-голям или равен на 20%. Последните три категории формират по-тесен кръг от жизнеспособното търсене, но представляват

компаниите с най-високи темпове на растеж и развитие, които са с най-голяма вероятност да търсят и ползват външно финансиране.

В таблиците по-долу е дадена информация за броя на регистрираните в търговския регистър предприятия, чиито данни са обработени от Сиела Норма по отделните гореописани допускания за период 2011-2013. Следва да се отбележи, че процента на обработени отчети от Сиела Норма от всички регистрирани предприятия е 93% за разглеждания период 2011-2013.

Таблица 2

| Брой регистрирани и обработени предприятия | Предприятия с обработени отчети към: | | | | Брой обработени предприятия, които са на печалба | | | Брой обработени предприятия, чиито Общо приходи за 2012 г. са повече от тези за 2010 г. | | | Брой предприятия, които реализират загуба през 3 последователни финансови години | | | Брой предприятия, при които ръста на приходите за 2012 спрямо приходите за 2010 е >= на 20% |
|--|--------------------------------------|------------|------------|------------|--|------------|------------|---|------------|------------|--|------------|------------|---|
| | 31.12.2013 | 31.12.2012 | 31.12.2011 | 31.12.2010 | 31.12.2013 | 31.12.2012 | 31.12.2011 | 31.12.2013 | 31.12.2012 | 31.12.2011 | 31.12.2013 | 31.12.2012 | 31.12.2011 | 31.12.2013 |
| Микро предприятия (0-9 персонал) | 233 933 | 211 155 | 249 450 | 226 495 | 154 249 | 134 588 | 157 186 | 103 931 | 108 590 | 106 908 | 72 137 | 63 714 | 80 909 | 70 980 |
| Малки предприятия (10-49 персонал) | 27 126 | 28 182 | 28 993 | 28 503 | 20 828 | 21 173 | 21 027 | 17 446 | 17 647 | 16 309 | 5 929 | 5 802 | 7 381 | 10 187 |
| Средни предприятия (50-249 персонал) | 4 828 | 4 987 | 5 147 | 5 170 | 3 964 | 3 960 | 3 936 | 3 360 | 3 326 | 3 000 | 849 | 914 | 1 178 | 2 125 |
| Общо | 265 887 | 244 324 | 283 590 | 260 168 | 179 041 | 159 721 | 182 149 | 124 737 | 129 563 | 126 217 | 78 915 | 70 430 | 89 468 | 83 292 |

Източник Сиела Норма, анализ Елана

В следващата Таблица 8 е изчислен дялът в процентно отношение на броя предприятия, чиито данни са обработени към общия брой регистрирани в Търговския регистър предприятия. Изчисленията са направени по категория предприятие. По този начин, за всяка категория предприятие, се определя процент, който ще се използва към общия брой регистрирани предприятия за да се изчисли броят предприятия, които са на печалба през поне една от последните три години, броят предприятия, които са с нарастващи приходи и броят предприятия, които са на загуба всяка от последните три години.

Таблица 3

| Брой регистрирани и обработени предприятия | % предприятия с обработени отчети от регистрираните | | | % предприятия, които са на печалба от обработените | | | % предприятия, чиито Общо приходи за 2012 г. са повече от тези за 2010 г. от обработените | | | % предприятия, които реализират загуба през 3 последователни финансови години | | | среден процент предприятия, които са на печалба по категория | среден процент предприятия, които имат ръст на приходите за 2012 спрямо приходите за 2010 | среден процент предприятия, които реализират загуба за 3 последователни фин. Години | % предприятия, при които ръста на приходите за 2012 спрямо приходите за 2010 е >= на 20% |
|--|---|------|------|--|------|------|---|------|------|---|------|------|--|---|---|--|
| | 2013 | 2012 | 2011 | 2013 | 2012 | 2011 | 2013 | 2012 | 2011 | 2013 | 2012 | 2011 | | | | |
| Микро предприятия (0-9 персонал) | 85% | 78% | 95% | 66% | 64% | 63% | 44% | 51% | 43% | 31% | 30% | 32% | 64% | 46% | 31% | 30% |
| Малки предприятия (10-49 персонал) | 94% | 97% | 98% | 77% | 75% | 73% | 64% | 63% | 56% | 22% | 21% | 25% | 75% | 61% | 23% | 38% |
| Средни предприятия (50-249 персонал) | 96% | 97% | 98% | 82% | 79% | 76% | 70% | 67% | 58% | 18% | 18% | 23% | 79% | 65% | 20% | 44% |
| среден процент предприятия | 92% | 91% | 97% | 75% | 73% | 71% | 59% | 60% | 52% | 23% | 23% | 27% | 73% | 57% | 24% | 37% |

На база процентите за съответните категории предприятия за периода 2011-2013 са изчислени средни стойности, които да бъдат приложени към всички предприятия регистрирани в Търговския регистър, Агенция по вписванията, предмет на анализа за изчисляване на броя жизнеспособни предприятия.

Таблица 4

| Определяне на жизнеспособни предприятия по категории | действащи предприятия* | среден процент предприятия, които реализират загуба за 3 последователни фин. години | брой предприятия, които реализират загуба за 3 последователни фин. години | брой жизнеспособни предприятия | среден процент предприятия, които са на печалба | среден процент предприятия, които имат ръст на приходите за 2012 спрямо приходите за 2010 | брой предприятия, които са на печалба през поне 1 от последните 3 фин. год. | брой предприятия, които имат ръст на приходите за 2012 спрямо приходите за 2010 | брой предприятия, при които ръста на приходите за 2012 спрямо приходите за 2010 е >= на 20% |
|--|------------------------|---|---|--------------------------------|---|---|---|---|---|
| Микро предприятия (0-9 персонал) | 271 719 | 31.1% | 84 636 | 187 083 | 64.2% | 46.2% | 174 524 | 125 635 | 82 445 |
| <i>Микро предприятия (0-4)</i> | 203 789 | | 63 477 | 140 312 | | | 130 893 | 94 227 | 66 780 |
| <i>Микро предприятия (5-9)</i> | 67 930 | | 21 159 | 46 771 | | | 43 631 | 31 409 | 15 665 |
| Малки предприятия (10-49 персонал) | 28 612 | 22.6% | 6 476 | 22 136 | 74.8% | 61.1% | 21 405 | 17 471 | 10 745 |
| <i>Средни предприятия (50-249 персонал)</i> | 5 006 | 19.6% | 981 | 4 025 | 79.3% | 64.9% | 3 971 | 3 247 | 2 203 |
| Общо | 305 337 | | 92 094 | 213 243 | | | 199 901 | 146 353 | 95 393 |

*Брой предприятия, действащи, без заличени и такива с прекратена търговска дейност без селско и горско стопанство и самоосигуряващи се

Както е видно от горната таблица, броят жизнеспособни предприятия по всяка от категориите е определен като от общия брой действащи предприятия е изваден преизчисленият брой предприятия, които са били на загуба за 3 последователни години. Броят жизнеспособни предприятия е основа за изчисление на горната граница на търсеното финансиране. Броят на предприятията, които са на печалба и имат ръст на приходите за 2012 г. спрямо 2010 година ще е основа за изчисление на долната граница на търсеното финансиране. Броят на предприятията, при които ръстът на приходите за 2012 г. спрямо приходите за 2010 е по-голям или равен на 20% е основа за изчисление на търсенето от бързо растящите компании.

Както е видно, в изследването е направено условно разделяне на микропредприятията в две подкатегории според броя на заетите – между 0 и 4 човека и между 5 и 9 човека. Първата подкатегория (от 0 до 4 човека персонал) включва 75% от всички микропредприятия², а останалите 25% спадат към втората подкатегория, като това разделение е направено, за да се отрази различната степен на развитие на микропредприятията и потенциалната им нужда от финансиране според нуждата и възможностите им. Определя се, че първата подкатегория микропредприятия поради спецификата на техния бизнес и ниво на развитие имат значително по-малки финансови нужди като обем, докато микропредприятията от втората подкатегория имат нужда от по-голямо финансиране и биха могли да отговорят на условията на банките за кредитиране. Поради по-малките си нужди и по-затруднено удовлетворяване на изискванията за обезпечение и финансова история на банковите институции, микропредприятията от първата подкатегория биха се насочили в общия случай към микрокредитиращи институции за получаване на микрокредит в размер до 25 000 евро. Микропредприятията, попадащи във втората подкатегория, имат нуждата и биха били допустими (поради по-напредналото си развитие) да получат кредити от банковите институции.

Поради това, при изчисленията на жизнеспособното търсене на банкови кредити се разглежда търсенето само от страна на микропредприятията във втората подкатегория.

² По данни от НСИ

Среден размер на търсеното финансиране

В таблицата по-долу е систематизирана информацията, която е използвана за определяне на среднопретегления размер на търсеното финансиране, като са дадени данни за:

- среден размер на кредита по "Финансиране чрез поделение на риска – JER 009/6" и брой отпуснати кредити
- среден размер на кредита по „Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми – JER 009/2“ и брой отпуснати кредити
- среден размер на търсеното финансиране на база данни от анкетираните предприятия и броя анкетираните по категории.

В последната колона е даден среднопретегленият размер на търсеното финансиране, получен чрез претегляне на данните от предходните колони за получено и търсено финансиране спрямо броя получатели и анкетираните предприятия.

Таблица 5

| среден размер на кредита по категории | Среден размер на кредита по JER 009/2 | брой отпуснати кредити по JER 009/2 | Среден размер на кредита по JER 009/6 | брой отпуснати кредити по JER 009/6 | медиана на размер на търсеното финансиране за 2 години от анкетираните предприятия | размер на търсеното финансиране за 1година от анкетираните предприятия | брой предприятия на база анкетираните предприятия | среднопретеглен размер на търсено финансиране |
|---------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|--|--|---|---|
| Микро предприятия (5-9) | € 36 294 | 2 418 | € 97 985 | 419 | € 130 000 | € 65 000 | 228 | € 46 863 |
| Малки предприятия (10-49) | € 87 202 | 1 172 | € 124 488 | 550 | € 500 000 | € 250 000 | 180 | € 113 391 |
| Средни предприятия (50-249) | € 292 047 | 293 | € 342 544 | 176 | € 1 850 000 | € 925 000 | 168 | € 472 932 |
| Общо | | 3 883 | | 1 145 | | | 576 | |

за микро предприятия с персонал (0-4 човека) търсеното финансиране е в границите 5 000 до 25 000 евро, което е отразено в минималното и максималното търсене на тази категория

Размер на жизнеспособното търсене

Чрез умножаване на среднопретегления размер на търсеното финансиране с определения общ брой жизнеспособни предприятия е изчислен общия размер на жизнеспособното търсене по категории предприятия (микропредприятия с персонал от 5 до 9 човека, малки и средни предприятия), което формира **горната граница на жизнеспособното търсене**. Използвайки среднопретегления размер на търсеното финансиране и броя предприятия, които имат ръст на приходите за 2012 г. спрямо приходите за 2010 е изчислен размер на търсено финансиране, което формира **долната граница на жизнеспособното търсене**. Междинна сума е изчислена чрез броя предприятия, които са на печалба през поне една от последните три години и среднопретегления размер на търсеното финансиране по категории. Допълнително е изчислено и търсенето от бързорастящите компании, при които ръстът на приходите за 2012 г. спрямо приходите на 2010 г. е по-голям или равен на 20%.

Таблица 6

| жизнеспособно търсене по категории (в милиони евро) | търсене от предприятия, при които ръста на приходите за 2012 спрямо приходите за 2010 е >= на 20% (high growth SMEs) | търсене от предприятия, които имат ръст на приходите за 2012 спрямо приходите за 2010 | търсене от предприятия, които са на печалба през поне 1 от последните 3 фин. год. | търсене от жизнеспособни предприятия |
|---|--|---|---|--------------------------------------|
| Микро предприятия (5-9) | € 734.09 | € 1 471.92 | € 2 044.69 | € 2 191.82 |
| Малки предприятия (10-49) | € 1 218.39 | € 1 981.03 | € 2 427.15 | € 2 510.00 |
| Средни предприятия (50-249) | € 1 042.03 | € 1 535.51 | € 1 878.08 | € 1 903.47 |
| Общо (в милиони евро) | € 2 994.51 | € 4 988.46 | € 6 349.92 | € 6 605.29 |

Гореописаните изчисления показват и диапазона на жизнеспособното търсено финансиране по категории, а именно:

- ✓ Микро предприятия – 1 471.92 – 2 191.82 млн. евро;
- ✓ Малки предприятия – 1 981.03 – 2 510.00 млн. евро;
- ✓ Средни предприятия - 1 535.51 – 1 903.47 млн. евро.

За по-голям детайл на анализа, на база данни от анкетите е определено жизнеспособното търсене по типове продукти:

- ✓ Микро финансиране
- ✓ Краткосрочни заеми, банков овърдрафт, кредитни линии
- ✓ Средносрочни и дългосрочни кредити
- ✓ Лизинг

Данните са представени в следващата таблица 7:

Таблица 7

| жизнеспособно търсене по категории и по типове продукти в милиони евро | % на търсеното финансиране по категории и по продукти* | минимално търсене по категории и по продукти | максимално търсене по категории и по продукти |
|--|--|--|---|
| Микро предприятия (0-4) | | | |
| Микро финансиране | | € 235.57 | € 1 403.12 |
| Микро предприятия (5-9) | | | |
| Краткосрочни заеми, банков овърдрафт, кредитни линии | 17% | € 251.95 | € 375.18 |
| Средносрочни и дългосрочни кредити | 70% | € 1 030.34 | € 1 534.27 |
| Лизинг | 13% | € 189.63 | € 282.37 |
| Малки предприятия (10-49) | | | |
| Краткосрочни заеми, банков овърдрафт, кредитни линии | 21% | € 414.22 | € 524.82 |
| Средносрочни и дългосрочни кредити | 66% | € 1 309.28 | € 1 658.88 |

| жизнеспособно търсене по категории и по типове продукти в милиони евро | % на търсеното финансиране по категории и по продукти* | минимално търсене по категории и по продукти | максимално търсене по категории и по продукти |
|--|--|--|---|
| Лизинг | 13% | € 257.53 | € 326.30 |
| Средни предприятия (50-249) | | | |
| Краткосрочни заеми, банков овърдрафт, кредитни линии | 24% | € 366.08 | € 453.81 |
| Средносрочни и дългосрочни кредити | 61% | € 940.12 | € 1 165.40 |
| Лизинг | 15% | € 229.31 | € 284.26 |

След изчисляване на броя предприятия, които попадат в първата подкатегория на микропредприятията (от 0 до 4 наети лица), като минимална средна сума на търсеното финансиране от тяхна страна е приета сумата от 2500 евро, а като средна максимална – 10 000 евро. Това допускане е направено с оглед на факта, че не всички микропредприятия в тази подкатегория ще се възползват от възможността да търсят максималния размер от 25 000 евро, който представлява тавана, възприет за микрофинансиране.

При определяне търсеното финансиране от страна на МСП по продукти (краткосрочни заеми, банков овърдрафт, кредитни линии, средносрочни и дългосрочни кредити и лизинг) са изследвани данните от направеното анкетно проучване, като при определяне на търсенето на краткосрочни заеми, банков овърдрафт и кредитни линии е взета под внимание целта на финансирането, а именно, че в случая с този тип продукти финансирането ще е насочено към оборотен капитал, осигуряване на плащане по дългове и финансиране на експортни дейности, които следва да се финансират именно посредством такъв тип финансиране. При разглеждане търсенето на средно и дългосрочно финансиране е взето под внимание задоволяване на нуждите на предприятията за разходи, свързани с придобиването на дълготрайни материални активи. Търсенето на лизингово финансиране по своя характер представлява предимно средно и дългосрочен тип финансиране (и в много малък процент от случаите лизингът е краткосрочен, т.е. по-малък от 1 г.) и неговото търсене е разгледано в случаите, в които предприятията са отбелязали като цел на търсеното финансиране придобиването на машини и оборудване.

За изчисляване стойностите на минималното търсене е използван прогнозираният ресурс, от който ще се нуждаят предприятията, които имат ръст на приходите за 2012 г. спрямо приходите за 2010 г. от всяка категория МСП (микро, малки и средни), а за изчисляване на максималното търсене – ресурсът, от който ще се нуждаят всички жизнеспособни предприятия в съответните категории МСП.

Количествената оценка на търсенето на дяловото финансиране е поместена в анализа на недостига на дялово финансиране. Това позволява по-лесно да бъде проследена логиката на изчисление на недостига на дяловото финансиране.

6. АНАЛИЗ НА ТЪРСЕНЕТО И ПРЕДЛАГАНЕТО НА ФИНАНСИРАНЕ

6.1. Търсене на финансиране

При анализа на достъпа до финансиране на българските МСП са използвани данни от две проучвания – проучване, изготвено специално за целите на настоящия доклад, на база 124 анкетиранни предприятия и проучване, направено по поръчка на Европейската комисия³, обхващащо 452 МСП. **Съотношението на микро, малки и средни предприятия, участвали в горепосочените анкетни проучвания (общо 576 на брой) е следното: микропредприятия - 40%, малки предприятия – 31% и средни предприятия – 29%.** За целите на настоящото изследване са взети няколко ключови въпроса, които отразяват основната нагласа на българските МСП относно нуждите им от финансиране, предпочитаните източници на финансиране, отношението им спрямо промени в условията на финансиране и съответно финансовото състояние на предприятията, които им позволят да получат различни типове финансиране. Освен двете посочени по-горе анкетни проучвания е използвано и проучването измежду 35 иновативни стартиращи компании относно нагласата им при търсенето на финансиране с цел да се представят нуждите на една сравнително нова и различна група МСП в българската икономика.

В анализа са разгледани следните категории дългови източници – краткосрочни заеми, банкови овърдрафти и кредитни линии, банкови заеми (като тук се включват средно и дългосрочните заеми), правителствени грантове (под формата на безвъзмездна финансова помощ и субсидиране на лихви), лизинг и факторинг, дялов капитал (като тук се включва дялов и рисков капитал, както и финансиране от бизнес ангели), квази-дялово финансиране (мечанин), както и финансиране от неразпределена печалба, акционери, семейство и приятели (вътрешно финансиране). За целите на настоящия анализ следва да се отчете, че **за българските МСП водещият принцип при ползване на един или друг тип източник на финансиране зависи от цената на ресурса, както и от достъпа и условията при отпускане на финансиране, а не се определя от типа на самия инструмент, който се използва - дългов или дялов.**

Необходимо е да се отбележи, че дълговото финансиране в България е много по-добре развито в сравнение с дяловото (близо 40% от анкетираните са използвали дългово, а едва 3% - дялово финансиране) и нагласата на по-голяма част от предприемачите (особено на компаниите с по-дълга финансова история) е да използват дългови източници на финансиране поради липсата на информация относно възможностите на дяловото финансиране и скептичното отношение към отдаването на дялове от предприятието на частен инвеститор в замяна на финансов ресурс. Освен това,

³ Ipsos MORI, ноември 2013 г., SMEs' Access to Finance

развитите МСП в страната, които се характеризират с ясна стратегия, експортна ориентация, положителни и стабилни финансови показатели имат достъп до сравнително евтин ресурс именно от дългови източници на финансиране. Освен това историята на дяловото и рисково финансиране в страната започва преди около 10 години. Търсенето на такъв тип финансиране би могло да се определи като спорадично поради няколко фактора. На първо място българските фирми не са запознати с този тип финансиране и предимствата, които то предоставя. Безспорен фактор е и разбирането, че разчитането на собствените ресурси (които много често са малки по обем), банковият кредит и грантовото финансиране са най-добрият начин за развитие на бизнеса. Но тези типове финансиране се отпускат за ниско рискови операции, които не могат да осигурят осъществяването на нови инициативи като бързо разрастване и стъпване на чужди пазари, които биха били категоризирани като високо рискови. Негативна роля има и липсата на информация относно възможностите, които дяловото финансиране предлага освен самия финансов ресурс, а именно менторство, връзки с доставчици и клиенти през частните инвеститори и т.н.

Подобно на търсенето на рисково и дялово финансиране от българските МСП и търсенето на мецанин финансиране до голяма степен се определя от наличната информация за възможностите, които се предлагат от пазара. Изначалното скептично предразположение на българските предприемачи към дяловото финансиране и не толкова добре развития пазар на този тип инструменти е причина за малкия брой на компании, получили такъв тип финансиране. Мецанин финансирането по своята същност е квази-дялов финансов инструмент и често би могъл да се окаже подходящ за голяма част от българските МСП в по-напреднал стадий на развитие, тъй като предлага много по-гъвкава структура за получаване на финансиране в сравнение с рисковия и дяловия капитал.

Наблюдава се много голяма разлика във възприятието на утвърдени МСП и стартъпи по отношение на източниците на финансиране, от които те биха се възползвали, 34% от стартъпите посочват рисковия капитал, 20% - финансиране от бизнес ангели и 4% от мецанин фондове. При утвърдените МСП основен източник остава банковия заем (64%) и заем от други източници – акционери, свързани компании (19%).

Таблица 8 Предприятия с неуспех при получаването на търсенето от тях финансиране

| Предприятия с неуспех при финансиране | предприятия кандидатствали за дългово финансиране през последните 3 години | предприятия, които не са кандидатствали за финансиране, поради опасения от отхвърляне | предприятията, които са кандидатствали, но не са получили пълния търсен размер (над 75% от търсения размер, но под 100%) | предприятията, които са кандидатствали, но са получили част от търсения размер (от 1% до 75%) | предприятията, които са одобрени за финансиране но са отказали поради неизгодни условия | предприятията, които са кандидатствали за финансиране но им е отказано |
|---------------------------------------|--|---|--|---|---|--|
| | % | % | % | % | % | % |
| Микро предприятия (0-9 персонал) | 36% | 10.8% | 14.2% | 7.8% | 4.1% | 7.5% |
| Микро предприятия (0-4) | 36% | 10.8% | 14.2% | 7.8% | 4.1% | 7.5% |
| Микро предприятия (5-9) | 36% | 10.8% | 14.2% | 7.8% | 4.1% | 7.5% |
| Малки предприятия (10-49 персонал) | 56% | 10.8% | 14.2% | 7.8% | 4.1% | 7.5% |
| Средни предприятия (50-249 персонал) | 64% | 10.8% | 14.2% | 7.8% | 4.1% | 7.5% |

За целите на предварителната оценка, при изчисляването на неуспешните за финансиране компании са взети предвид двете анкетни проучвания – по задание на ЕК и анкетното проучване изготвено специално за настоящия доклад. На база резултатите от анкетите е изчислено съотношението на предприятията по категории МСП, кандидатствали за финансиране през последните 3 години, процентът предприятията, които не са кандидатствали за финансиране поради опасения от отхвърляне, процентът предприятията, които са кандидатствали, но не са получили пълния размер на търсенето финансиране (над 75%, но под 100%), процентът предприятия, които са кандидатствали, но са получили част от търсения размер на финансиране (между 1% и 75%), процентът предприятия, които са одобрени за финансиране, но са отказали поради неизгодни условия и процентът предприятия, които са кандидатствали, но им е отказано финансиране.

Резултатите от анкетите показват, че през последните три години **36% от микропредприятията, 56% от малките предприятия и 64% от средните предприятия** са кандидатствали за дългово финансиране.

6.2. Предлагане на финансиране

6.2.1. Предлагане на дългово финансиране

Микрофинансиране:

Към настоящия момент в България действат 10 микрофинансиращи институции и 6 търговски банки⁴, които предоставят такъв тип финансов продукт. Необходимо е да се отбележи, че средната сума на отпусканите микрокредите в България е около 2500 евро през 2011 г. според данни на European Microfinance Network, което е значително по-малко от средното ниво за ЕС-18 от 7000 евро. Малкият размер на микрокредитите, значително по-високият риск, който кредитиращата институция трябва да поеме, липсата на голям брой отговарящи на условията за кредитиране предприятия са причина за постепенното излизане от пазара на търговските банки, които определят оперирането си в този кредитен сегмент като по-малко печеливш в сравнение с другите. Към настоящия момент микрофинансиращите институции се специализират във финансирането на микропредприятия.

В България през последните години са развити различни програми, които предоставят повече възможност и по-добри условия при микрокредитирането. Националният гаранционен фонд (НГФ), който е дъщерно дружество към Българска банка за развитие, осигурява гаранции в различни размери за МСП, като през 2008 г. НГФ предоставя възможност за гарантиране на микрокредитите. Инициативата на ЕИФ Европейски механизъм за микрофинансиране „Прогрес“ (ЕММП), която стартира през 2010 г. обхваща и четири институции от България – Микрофонд АД, Микрофинансираща институция ДЖОБС ЕАД (част от Българска банка за развитие), банка Сосиете Женерал Експресбанк и Уникредит Булбанк. Предвиденият размер на подпомагането на институциите посредници е 17.5 млн. евро, като към март 2013 г. са били изплатени

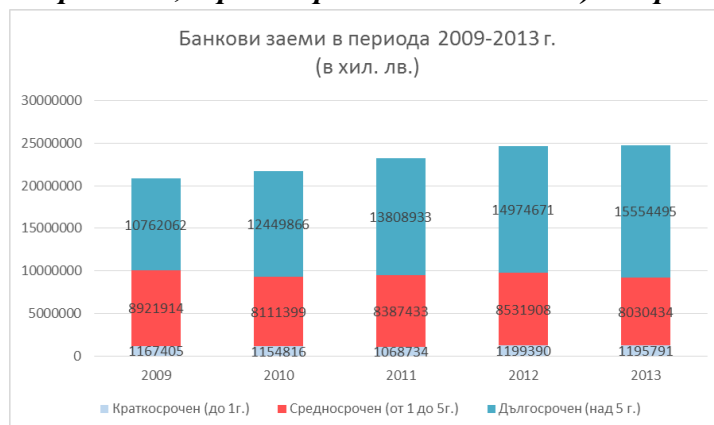
⁴ По данни Mix market към 2011 година

10 млн. евро. Необходимо е да се отбележи, че голяма част от микрокредитирането е насочено към инвестиции в първичния сектор, като процентът на тези кредити за 2011 г. е 41%⁵. През месец юли 2014 г. беше подписано споразумение между ЕИФ и Уникредит Булбанк за включването на последната в инициативата „Прогрес“, като се предвижда да бъде инвестирано в около 270 микропредприятия.

Банкови заеми и овърдрафти

Броят на лицензираните от БНБ банки, които могат да отпускат кредити са 29, като от тях 23 са лицензирани в България, а 6 са клонове на чуждестранни банки в България. Кредитите, които се отпускат могат да бъдат разграничени в три категории – **краткосрочни, средносрочни и дългосрочни**. Под краткосрочни се разбира кредити до 1 година, средносрочни са кредитите между 1 и 5 години, а дългосрочните включват кредити над 5 години. Предмет на анализа е и предлагането на овърдрафти, като те са отделени от краткосрочните, средносрочните и дългосрочните кредити.

Графика 1: Отпуснати банкови заеми на нефинансови юридически лица (без заемите в сектор селско, горско и рибно стопанство) в периода 2009-2013 г.



Източник: БНБ

Според „Проучване относно банковите заеми в Централна и Югоизточна Европа“⁶, изготвено за нуждите на ЕИБ за първото шестмесечие на 2014 г. дъщерните дружества на европейски банки, опериращи в България⁷ (В проучването са участвали 9 банки), описват условията (кредитни стандарти) като стабилни през последните шест

Графика 2: Кредитно предлагане (кредитни стандарти) и условия на търсенето (положителните стойности отговарят на увеличаване (улесняване) търсене (предлагане)

⁵ По данни от European Microfinance Network (EMN), 27th December 2012 „Overview of the Microcredit Sector in the European Union”

⁶ ЕИВ, 2014, “CESEE Bank Lending Survey H1-2014”

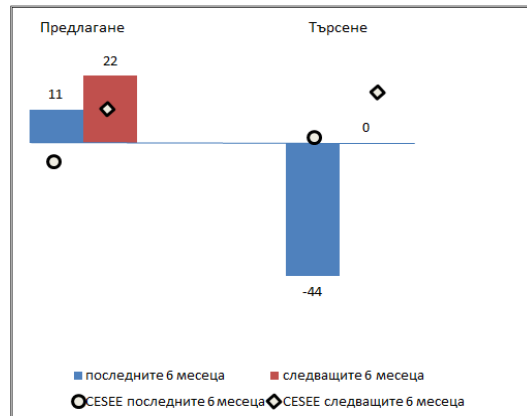
⁷ В проучването са участвали 9 банки, като те покриват 62% от общите активи, 16.7% от необслужените кредити и се характеризират с 1.2% кредитен растеж.

месеца, но в близко бъдеще се очакват облекчения в ползването им. Кредитното предлагане се възприема малко по-добре отколкото в сравнение с региона на Централна и Източна Европа. Съвкупното търсене на заеми и кредитни линии се оценява от 44% от дъщерните дружества на европейски банки, опериращи в България като намаляващо през последните шест месеца и се очаква да стагнира в близко бъдеще (графика 2). Тези промени са в рязък контраст с останалата част от региона и най-вероятно отразяват значителната политическа и икономическа несигурност в страната.

Вътрешните фактори играят ключова роля при определяне условията на предлагането (Графика 3). Местните фактори, местното банково финансиране и пазарните перспективи допринасят за облекчаване на кредитните условия. Броят на местните необслужени кредити влияят отрицателно на тази тенденция. В сравнение с държави от региона на Централна и Източна Европа, вътрешните и международни фактори в България имат по-положително въздействие върху кредитните стандарти. Законодателството на ЕС и българското законодателство се очаква да имат значително отрицателно въздействие върху предлагането на кредити, най-вече заради затягане на стандартите.

Подобрява се достъпът до краткосрочни заеми за някои банки, докато достъпът до дългосрочни заеми се свива незначително. В перспектива, достъпът до финансиране, включително в сегмента на дългосрочните заеми, се очаква да се подобри още, движено от същите фактори.

При анализа на предлагането на кредити е необходимо да се разгледат и гаранциите по кредити, които се отпускат от Националния гаранционен фонд - дъщерно дружество на Българска банка за развитие, като гаранциите, които издава са насочени към МСП регистрирани в България и отговарящи на условията за МСП посочени в Закона за МСП. Фондът разполага с капитал от 80 млн. лв., като гаранцията покрива 50% от размера на кредитите, а максималният размер на гаранциите, от които могат да се възползват МСП или група свързани МСП са до 10% от разполагаемия капитал по този



Източник: ЕИБ – CESEE Bank Lending Survey

Графика 3: Фактори, които допринасят за условия на предлагане (кредитни стандарти) – (нето процент; положителни стойности се отнасят до положителен принос за предлагането)

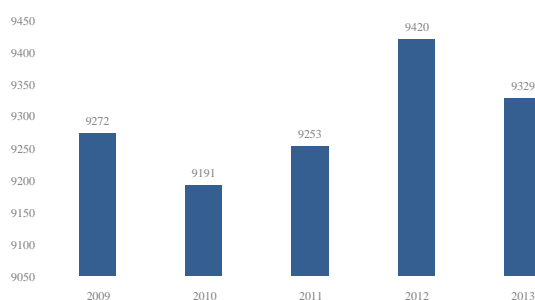


Източник: ЕИБ – CESEE Bank Lending Survey

инструмент. Основните цели на този инструмент е да спомагат за улесняване достъпа до финансиране на МСП в България, особено при изпълнение на европейски проекти, като се преодоляват най-сериозните трудности, които срещат МСП при кандидатстването за финансиране от търговски банки, а именно кратка бизнес история или липса на такава; изграждане или придобиване на активи, които биха могли да бъдат използвани като обезпечение на по-късен етап; предлагане на възможност за финансиране на проекти, които са с иновативна и високотехнологична насоченост, но се характеризират с по-високо ниво на риска и са по-неатрактивни за банките, които изискват по-висока степен на обезпечение; изискване на по-високо обезпечение при обратно и експортно финансиране;

По отношение обема на отпуснати овърдрафти на нефинансови юридически лица за периода 2009-2013 г., като се наблюдава променлива тенденция в нивото на отпусканите овърдрафти през периода, като след 2010 г. се наблюдава постепенно увеличаване до 2012 г., последван от спад през 2013 г. Въпреки това не се наблюдава рязка промяна в стойностите на отпусканите овърдрафти.

Графика 4: Отпуснати овърдрафти на нефинансови юридически лица за периода 2009-2013 г.



Източник: БНБ

6.2.2. Предлагане на дялово финансиране

Дяловото финансиране в България, представено от рисково, дялово финансиране и финансиране от бизнес ангели в сравнение с държавите от Западна Европа е значително по-слабо развито, като раздвижване на пазара на дялов капитал се наблюдава през последните няколко години. Общият размер на инвестициите, които са правени посредством дялов капитал (рисков, дялов и от бизнес ангели) през последните 6 години е представен на Графика 52. Забелязва се нестабилна тенденция в размера на инвестициите, като през 2009 г. те бележат своя пик във финансово изражение, а през 2008 г. – по отношение броя на фирмите, в които е инвестирано. След 2008 и 2009 г. се отчита спад в дяловото финансиране и броя на сделките. На база получените анкети от МСП може да се изведе извода, че над 80% от анкетираните не са се възползвали от дялово финансиране, като преобладаващата част от тях посочват, че няма конкретна причина, поради която да не са се възползвали от такъв тип финансиране без да посочват, че има липса на инвестиционен капитал в техния сектор, нито че инвеститорите са искали твърде много капитал/отстъпки/контрол в замяна на дяловото

финансиране или че инвеститорите смятат, че бизнесът има твърде много дългове и затова са предпочели да не инвестират. Тези резултати кореспондират с резултатите, които са получени вследствие на проучването за достъпа до финансиране на МСП в България, според което 81.5% от анкетираните посочват, че дяловото финансиране никога не е било релевантно средство за финансиране за техния бизнес.

Графика 5: Дялово финансиране (в млн. евро) за периода 2007-2012 г.



Източник: EVCA

Графика 6: Брой компании, в които е осъществено дялово финансиране за периода 2007-2012 г.



Източник: EVCA

Според Европейската асоциация за дялов и рисков капитал, основните източници на дялово финансиране в България през последните 7 години спадат в графата некласифицирани (за 2008 г.), правителствени агенции (за 2007 г.), капиталови пазари, физически лица и корпоративни инвеститори (за 2013 г.), а етапите от развитие на компаниите, в които е осъществено дяловото финансиране са за изкупуване, старт-ъп, зрялост и растеж. Във фазите сийд, оздравяване/преструктуриране и заместващ капитал в последните 7 години не са регистрирани дялови инвестиции.

По-голяма част от фондовете, които са инвестирани дялов и рисков капитал в български компании през последните 3-4 години са спонсорирани от ЕС, ЕИФ и ЕБВР, оперират в рамките на програмата JEREMIE – Eleven и LAUNCHub (които се съсредоточават в инвестиране в старт-ъп капитал), NEVEQ II, които инвестират в старт-ъпи и компании в по-напреднал етап от развитието им, Фондовете за съфинансиране Black Peak Capital и Empower Capital, които финансират компании в зрял период от тяхното развитие. Мецанин фондът, който се очакваше да бъде ратифициран и да започне работа през 2014 г. не успя да получи одобрението на всички парламентарни комисии и съответно няма да стартира дейността си. Естеството на мецанин инвестициите предполага компаниите да са в по-напреднала фаза на развитие, като инструментът представлява **квази-дялов тип финансиране** като съчетава както дългово, така и дялово финансиране за компаниите.

По отношение на финансирането от страна на **бизнес ангели** в България е необходимо да се отбележи, че в страната действа мрежа на бизнес ангелите. Няма данни за броя на сделките, които са осъществени през последните години с дялов капитал от бизнес ангели, както и информация за всички бизнес ангели, които действат на територията на България. Един от начините за осъществяване на инвестициите преминава през

мрежата на бизнес ангелите, от където се свързват кандидатстващите за финансиране компании с бизнес ангели, членове на мрежата.

Инвестиционните фондове (и дялов и рисков капитал) инвестират в определени сектори, в зависимост от интереса им, като за България основните сектори, в които са отчетени инвестиции за последните 7 години са **комуникациите, компютърни системи и електроника, потребителски стоки и търговия и бизнес и индустриални продукти**, като данните, които са изложени в графики 54-58 отразяват направеното проучване от страна на EVCA.

6.2.3. Факторинг и лизинг

За 2013 г. общият ресурс отделен за факторинг в България се равнява на 1.7 млрд. евро. Факторингът представлява сравнително скъп инструмент за финансиране, но предлага възможност за изплащане (от страна на факторинговата институция) на сумата, която се дължи по фактура при отсрочено плащане между две компании. На българския пазар се наблюдава много висок процент на събираемост на задълженията, както от чуждестранни компании, така и от български. Начинът, по който функционира факторинг услугата е посредством авансово финансиране в размер от 70 до 95% от стойността на фактурата. Останалите пари се изплащат на доставчика след събирането на вземанията от длъжника. Задължение на фактора е да събира прехвърлените вземания и да комуникира с длъжниците при решаване на търговски спорове.

Факторингът в България се очаква да продължи да расте. Очаква се все повече компании да търсят факторинг продукти, защото това е начин за набавяне на бързо оборотно финансиране със сравнително лесна структура за изпълнение. Целта, която си поставят компаниите в тази сфера е факторинг услугите да бъдат предлагани не само на големи предприятия, които са най-честия потребител на факторинга поради големия обем износ и вече утвърденото им навлизане на чужди пазари, но и на малки и средни предприятия, които бележат ръст през последните години.

Анализът на лизингови продукти на българския пазар подчертава ограничения както по отношение на предлагането, така и по отношение на търсенето. От страна на предлагането, лизинговите компании са потърпевши от занижения растеж на икономиката, който се изразява под формата на по-малко инвестиции реализирани посредством лизинг. От страна на търсенето, МСП търсят лизингови продукти, но изискванията за първоначална вноска често представляват пречка за МСП, които обръщат вниманието си към други финансови продукти на пазара.

В тази връзка, разглеждайки структурата на лизинговите вземания по видове финансирани активи, прави впечатление, че и през 2012 и 2013 г. сделките са били за финансиране на товарни и лекотоварни автомобили, леки автомобили, машини и съоръжения, недвижимо имущество. Относително по – малък е дялът на дългосрочните лизингови сделки (над пет години). Краткосрочният финансов лизинг (до една година) е с несъществен дял в общия пазар.

Разглеждайки новите сключени сделки през двете години 2012 и 2013 г., прави впечатление запазването на превеса на сделките с финансов лизинг спрямо оперативния лизинг.

7. МЕТОДИКА ЗА ИЗЧИСЛЯВАНЕ НА ПРЕДЛАГАНЕТО НА ФИНАНСИРАНЕ В БЪЛГАРИЯ

Анализът на предлагането на финансови продукти за МСП у нас в програмния период 2014 – 2020 г се основава на методология, обобщаваща различни източници на информация, представяне на пазара и прогнозиране за бъдещи периоди. Подходът за изчисляване на предлагането се основава на няколко основни отправни точки:

1. Обща стойност на предлаганите финансови продукти – при анализа на предлагането са идентифицирани, анализирани и взети предвид стойността на всички типове финансови продукти, вкл. **краткосрочни заеми, средносрочни и дългосрочни заеми, лизинг, факторинг, банкови гаранции, мецанин финансиране, рисков капитал и дялови инвестиции** за годините от 2007 до 2014г;

2. Идентифицирана е сумата на всеки от гореописаните финансови продукти – анализирани са типовете продукти, степента на използване на всеки от продуктите, насочеността на продукта, както и сумата на всеки от финансовите продукти;

3. Предлагане на финансови продукти по категории МСП – анализът на предлагането на финансови продукти отчита предлаганото финансиране за всяка от категориите микро, малко и средно предприятие.

4. Размерът на средствата за програмния период 2014 – 2020 г отчитат редица фактори влияещи върху предлагането, в т.ч.:

А. Тенденциите за предлагането на финансови продукти за периода от 2007 – до 2014 г;

Б. Средните прогнозни стойности на реалния растеж на БВП в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен план, предоставени от Евростат към м. декември 2013 г;

В. Прогноза за развитието на пазарите на ползвателите МСП на заеман ресурс.

Анализът на тенденциите в предлагането на финансови продукти от историческа гледна точка е от ключово значение при съставяне на методологията за изчисляване на предлагането, поради факта, че при липса на значими изменения на пазарите, икономическата ситуация и развитието на МСП у нас, прогнозата за предлагането на финансови продукти, трябва да се основава и на тенденции стартирали преди настоящия момент. В допълнение, Икономическият растеж също следва да се счита за важен показател, влияещ върху представянето на МСП у нас и съответно да се вземе предвид при анализа на предлагането на финансови продукти.

В заключение, заинтересованите страни, участвали в осигуряването на необходимата информация за анализиране на предлагането имат субективно и нееднородно разбиране за пазара. В тази връзка, анализа на предлагането се базира до голяма степен и на данни за предлагане на финансови продукти от финансови институции, при отразяване на тяхната прогноза за бъдещия период. Според данни на банките, заемите за МСП представляват между 40% и 60% от общата сума на текущите и новите заеми. Същите посочват и следните значими тенденции:

А. От общия размер на **краткосрочните заеми**, отпуснати на МСП, 30% са предоставени на микро предприятия, 30% на малки и 40% на средни предприятия;

Б. От общия размер на **средносрочните и дългосрочни заеми**, отпуснати на МСП, 30% са предоставени на микро предприятия, 35% на малки и 35% на средни предприятия;

В същото време, по същите данни, **повече от половината от предлаганите краткосрочни, средносрочни и дългосрочни заеми са отпуснати на големи предприятия**, които големи предприятия съставляват по – малко от 1% от всички предприятия у нас. Съответно **средните предприятия**, които също представляват малка част от всички предприятия в страната, се възползват от значителна част от цялото предлагане.

При отчитане количествената оценка на предлаганото финансиране са използвани данни от официалната статистика на БНБ, като са разгледани **отпуснатите нови заеми** на нефинансови юридически лица за всяка година от периода 2007 – 2012 г., като за периода 2013-2014 г. данните са предварителни. На база изчислените процентни изменения и средната им стойност за периода 2007-2014 г. и отчетеният ръст на БВП от 1.3% е пресметнато очакваното процентно изменение за периода 2015-2019 г. Прогнозното предлагане за периода 2015-2019 г. се пресмята на база процентно изменение за периода 2015-2019 г. и (прогнозирания) отпуснат ресурс за всяка предходна година.

Таблица 9: Отпуснати нови заеми на всички нефинансови юридически лица

Отпуснати нови заеми на всички нефинансови юридически лица (по данни от БНБ)

| Тип заем (млн. евро) | среден % изменение (2007-2014) | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013* | 2014* | 2015* | 2016* | 2017* | 2018* | 2019* | очакван % изменение (2015-2019) |
|--|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|---------------------------------|
| Краткосрочен (до 1 година) | | 1575 | 1349 | 794 | 914 | 1290 | 1107 | 1300 | 1233 | 1247 | 1261 | 1275 | 1289 | 1304 | |
| <i>изменение спрямо предходна година</i> | -0.17% | | <i>-14%</i> | <i>-41%</i> | <i>15%</i> | <i>41%</i> | <i>-14%</i> | <i>17%</i> | <i>-5%</i> | | | | | | 1.13% |
| Средносрочен (от 1 до 5 години) | | 2723 | 2900 | 2578 | 2156 | 3149 | 3291 | 2319 | 3191 | 3404 | 3632 | 3874 | 4133 | 4409 | |
| <i>изменение спрямо предходна година</i> | 5.38% | | <i>6%</i> | <i>-11%</i> | <i>-16%</i> | <i>46%</i> | <i>5%</i> | <i>-30%</i> | <i>38%</i> | | | | | | 6.68% |
| Дългосрочен (над 5 години) | | 2736 | 2374 | 1791 | 1630 | 2839 | 3111 | 3512 | 3843 | 4219 | 4631 | 5084 | 5580 | 6126 | |
| <i>изменение спрямо предходна година</i> | 8.47% | | <i>-13%</i> | <i>-25%</i> | <i>-9%</i> | <i>74%</i> | <i>10%</i> | <i>13%</i> | <i>9%</i> | | | | | | 9.77% |
| Всичко | 5% | 7035 | 6623 | 5163 | 4700 | 7278 | 7509 | 7130 | 8267 | 8870 | 9523 | 10233 | 11003 | 11839 | |

*Предварителни данни за периода 2013 - 2014 г.

Източник: БНБ

Няма налични данни за нивото на дълговото финансиране, отпуснато изключително на МСП. Според данни от представители на търговските банки, заемите на МСП представляват между 40 и 60% от всички отпуснати заеми – нови и текущи. Ето защо

33

при изчисленията за минимален размер на отпускнатите заеми по категория продукт е направено допускането, че на МСП се падат съответно по 40% от краткосрочните, средносрочните и дългосрочните заеми, а при изчислението на максималния размер на отпускнатите заеми е взета горната граница, а именно 60% по всяка от продуктовете категории. Освен това, отново на база допусканията на търговските банки при изчисляването на отпускнатото финансиране по всеки продукт на отделните категории МСП – микро, малки и средни. Допусканията са следните:

- От общия размер на краткосрочните заеми, отпускнати на МСП, 30% са предоставени на микорпредприятия, 30% - на малки предприятия и 40% - на средни предприятия;
- От общия размер на средносрочните и дългосрочни заеми, отпускнати на МСП, 30% са предоставени на микорпредприятия, 35% - на малки предприятия и 35% - на средни предприятия.

Таблица 10:

Минимален размер на нови заеми, отпускнати на МСП за периода 2007-2014

| Финансов продукт (млн. евро) | % от общите отпускнати кредити | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013* | 2014* | 2015* | 2016* | 2017* | 2018* | 2019* |
|----------------------------------|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Краткосрочни заеми за МСП | 40% | 630 | 540 | 317 | 366 | 516 | 443 | 520 | 493 | 499 | 504 | 510 | 516 | 522 |
| Микропредприятия | 30% | 189 | 162 | 95 | 110 | 155 | 133 | 156 | 148 | 150 | 151 | 153 | 155 | 157 |
| Малки предприятия | 30% | 189 | 162 | 95 | 110 | 155 | 133 | 156 | 148 | 150 | 151 | 153 | 155 | 157 |
| Средни предприятия | 40% | 252 | 216 | 127 | 146 | 206 | 177 | 208 | 197 | 200 | 202 | 204 | 206 | 209 |
| Средносрочни | 40% | 1089 | 1160 | 1031 | 862 | 1260 | 1316 | 927 | 1276 | 1362 | 1453 | 1550 | 1653 | 1764 |
| Микропредприятия | 30% | 327 | 348 | 309 | 259 | 378 | 395 | 278 | 383 | 409 | 436 | 465 | 496 | 529 |
| Малки предприятия | 35% | 381 | 406 | 361 | 302 | 441 | 461 | 325 | 447 | 477 | 508 | 542 | 579 | 617 |
| Средни предприятия | 35% | 381 | 406 | 361 | 302 | 441 | 461 | 325 | 447 | 477 | 508 | 542 | 579 | 617 |
| Дългосрочни заеми | 40% | 1094 | 949 | 716 | 652 | 1136 | 1244 | 1405 | 1537 | 1688 | 1852 | 2033 | 2232 | 2450 |
| Микропредприятия | 30% | 328 | 285 | 215 | 196 | 341 | 373 | 421 | 461 | 506 | 556 | 610 | 670 | 735 |
| Малки предприятия | 35% | 383 | 332 | 251 | 228 | 398 | 436 | 492 | 538 | 591 | 648 | 712 | 781 | 858 |
| Средни предприятия | 35% | 383 | 332 | 251 | 228 | 398 | 436 | 492 | 538 | 591 | 648 | 712 | 781 | 858 |

Таблица 11:

Максимален размер на нови заеми, отпускнати на МСП

| Финансов продукт (млн. евро) | % от общите отпускнати кредити | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013* | 2014* | 2015* | 2016* | 2017* | 2018* | 2019* |
|------------------------------|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Краткосрочни заеми | 60% | 945 | 810 | 476 | 548 | 774 | 664 | 780 | 740 | 748 | 756 | 765 | 774 | 782 |
| Микропредприятия | 30% | 284 | 243 | 143 | 164 | 232 | 199 | 234 | 222 | 224 | 227 | 229 | 232 | 235 |
| Малки предприятия | 30% | 284 | 243 | 143 | 164 | 232 | 199 | 234 | 222 | 224 | 227 | 229 | 232 | 235 |
| Средни предприятия | 40% | 378 | 324 | 190 | 219 | 310 | 266 | 312 | 296 | 299 | 303 | 306 | 309 | 313 |
| Средносрочни | 55% | 1498 | 1595 | 1418 | 1186 | 1732 | 1810 | 1275 | 1755 | 1872 | 1997 | 2131 | 2273 | 2425 |
| Микропредприятия | 30% | 449 | 479 | 425 | 356 | 520 | 543 | 383 | 527 | 562 | 599 | 639 | 682 | 728 |
| Малки предприятия | 35% | 524 | 558 | 496 | 415 | 606 | 634 | 446 | 614 | 655 | 699 | 746 | 796 | 849 |
| Средни предприятия | 35% | 524 | 558 | 496 | 415 | 606 | 634 | 446 | 614 | 655 | 699 | 746 | 796 | 849 |
| Дългосрочни заеми | 50% | 1368 | 1187 | 896 | 815 | 1420 | 1556 | 1756 | 1922 | 2109 | 2316 | 2542 | 2790 | 3063 |
| Микропредприятия | 30% | 410 | 356 | 269 | 244 | 426 | 467 | 527 | 576 | 633 | 695 | 763 | 837 | 919 |
| Малки предприятия | 35% | 479 | 415 | 313 | 285 | 497 | 544 | 615 | 673 | 738 | 810 | 890 | 977 | 1072 |
| Средни предприятия | 35% | 479 | 415 | 313 | 285 | 497 | 544 | 615 | 673 | 738 | 810 | 890 | 977 | 1072 |

На база горепосочените допускания са направени изчисленията за минималния и максималния размер на отпускнатите по тип продукт и категория предприятие заеми за периода 2007 – 2012 г., като за годините от 2013 до 2019 г. са взети предварителните и прогнозните данни, изчислени в таблица 26 за отпускнатите нови заеми на всички нефинансови юридически лица.

Таблица 12: Отпуснатите нови заеми на всички нефинансови юридически лица

| Тип лизинг (млн. евро) | среден % изменение (2007-2014) | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013* | 2014* | 2015* | 2016* | 2017* | 2018* | 2019* | очакван % изменение (2015-2019) |
|--|--------------------------------------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------------------------------------|
| Краткосрочен (до 1 година) | | 39 | 58 | 30 | 20 | 21 | 19 | 26 | 26 | 26 | 27 | 27 | 27 | 28 | |
| изменение спрямо предходна година | 0% | | 50% | -48% | -34% | 7% | -13% | 37% | | | | | | | 1.27% |
| Средносрочен (от 1 до 5 години) | | 1240 | 1681 | 467 | 321 | 450 | 431 | 515 | 511 | 507 | 502 | 498 | 494 | 490 | |
| изменение спрямо предходна година | -2% | | 36% | -72% | -31% | 40% | -4% | 20% | | | | | | | -0.81% |
| Дългосрочен (над 5 години) | | 135 | 347 | 103 | 88 | 109 | 119 | 84 | 95 | 108 | 123 | 140 | 160 | 182 | |
| изменение спрямо предходна година | 13% | | 156% | -70% | -15% | 25% | 9% | -30% | | | | | | | 13.83% |
| Всичко | 3% | 1414 | 2085 | 600 | 429 | 580 | 569 | 624 | 632 | 641 | 652 | 666 | 681 | 700 | |

По отношение на лизинговото предлагане, подобно на изчисленията на банковите заеми, са изчислени процентните изменения за всяка година на база стойностите на предходната и е определен среден процент на изменение. За отпуснатия лизинг за годините от 2013 до 2019 г. е пресметната прогнозна сума на база средното очаквано процентно изменение за периода 2015-2019 г. (като се взема предвид ръста на БВП от 1.3%) и размера на (прогнозирания) отпуснат ресурс от предходната година.

Минималните и максимални прогнозни данни за предлагането на различните категории продукти за 2015 г. е поместено в Таблица 27:

Таблица 13:

| предлагане по категории и по типове продукти в милиони евро | минимално предлагане по категории и по продукти | максимално предлагане по категории и по продукти |
|---|--|---|
| Микро предприятия (0-9) | | |
| Краткосрочни заеми, банков овърдрафт, кредитни линии | € 150.00 | € 224.00 |
| Средносрочни и дългосрочни кредити | € 1 194.51 | € 1 194.51 |
| Лизинг | | |
| Малки предприятия (10-49) | | |
| Краткосрочни заеми, банков овърдрафт, кредитни линии | € 149.70 | € 224.38 |
| Средносрочни и дългосрочни кредити | € 1 067.22 | € 1 393.60 |
| Лизинг | | |
| Средни предприятия (50-249) | | |
| Краткосрочни заеми, банков овърдрафт, кредитни линии | € 199.60 | € 299.18 |
| Средносрочни и дългосрочни кредити | € 1 067.22 | € 1 393.60 |
| Лизинг | | |

Количествената оценка на предлагането на дяловото финансиране е поместена в анализа на недостига на дялово финансиране с цел да бъде проследена по-лесно логиката на изчисление на недостига на дяловото финансиране.

8. КОЛИЧЕСТВЕНА ОЦЕНКА НА НЕДОСТИГА НА ФИНАНСИРАНЕ

8.1. Количествена оценка на недостига на дългово финансиране

На база изчисленията за предлагането и търсенето на дългово финансиране, което беше описано в предходните точки, е изчислен недостигът на финансиране по типове финансови продукти, като е отразен съответно минималният и максимален недостиг. На база направеният анализ се стига до заключението, че:

- Недостигът на **краткосрочни заеми, банков овърдрафт и кредитни линии** е в границите на **533 и 606 млн. евро**;
- Недостигът на **средносрочни и дългосрочни заеми** е в границите на **231 и 377 млн. евро**;
- Недостигът на **лизинг** е в границите на **35 и 244 млн. евро**.

Таблица 14:

| Предлагане по Тип заем МЛН. ЕВРО | прогноза за предлаганите кредити | |
|---------------------------------------|----------------------------------|----------------|
| | минимална | максимална |
| Краткосрочни заеми, банков овърдрафт, | € 499 | € 748 |
| Средносрочни и дългосрочни кредити | € 3 049 | € 3 982 |
| Лизинг | € 641 | € 649 |
| Всичко | € 4 189 | € 5 379 |

| Търсене по Тип заем МЛН. ЕВРО | прогноза за търсените кредити | |
|---------------------------------------|-------------------------------|----------------|
| | минимална | максимална |
| Краткосрочни заеми, банков овърдрафт, | € 1 032 | € 1 354 |
| Средносрочни и дългосрочни кредити | € 3 280 | € 4 359 |
| Лизинг | € 676 | € 893 |
| Всичко | € 4 988 | € 6 605 |

| НЕДОСТИГ по Тип заем МЛН. ЕВРО | прогнозен недостиг | |
|---------------------------------------|--------------------|-----------------|
| | минимална | максимална |
| Краткосрочни заеми, банков овърдрафт, | -€ 533 | -€ 606 |
| Средносрочни и дългосрочни кредити | -€ 231 | -€ 377 |
| Лизинг | -€ 35 | -€ 244 |
| Всичко | -€ 799 | -€ 1 226 |

8.2. Количествена оценка на незадоволеното търсене

В допълнение към изчисляване на недостига на финансиране, чрез остойносттаване на търсенето и предлагането на финансиране по категории е използван и втори метод за

изчисление на недостига на финансиране чрез изчисление на незадоволеното търсене. Методологията за неговото изчисление е детайлно описана по-горе в Методика за изчисляване на търсенето на финансиране в България, Незадоволено търсене.

В таблицата по-долу са изчислени броят на бързорастящите жизнеспособни предприятия и тези от тях, които са кандидатствали за финансиране; предприятия, които не са кандидатствали поради страх от отхвърляне, както и предприятията, които са кандидатствали за финансиране, но по различни причини не са получили търсеното финансиране.

Таблица 15: Предприятия с неуспех при получаване на търсеното от тях финансиране

| Предприятия с неуспех при финансиране | брой предприятия, при които ръста на приходите за 2012 спрямо приходите за 2010 е >= на 20% | предприятия кандидатствали за дългово финансиране през последните 3 години | | предприятия, които не са кандидатствали за финансиране, поради опасения от отхвърляне | | предприятията, които са кандидатствали, но не са получили пълния търсен размер (над 75% от търсения размер, но под 100%) | | предприятията, които са кандидатствали, но са получили част от търсения размер финансиране (от 1% до 75%) | | предприятията, които са одобрени за финансиране но са отказали поради неизгодни условия | | предприятията, които са кандидатствали за финансиране но им е отказано | |
|---------------------------------------|---|--|--------|---|--------|--|-------|---|-------|---|-------|--|-------|
| | | % | брой | % | брой | % | брой | % | брой | % | брой | % | брой |
| Микро предприятия (0-9 персонал) | 82 445 | 36% | 29 596 | 10.8% | 8 904 | 14.2% | 4 203 | 7.8% | 2 308 | 4.1% | 1 199 | 7.5% | 2 205 |
| Микро предприятия (0-4) | 66 780 | 36% | 23 972 | 10.8% | 7 212 | 14.2% | 3 404 | 7.8% | 1 870 | 4.1% | 971 | 7.5% | 1 786 |
| Микро предприятия (5-9) | 15 665 | 36% | 5 623 | 10.8% | 1 692 | 14.2% | 798 | 7.8% | 439 | 4.1% | 228 | 7.5% | 419 |
| Малки предприятия (10-49 персонал) | 10 745 | 56% | 6 069 | 10.8% | 1 160 | 14.2% | 862 | 7.8% | 473 | 4.1% | 246 | 7.5% | 452 |
| Средни предприятия (50-249 персонал) | 2 203 | 64% | 1 406 | 10.8% | 238 | 14.2% | 200 | 7.8% | 110 | 4.1% | 57 | 7.5% | 105 |
| Общо | 95 393 | | 37 070 | | 10 302 | | 5 264 | | 2 891 | | 1 501 | | 2 762 |

На база изчисленията и описаната методология е изчислен броя предприятия по категории, които не са получили нужното им финансиране по различни причини. В таблицата по-долу е изчислен размера на незадоволеното търсене в милиони евро като произведение на броя неуспешни МСП и среднопретегления размер на търсеното финансиране по категории.

Таблица 16: Изчисляване незадоволеното търсене на база МСП с неуспех при получаване на финансиране

| незадоволено търсене | Неуспешни МСП | среднопретеглен размер на търсено финансиране | незадоволено търсене в милиони евро |
|--------------------------------------|---------------|---|-------------------------------------|
| Микро предприятия (0-9 персонал) | 18 819 | | € 319.99 |
| Микро предприятия (0-4) | 15 243 | € 10 000 | € 152.43 |
| Микро предприятия (5-9) | 3 576 | € 46 863 | € 167.56 |
| Малки предприятия (10-49 персонал) | 3 194 | € 113 391 | € 362.12 |
| Средни предприятия (50-249 персонал) | 709 | € 472 932 | € 335.27 |
| Общо | 22 721 | | 1 017 |

Незадоволеното търсене, изчислено по този метод е в размер на 1 017 млн. евро и показва недостига за финансиране, който е необходимо да бъде покрит. Недостигът, изчислен по първия описан метод е в интервала от 799 до 1226 млн. евро, като средната

стойност на интервала е 1 013 млн. евро. Резултатите от двата метода са идентични и показват размера на недостига, който е необходимо да бъде покрит с инструментите от инвестиционната стратегия, предмет на оценката.

8.3. Количествена оценка на недостига на дялово финансиране

Недостигът на дяловото финансиране, като част от общия недостиг на финансиране, е изчислен съответно за дялово и рисково финансиране от страна на сийд и VC фондове, които се осъществяват на по-ранен етап от развитието на компаниите и за дялово и рисково финансиране по отношение на ко-инвестиционните фондове и мезанин фонд, които инвестират в компании на по-късен етап на развитие.

По отношение на търсенето на дялово и рисково финансиране от сийд&акселератори и VC фондове са взети предвид броя на кандидатстващите компании на годишна база, като техния среден брой е 1600. При пресмятането са премахнати 20% от приложенияте, тъй като това са приложения подавани от едни и същи старт-ъпи и към двата фонда (Eleven и Launchhub). При изчисляването са премахнати и 10% от приложенияте, които представляват стартъпи, които са били отхвърлени по време на по-ранен прозорец за кандидатстване и кандидатстват отново с подобрени идеи. От потенциалното търсене са изолирани 35% от стартъпите поради липсата на жизнеспособност на идеите им. По този начин е изчислено, че броят на приложенияте с потенциал на годишна база е 728. Те са умножени по средната сума на финансиране, която е 27 000 евро (средно между сумата, която се отпуска от Eleven и Launchhub). Така сумата на потенциалното търсене на фаза акселератори се равнява на 19 656 000 евро. От тези 728 компании едва 10% имат възможност да достигнат следваща фаза за финансиране, а именно сийд – 78 броя. По този начин средната стойност на търсенето сийд финансиране и финансиране от бизнес ангели се изчислява на 25 550 000 евро. Общото търсене на финансиране от акселератори, сийд и бизнес ангели на година се равнява на 45 206 000 евро. От тези 73 компании, които са достигнали етапа на сийд, едва 40% имат шанс да получат VC финансиране, като средната стойност на това търсене за компания се равнява на 1 700 000 евро или за всички 29 компании – 49 300 000 евро. Така се достига до обща сума от 94 506 000 евро за рисков капитал, която се търси на година на ниво акселератори, сийд и VC.

Таблица 17:

| търсене на дялово/рисково финансиране от акселератори, сийд и VC | брой / %/ сума |
|--|-----------------------|
| брой кандидатстващи компании с идеи в акселераторите годишно (Launch hub + Eleven) | 1 600 |
| % приложения, които се подават едновременно и в двата фонда | 20% |

38

| | |
|--|-------------------|
| брой приложения, които се подават едновременно и в двата фонда | 320 |
| % приложения, които са на стари екипи, отхвърлени при предишни кандидатствания, с подобрени идеи | 10% |
| брой приложения, които са на стари екипи, отхвърлени при предишни кандидатствания, с подобрени идеи | 160 |
| годишен брой нови приложения | 1 120 |
| % нежизнеспособни идеи, без потенциал | 35% |
| брой нежизнеспособни идеи, без потенциал | 392 |
| брой приложения с потенциал годишно | 728 |
| сума на първоначално финансиране - акселератор в евро (средно) | 27 000 |
| обща търсена сума от акселератори в евро /година | 19 656 000 |
| % компании, които имат потенциал да стигнат до фаза за angel investors & сийд финансиране от общо приложенияте с потенциал | 10% |
| Брой компании, имат потенциал да стигнат до фаза за сийд финансиране от общо приложенияте с потенциал | 73 |
| средна стойност на търсено angel investors & сийд финансиране в евро | 350 000 |
| обща сума търсено angel investors & сийд финансиране в евро | 25 550 000 |
| общо търсене на финансиране от акселератори, angel investors & сийд годишно | 45 206 000 |
| брой компании, които търсят финансиране от VC | 73 |
| % компании, които са с потенциал да получат VC | 40% |
| брой компании, които са с потенциал да получат VC | 29 |
| средна стойност на търсеното VC финансиране в евро | 1 700 000 |
| обща сума търсено VC финансиране в евро | 49 300 000 |
| Общо търсене рисково финансиране в евро | 94 506 000 |

Предлагането на дялово/рисково финансиране на ниво акселератор, сийд и VC се изчислява като се вземат предвид общия брой подадени приложения от стартъпи заедно с годишния conversion rate-а (процент на компании, които са одобрени за финансиране на ниво акселератор) и отпуснатата сума на финансиране за 1 компания, или общата сума на предлагането на ниво акселератор е 1 296 000 евро. Процентът на компаниите, които преминават на ниво сийд и получават финансиране представлява 75% от броя на одобрените 48 компании годишно или 36 компании. Умножено по сумата, която се отпуска на компания в евро – 150 000 – прави 5 400 000 евро сийд и бизнес ангели

финансиране. Изваждайки сумата на търсенето от предлагането се получава 38 510 000 евро за сийд и акселераторско ниво.

Предлагането на VC обхваща 73 компании на година, които са в pipeline-а. Отчитайки 15% conversion rate се изчислява, че реално само 11 компании на година получават VC финансиране по 1 700 000 евро всяка. Така предлагането на рисков капитал се изчислява на 18 700 000 евро. Изваждайки сумата на търсенето от предлагането се получава 30 600 000 евро недостиг на рисков капитал.

Таблица 18:

| предлагане дялово/рисково финансиране от акселератори, сийд и VC | брой / %/ сума |
|---|-----------------------|
| брой кандидатстващи компании с идеи в акселераторите годишно (Launch hub + Eleven) | 1 600 |
| % приложения, които се подават едновременно и в двата фонда | 20% |
| брой приложения, които се подават едновременно и в двата фонда | 320 |
| % приложения, които са на стари екипи, отхвърлени при предишни кандидатствания, с подобрени идеи | 10% |
| брой приложения, които са на стари екипи, отхвърлени при предишни кандидатствания, с подобрени идеи | 160 |
| годишен брой нови приложения | 1 120 |
| % нежизнеспособни идеи, без потенциал | 30% |
| брой нежизнеспособни идеи, без потенциал | 336 |
| брой приложения с потенциал годишно | 784 |
| conversion rate (от всички приложения) | 3% |
| брой компании, в които се инвестира от акселератори годишно | 48 |
| сума на първоначално финансиране - акселератор в евро (средно) | 27 000 |
| обща предлагана сума от акселератори в евро /година | 1 296 000 |
| % компании, в които се инвестира от angel investors & сийд годишно | 75% |
| брой компании, в които се инвестира от angel investors & сийд годишно | 36 |
| среден размер на предоставеното финансиране в евро | 150 000 |
| обща предлагана сума от angel investors & сийд в евро /година | 5 400 000 |
| общо предлагане на финансиране от акселератори, angel investors & сийд годишно | 6 696 000 |

НЕДОСТИГ на финансиране от акселератори, angel investors & сийд годишно в евро 38 510 000

| предлагане на VC в евро /година | |
|--|-------------------|
| брой компании, в Pipeline на VC | 73 |
| conversion rate (от всички приложения) | 15% |
| брой компании, които получават VC | 11 |
| средна стойност на търсеното VC финансиране в евро | 1 700 000 |
| обща сума на предлаганото VC финансиране в евро | 18 700 000 |
| НЕДОСТИГ на финансиране от VC годишно в евро | 30 600 000 |

По отношение търсенето на дялово финансиране в по-зрял етап от развитие на компаниите от ко-инвестиционните фондове и мезанин фонда, на годишна база се изчислява, че 192 компании попадат в pipeline-а на фондовете, като 70% от тях са жизнеспособни сделки, а сумата, която средно се търси се равнява на 2 000 000 евро. По този начин се изчислява, че търсената сума на година на дялов капитал е 146 000 000 евро. Вземайки предвид, че делът на отхвърлените компании е 30% (не са жизнеспособни) и conversion rate е 15% или 29 компании от всички получават реално финансиране в размер на 2 000 000 евро всяка, се получава 58 000 000 евро реално предлагане. Изваждайки сумата на търсенето от предлагането се получава 88 000 000 евро недостиг на дялов капитал.

Таблица 19:

| търсене на дялово финансиране (ко-инвестиционни фондове, дялови, мезанин) | брой / %/ сума |
|---|-----------------------|
| брой компании в pipeline на фондовете | 192 |
| % жизнеспособни сделки с потенциал | 70% |
| брой жизнеспособни сделки (търсене) | 73 |
| сума на търсеното финансиране в евро на сделка | 2 000 000 |
| сума на търсене на дялово финансиране (ко-инвестиционни фондове, дялови, мезанин) в евро | 146 000 000 |

| предлагане на дялово финансиране (ко-инвестиционни фондове, дялови, мезанин) | |
|---|-----|
| брой компании, в Pipeline на фондовете | 192 |
| rejection rate (% отхвърлени проектни предложения) | 30% |
| брой компании, които се анализират | 134 |
| conversion rate (от всички приложения) | 15% |

| | |
|--|-------------------|
| брой компании, които получават дялово финансиране | 29 |
| средна стойност на търсеното дялово финансиране в евро | 2 000 000 |
| обща сума на предлаганото дялово финансиране в евро | 58 000 000 |
| НЕДОСТИГ на дялово финансиране (ко-инвестиционни фондове, дялови, мецанин) годишно в евро | 88 000 000 |

9. ДОБАВЕНА СТОЙНОСТ И ЛОСТОВ ЕФЕКТ НА ФИНАНСОВИТЕ ИНСТРУМЕНТИ

Добавената стойност се измерва чрез способността им да привличат допълнително финансиране и средства под формата на собственост и дълг, който да е няколко пъти по-голям от първоначалния. Лостовият ефект представлява единият от компонентите на количественото измерение на добавената стойност и оценява предимно финансовия принос, който не е от ЕС, а от трети страни по време на първия инвестиционен процес. Съгласно член 140 от Финансовия регламент и член 223 от Правилника за прилагане, лостовият ефект следва да бъде равен на размера на финансиране на допустимите крайни получатели, разделен на размера на приноса от средствата от ЕС. Добавената стойност е претеглена като размера на допълнителното финансиране, който е привлекъл инструмента и сравнява общия лостов ефект на финансовия инструмент към общия сбор на финансиране, който е бил привлечен (включително други публични или частни финансови институции, други публични безвъзмездни средства и т.н.). Трябва да се отбележи, че към лостовия ефект се включва и националното финансиране от страната членка.

| Вариант | Ниво на интервенция на частни и публични ресурси | | | | | Частен ресурс (млн. евро) | Национално съфинансиране (млн. евро) | Средства от ЕС | Общо средства по ОПИК (млн. евро) | Лостов ефект | Добавена стойност |
|---|--|----------------|---|---|--|---------------------------|--------------------------------------|----------------|-----------------------------------|--------------|-------------------|
| | Фонд мениджър | Холдингов фонд | Финансов посредник | Финансов продукт | Краен бенефициент | | | | | | |
| Финансови инструменти разпределени в Приоритетните оси на ОПИК | | | | | | | | | | | |
| Финансови инструменти в приоритетна ос 1 от ОПИК | | | | | | | | | | | |
| | | | | Национално съфинансиране 15% | | | | | | | |
| Фонд Технологичен трансфер | Частен капитал минимум 10% от частни инвеститори и фонд мениджър | | | | | 3.34 | 4.50 | 25.50 | 30.00 | 1.31 | 7.84 |
| Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми със SME Initiative | | | Частен капитал: 150 млн. евро от финансови институции, като до 20% ще дойдат от финансови посредници | | | 150.00 | 0.00 | 30.00 | 30.00 | 6.00 | 150.00 |
| Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми без SME Initiative | | | | | | 150.00 | 4.50 | 25.50 | 30.00 | 7.06 | 154.50 |
| ОБЩО при подварианта със SME Initiative | | | | | | 153.34 | 4.50 | 55.50 | 60.00 | 3.84 | 157.84 |
| ОБЩО при подварианта без SME Initiative | | | | | | 153.34 | 9.00 | 51.00 | 60.00 | 4.18 | 162.34 |
| Финансови инструменти в приоритетна ос 2 от ОПИК | | | | | | | | | | | |
| | | | | Национално съфинансиране 15% | | | | | | | |
| Фонд за начално финансиране | Частен капитал: минимум 10% от частни инвеститори и фонд мениджъра | | | | | 6.10 | 8.25 | 46.75 | 55.00 | 1.31 | 14.35 |
| Фонд за рисков капитал | Частен капитал: минимум 40% от частни инвеститори и фонд мениджъра (минимум 1%)* | | | | Частен капитал: минимум 40% от частни инвеститори и фонд мениджъра (минимум 1%)* | 16.67 | 3.75 | 21.25 | 25.00 | 1.96 | 20.42 |
| Фонд за съфинансиране | Частен капитал: минимум 40% от частни инвеститори и фонд мениджъра (минимум 3%)* | | | | Частен капитал: минимум 40% от частни инвеститори и фонд мениджъра (минимум 3%)* | 26.67 | 6.00 | 34.00 | 40.00 | 1.96 | 32.67 |
| Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми със SME Initiative | | | Частен капитал: 600 млн. евро частен капитал от финансови институции, като до 20% ще дойдат от финансовите посредници | | | 600.00 | 0.00 | 120.00 | 120.00 | 6.00 | 600.00 |
| Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми без SME Initiative | | | | | | 600.00 | 18.00 | 102.00 | 120.00 | 7.06 | 618.00 |
| Микрофинансиране чрез поделение на риска | | | Частен капитал: минимум 30% от финансиращата институция | | | 6.43 | 2.25 | 12.75 | 15.00 | 1.68 | 8.68 |
| ОБЩО при подварианта със SME Initiative | | | | | | 655.86 | 20.25 | 234.75 | 255.00 | 3.88 | 676.11 |
| ОБЩО при подварианта без SME Initiative | | | | | | 655.86 | 38.25 | 216.75 | 255.00 | 4.20 | 694.11 |
| Финансови инструменти в приоритетна ос 3 от ОПИК | | | | | | | | | | | |
| | | | | Национално съфинансиране 15%, частен капитал на ниво сделка от финансови институции | | | | | | | |
| Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми | | | Частен капитал: до 200 млн. евро от финансови институции, като до 20% ще дойдат от финансови посредници | | | 200.00 | 6.00 | 34.00 | 40.00 | 7.06 | 206.00 |
| ОБЩО | | | | | | 200.00 | 6.00 | 34.00 | 40.00 | 7.06 | 206.00 |
| ОБЩО със SME Initiative | | | | | | 1009.20 | 30.75 | 324.25 | 355.00 | 4.21 | 1039.95 |
| ОБЩО без SME Initiative | | | | | | 1009.20 | 53.25 | 301.75 | 355.00 | 4.52 | 1062.45 |

* В тези случаи се предвижда участие на частните инвеститори на ниво фонд мениджър и/или на ниво сделка/краен бенефициент, когато е приложимо

10. НАУЧЕНИ УРОЦИ ОТ ПРЕХОДНИЯ ПРОГРАМЕН ПЕРИОД

| Силни страни | Слаби страни |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Ефективно и ефикасно администриране и управление на действащите финансовите инструменти, както на ниво Холдинг фонд, така и на ниво финансов посредник; • Създадени са 4 фонда с различно ниво на участие и съфинансиране от страна на фонда или външни инвеститори; • Функциониращите финансови инструменти са добре структурирани и в унисон с потребностите на българските МСП; • Част от финансовите инструменти са успешно реализирани въпреки краткия срок на функциониране; • Предоставени са допълнителни и диверсифицирани възможности на компаниите, които търсят финансиране; • Функциониращите инструменти са добре популяризирани; • Осигурен е подобрен достъп до капитал за развитие на предприятията; • Осигурено е финансиране за високорискови инвестиции, както и за проекти, които не биха се реализирали без подобна подкрепа; • Създадена е предприемаческа екосистема вследствие на успешното управление на фондовете за първоначално финансиране; • Увеличаване на възможности за дялово финансиране; • Постигане на 1.6 лостов ефект към юни 2014 г. на средствата инвестирани по линия на инициативата JEREMIE | <ul style="list-style-type: none"> • Значително е забавянето при подписване на Рамковите и Финансови споразумения с Европейския инвестиционен фонд (ЕИФ) за създаване на Холдинг фонд за изпълнението на инициативата JEREMIE; • Идентифицирани са трудности при привличане на допълнителен частен финансов ресурс за изпълнение на част от инструментите - трудности при набирането на капитал във фондове за дялово финансиране; • Част от фондовете все още не са стартирали дейността по финансиране; • Инвестиционните фондове инвестират само в определени сектори - комуникациите, компютърни системи и електроника; • Инвестиции са насочени предимно в най-добрите компании в България, които имат силно конкурентно предимство не само на вътрешния пазар, но и на външните пазари • Идентифицирани са затруднения при спазване изискванията на действащата нормативна и регулаторна рамка на всяко ниво на функциониране на финансовите инструменти; • Предлагането на дялов капитал в страната почти не съществуваше в последните няколко години; • Наложено е ограничение на Фондовете за първоначално финансиране да инвестират до 200 000 евро в компания и това създава ограничения при „следването“ на компаниите и участието на фондовете в тях и на по-късните етапи от тяхното развитие. Това е свързано с невъзможността на фондовете да запазят 8 или 10-процентовия дял след като компаниите получат допълнително финансиране; |

| | |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Нормативната уредба в България затруднява инвестирането от страна на бизнес ангели и чужди фондове; • Малък размер на сделките с рисков и дялов капитал и невъзможност за привличане на големи инвеститори без публично участие в капитализирането на фондовете; • Невъзможност на банките да оценят и анализират потенциала на иновативни старт-ъпи и липса на възможност за финансирането на такъв тип проект от страна на банките; • Неефективен и слабо капитализиран пазар на микрокредитиращите институции; • Високо ниво на необслужените микрокредити • Наличие на пазарен недостатък вследствие драстичния спад на търговското финансиране, което следва да задоволи нуждата от оборотен капитал; • Отчетен ръст в нивото на задлъжнялост на компаниите след финансовата и икономическа криза; • Трудности при отговарянето на изискванията на банките за обезпечение; • Невъзможност на голяма част от микро и малките компании да изплатят авансовата вноска за използване лизингово финансиране; • Липса на интегрирана информационна система за финансови инструменти и държавни помощи. |
| Външни фактори, които оказват влияние | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Данъчни стимули; • Очакваното развитие в ИКТ и технологичния сектор в България; • Изграждане и функциониране на Техпарк в страна • Увеличаване на броя на иновативните предприятия с висок растеж и износна ориентация; • Положителен ефект от предлагането на средно и дългосрочни кредити от | <ul style="list-style-type: none"> • Голяма административна тежест за фирмите в областта на данъчно облагане, икономически регулации, бизнес лицензи и разрешителни и трудово законодателство; • Следване на политика за намаляване на риска при финансирането на МСП от страна на банките в дългосрочен план; • Политика на дъщерните банки в България на заместване на капитала, получен от |

| | |
|---|---|
| <p>международни финансови институции и банки за развитие върху достъпа до финансиране на микро и малки предприятия, срещащи повече трудности при достъпа до финансиране в сравнение със средните предприятия;</p> <ul style="list-style-type: none"> Наличие на публично финансиране и финансиране от страна на международни финансови институции в подкрепа на достъпа до финансиране на МСП в България. | <p>банките майки с използването на ресурса от депозити на клиенти, което ще окаже негативно влияние върху отпускането на средни и дългосрочни кредити.</p> <ul style="list-style-type: none"> Постепенното излизане на търговските банки от пазара на микрофинансирането. |
| Възможности | Заплахи |
| <ul style="list-style-type: none"> Навременната организация за прилагане на инструментите за финансов инженеринг, включително избор на утвърден и минимално рисков подход за управлението на финансовите инструменти; Възможност за ползване на опита и научените уроци от предходния програмен период; Възможност за по-добро таргетиране спрямо нуждите на пазара и структуриране на финансовите инструменти, включително чрез анализа в рамките на предварителната оценка за приложимост на финансови инструменти; Оптимизираното законодателство за периода 2014-2020 по отношение на финансовите инструменти и държавни помощи; Възможност за актуализиране на предварителната оценка на финансовите инструменти спрямо промяна в средата, съответно за адаптиране на избраната стратегия; Максимизиране на ефекта от добре набраната инерция при имплементиране на работещите инструменти; Възможност за разширяване на дейността на фондовете за първоначално финансиране и осигуряване на достъп до финансиране на повече иновативни стартапи; Възможност за увеличаване на ролята на | <ul style="list-style-type: none"> Административни трудности и забава на стартиране на финансовите инструменти при смяна на модела на управление на финансовите инструменти; Промяна в инвестиционната среда; Промяна в търсенето на финансиране; Висок процент на предприятията, които се доверяват на традиционните методи за достъп до финансиране. Осигуряване на неефективни стимули за привличане на чужди инвеститори и лизинговите компании, които да осигурят на МСП възможности за финансиране извън банковото кредитиране; Риск от лошо структуриране на дяловите финансови инструменти и пораждаване на липса от прозрачност при лош мониторинг на дейностите; Липса на високо професионално ниво на фонд мениджърите; Запазване на високия процент на необслужени заеми, особено по отношение на микрокредитите. |

| | |
|---|---|
| <p>лизинговото финансиране заради предимствата, които то предлага при използването му за закупуване на ДМА;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Запълване на финансовия недостиг в обхвата между 200 000 евро и 500 000 евро посредством постигане на по-голяма гъвкавост при структурирането на финансовите инструменти; • Възможност за привличане на повече капитал от чужди инвеститори при предлагане на по-добри условия за ко-инвестиране; • Осигуряване на по-висока степен на пазарна насоченост на финансовите инструменти за засилването на общия интерес между фонд мениджърите и инвеститорите; • Възможност за по-ефективно комбиниране между грантово финансиране и използването на финансовите инструменти; • Подобряване достъпа до микрофинансиране на МСП; • Предоставяне на по-голям ресурс на гаранционния инструмент с цел подобряване достъпа на МСП до дългово финансиране; • Нарастване ролята на факторинга и лизинга като финансови инструменти; • Засилване на стимулите за привличане на чужди инвеститори още на фаза стар-ъп и акселерация; • Продължаващо финансиране на компании с висок потенциал за растеж , които търсят нови клиенти и пазари. | |
| <p>Външни фактори, които оказват влияние</p> | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Потенциална възможност за ускорен икономически растеж; • Подобрене на макроикономическа среда и бизнес климат; • Развитие на бизнес инкубатори и ускорители, клъстери, служби за трансфер на технологии, схеми за персонални професионални напътствия, | <ul style="list-style-type: none"> • Малък пазар в България; • Макроикономически дисбаланси чрез забавяне в икономическият растеж и слабото вътрешно търсене; • Високата задлъжнялост в някои сектори на икономиката; • По-слабото представяне на българските предприятия на чуждестранния пазар; |

| | |
|---|--|
| <p>наставничество и т.н.;</p> <ul style="list-style-type: none">• Улеснена регулативна рамка, позволяваща комбиниране на грантове с финансови инструменти;• Комбиниране на ноу-хау от местни екипи международни такива с опит и капацитет. | <ul style="list-style-type: none">• Политическата нестабилност като ограничения за развитие на бизнес средата;• Спад в броя на жизнеспособните МСП. |
|---|--|

11. ИНВЕСТИЦИОННА СТРАТЕГИЯ И СТРУКТУРА ЗА ПРИЛАГАНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ИНСТРУМЕНТИ

| Инвестиционен приоритет | Приоритетна Ос 1: Технологично развитие и иновации | Приоритетна ос 2: Предприемачество и капацитет за растеж на МСП | | Приоритетна ос 3: Енергийна и ресурсна ефективност | |
|--|---|---|---|---|---|
| | 1.1: "Технологично развитие и иновации" | 2.1. Достъп до финансиране в подкрепа на предприемачеството | 2.2. Капацитет за растеж на МСП | 3.1. „Енергийни технологии и енергийна ефективност“ | 3.2. „Ресурсна ефективност“ |
| Тематична цел | ТЦ 1 „Засилване на научно-изследователската дейност, технологичното развитие и иновациите | ТЦ 3 „Повишаване на конкурентоспособността на малките и средните предприятия“ | | ТЦ 4 „Подкрепа за преминаването към нисковъглеродна икономика във всички сектори— | ТЦ 6 „Опазване на околната среда и насърчаване на ресурсната ефективност— |
| Бюджет (ЕС) | 251 млн. евро | 97,2 млн. евро | 495,7 млн. евро | 271 млн. евро | 31 млн. евро |
| Планиран бюджет за <u>финансови инструменти:</u> | 60 млн. евро (23%) | 80 млн. евро (82%) | 175 млн. евро (35%) | 40 млн. евро (14%) | 0% |
| Финансови инструменти | Фонд за технологичен трансфер (30 млн.евро) | Фонд за начално финансиране (55 млн. евро) | Фонд за съфинансиране (40 млн. евро) | Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми (40 млн.евро) | |
| | Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми (30 млн.евро) | Фонд за рисков капитал (25 млн. евро) | Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми (120 млн.евро) | | |
| | | | Микрофинансиране (15 млн. евро) | | |

Таблица 20:

| ПРИОРИТЕТНА ОС 1: ТЕХНОЛОГИЧНО РАЗВИТИЕ И ИНОВАЦИИ | |
|--|---|
| Инвестиционен приоритет 1.1: | "Технологично развитие и иновации" |
| Тематична цел | ТЦ 1 „Засилване на научно-изследователската дейност, технологичното развитие и иновациите |
| Цели на инвестиционен приоритет 1.1. "Технологично развитие и иновации" | а) стимулиране партньорството между иновативните предприятия и носителите на иновативния потенциал; б) въвеждане на специфични мерки за подкрепа на иновационната дейност в предприятията; в) развитие на съществуващи и въвеждане на нови финансови инструменти за финансиране на иновационните дейности; г) изграждане на съвременна иновационна инфраструктура; д) интернационализация на иновационния процес; е) популяризиране на добрите практики в иновационната дейност |
| Специфична цел 1.1.: | Повишаване на иновационната дейност на предприятията |
| Бюджет | Общ бюджет 295 282 552 евро: ➤ 250 990 169 евро Подкрепа на Съюза и ➤ 44 292 382.80 евро Национално участие Планиран бюджет за <i>финансови инструменти</i> по Оста 60 млн. евро или 20% . |
| Дейности | <ul style="list-style-type: none"> ➤ развитие на сътрудничеството за иновации между предприятията, между бизнеса и научните среди и между бизнеса и други носители на иновационен потенциал, вкл. интернационализация на иновационния процес; ➤ подкрепа за иновации в предприятията, вкл. разработване и внедряване на нови продукти, процеси и бизнес модели в предприятия; ➤ подкрепа за развитие на среда и инфраструктура за иновации и изследвания; ➤ подкрепа чрез финансови инструменти, включително финансови инструменти, комбинирани с безвъзмездна финансова помощ. |
| Целева група | български предприятия в сътрудничество с други български или европейски предприятия, висши училища и/или изследователски организации; български новосъздадени (спин-оф) предприятия на базата на интелектуална собственост трансферирана от български или европейски висши училища/изследователски организации; клъстери с потенциал за висока добавена стойност; обединения от предприятия, създадени с цел създаване на нови продукти и услуги, като с водещо значение е Иновационната стратегия за интелигентна специализация. |
| „София Тех Парк“ | Целта на Дружеството е да осъществява на проекти, които да |

| | |
|--|--|
| <p>АД</p> | <p>благоприятстват развитието на изследователския, иновационния и технологичен капацитет на Република България и да създаде и управлява уникална иновационна среда. Като част от иновационната среда се планира създаване, развитие и акредитация на тематично фокусирани лаборатории за сертифициране, лаборатории за изпитвания и доказване на концепции на опитни образци и полезни модели, и друга споделена инфраструктура в подкрепа на развойната и иновационната дейност на предприятията.</p> |
| <p>Дефиниция за Иновация <i>(съгласно Иновационната стратегия за интелигентна специализация на РБ 2014-2020)</i></p> | <p><u>Иновацията</u> е въвеждане в употреба на някакъв нов или значително подобрен продукт (стока или услуга) или производствен процес, на нов метод за маркетинг или на нов организационен метод в търговската практика, организацията на работните места или външните връзки, които създават пазарни предимства и при това повишават конкурентоспособността на фирмите</p> |

ФОНД ЗА ТЕХНОЛОГИЧЕН ТРАНСФЕР

Взаимосътрудничеството наука-бизнес до голяма степен зависи от развиването на балансирана екосистема в областта на иновациите - технологични паркове, система за защита на интелектуалната собственост, вкл. на български патенто-носители в чужбина. Подкрепата, предвидена по ОПИК, за развитие на среда и инфраструктура за иновации и изследвания включва създаване, развитие и акредитация на тематично фокусирани лаборатории за сертифициране, лаборатории за изпитвания и доказване на концепции на опитни образци и полезни модели, и друга споделена инфраструктура в подкрепа на развойната и иновационната дейност на предприятията, включително Фаза 2 на проекта за София Тех Парк.

Структурирането и развитието на Фонд за трансфер на технологии на територията на София Тех Парк ще осигури пълноценно използване на изградените лаборатории и оборудване от участниците в иновационни дейности в България, които страдат от липса на достъп до модерни съоръжения за фундаментални и приложни изследвания, чрез създаване на липсващото звено за ефективна комуникация.

Фондът за Технологичен трансфер ще подпомогне процеса по създаването на доверие сред изобретателите по отношение на справедливостта и стабилността на системата за интелектуална собственост и би могло да насърчи оповестяванията и комерсиализацията. Чрез преодоляване на съществуващите пропуски в системата и разсейване на заблудите, изобретателите ще получат увереност, че тяхното изобретение няма да бъде откраднато в екосистемата на комерсиализацията на иновациите (от разкриването, до реалното лицензиране и продажба на продукта).

Изграждането на стабилна програма за трансфер на технологии се нуждае от устойчиви финансови инвестиции. Инвестициите са необходими за разработване на портфолио от патенти, привличане на качествени експерти и обучаване на административни специалисти.

Трансферът на технологии е бизнес, базиран на човешкия талант. Трудно е да се намерят хора, които могат да говорят два езика - този на академичните среди и този на индустрията - и които също така разполагат с креативността да разработват споразумения, които отговарят на нуждите и на двете страни. Не трябва да се подценява тази комбинация от необходими умения. Тези умения и опит се различават много от уменията, необходими за провеждане на научни изследвания.⁸¹ Целта на Фонда за технологичен трансфер е да предостави липсващата комбинация от уникални умения за взаимовръзка между различните участници в триъгълника на знанието.

Графика 7:

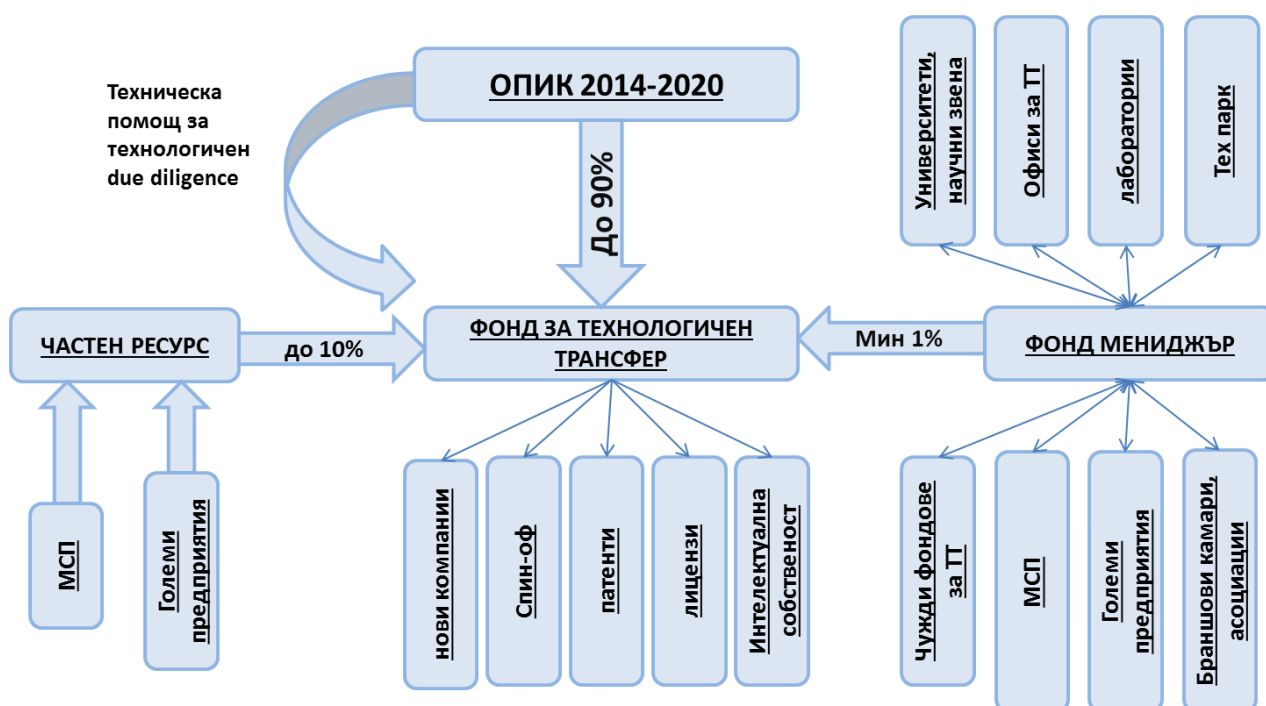


Таблица 21:

| ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 1: ТЕХНОЛОГИЧНО РАЗВИТИЕ И ИНОВАЦИИ | |
|---|---|
| Характеристика на финансовия продукт | ФОНД ЗА ТЕХНОЛОГИЧЕН ТРАНСФЕР |
| Цел на инструмента | Целта на този финансов инструмент е да насърчи иновационната активност и да повиши добавената стойност на иновациите като |

⁸ Източник: <http://www.iphandbook.org/handbook/ch06/p01/>

| ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 1: ТЕХНОЛОГИЧНО РАЗВИТИЕ И ИНОВАЦИИ | |
|--|--|
| Характеристика на финансовия продукт | ФОНД ЗА ТЕХНОЛОГИЧЕН ТРАНСФЕР |
| | създаде връзка между иновативните предприятия и носителите на иновативния потенциал, да подпомага създаването на нов иновативен потенциал чрез дялови и квази дялови инвестиции, в синергия с иновативната среда, създадена от София Тех Парк АД. |
| Структура на инструмента | Фонд за Технологичен Трансфер, създаден като отделно юридическо лице, финансиран с до 90% средства от ОПИК 2014-2020 и минимум 10% частен ресурс*, привлечен от частни инвеститори и фонд мениджъра. |
| Планирана комбинация с грант | Инструментът ще бъде комбиниран с Техническа помощ за технологичен due diligence. |
| Режим на държавна помощ | Анализът на параметрите на Фондът за технологичен трансфер, както и вида на инвестицията - финансиране в дялов или квази дялов капитал показва, че той не отговаря на условията за минимална помощ по Регламент (ЕС) 1407/2013 и този режим е неприложим в случая. В случая най-пълно отговарят условията и най-ефективно може да се подкрепи финансирането на тази технологична мярка по реда на Регламент (ЕС) 651/2014 Общия регламент за групово освобождаване (ОРГО)* (General Block Exemption Regulation (GBER) *) Предвидената помощ е за иновации и е под формата на дялови и квази дялови инвестиции е в обхвата на ОРГО. Помощта не надхвърля тавана за този вид помощи за иновации.(от 1.5 до 5 млн.). Привлечения частен капитал от минимум 10% също отговаря на изискванията на регламента. В заключение - целта и структурата на инструмента отговарят на общите и специфични изисквания и са в съответствие с т.5 от преамбюла на регламента за такива помощи, които <i>“...обслужват цел от общ интерес, имат ясен стимулиращ ефект, са уместни и пропорционални, предоставят се при пълна прозрачност, подлежат на контролен механизъм и на редовна оценка и не се отразяват неблагоприятно на условията за търговия до степен, която противоречи на общия интерес.”</i> |
| Бюджет на инструмента | До 30 млн. евро |
| Максимална стойност на инвестицията | 1.5 млн евро инвестиция в отделен проект (с възможност за изключения за инвестиции до 5 млн. евро след одобрение от Борда, управляващ финансовите инструменти по програмата) |
| Типове инвестиции | Технологичният трансфер може да бъде под различни форми за превръщането на научните разработки в пазарно приложими продукти, |

| ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 1: ТЕХНОЛОГИЧНО РАЗВИТИЕ И ИНОВАЦИИ | |
|--|--|
| Характеристика на финансовия продукт | ФОНД ЗА ТЕХНОЛОГИЧЕН ТРАНСФЕР |
| | процеси и технологии. Инвестициите могат да бъдат в патенти, лицензи, интелектуална собственост, лансиране на нови продукти и идеи на пазара и др. |
| Ливъридж | Структурата на инструмента ще допринесе за директен ливъридж чрез минимум 10% участие на частен капитал на ниво фонд и националното съфинансиране (5-15%), в зависимост от структурата на програмата по оси. В допълнение, при пазарната реализация на иновациите ще катализират допълнителни инвестиции в иновации. Обвързване на фонда с иновативната инфраструктура на „София Тех Парк“ АД ще доведе до синергия между тех парка и дейността на инструмента. |
| Привлечен частен капитал | Минимум 10% на ниво портфейл (или от 1%-10% при пазарна невъзможност и структуриране на инструмента по De minimis) |
| Участие на фонд мениджъра в капитала | Минимум 1% |
| Възнаграждение на фонд мениджъра | До 3% в отговор на делегираните актове, определени въз основа на индикатори за представяне, но максимално 20% от размера на инвестицията |
| Вид финансиране | Дялово или квази дялово |
| Инвестиционен период | 5 години (с опция за удължаване на срока +1, +1 година) |
| Сектори | съгласно Иновационната стратегия за интелигентна специализация на РБ 2014-2020 |
| Целеви крайни получатели | МСП и големи предприятия с капацитет за разработване и/или внедряване на иновации |
| Адресиране на идентифицирани пазарни неуспехи | <i>Пазарни неуспехи, които ще бъдат адресирани пряко или косвено с настоящия инструмент:</i> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ориентация към нискотехнологична икономика; ➤ Липса на адекватна технологична инфраструктура, която би могла да бъде използвана от местните МСП за иновации; ➤ Неразвита система и подходяща инфраструктура за изследвания на ранен етап и изпитвания; ➤ Липса на инвестиции за разработване на патенти и привличане на качествени експерти в предприятията; ➤ Липса на финансова подкрепа за комерсиализиране на иновациите; ➤ Ниска иновационна активност и ниска добавена стойност на иновациите ➤ Намаляващ брой на студенти в инженерните специалности и по- |

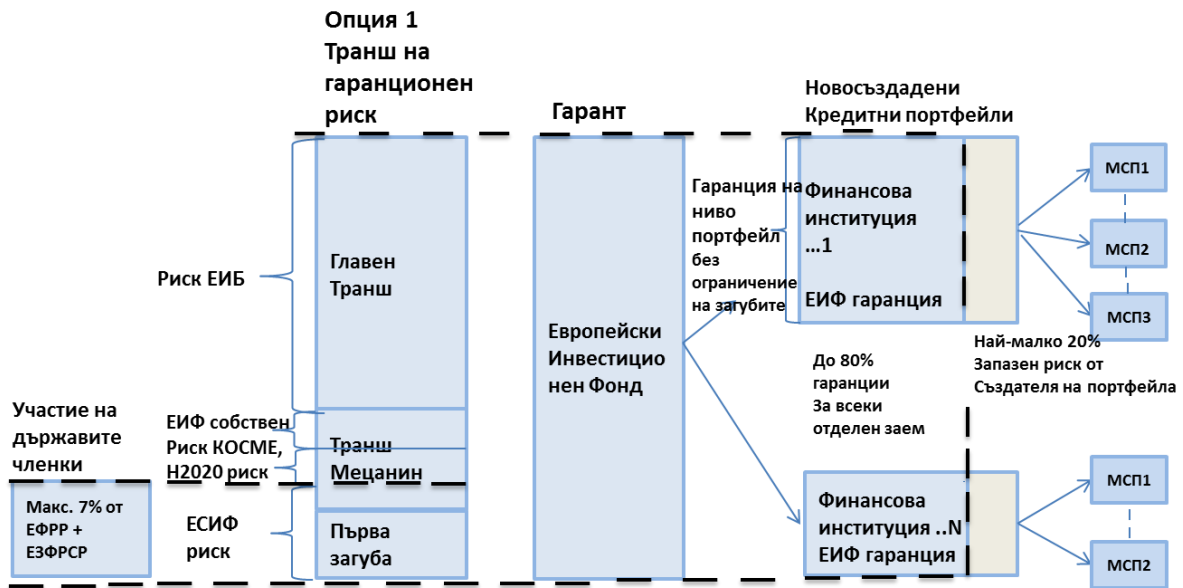
| ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 1: ТЕХНОЛОГИЧНО РАЗВИТИЕ И ИНОВАЦИИ | |
|---|--|
| Характеристика на финансовия продукт | ФОНД ЗА ТЕХНОЛОГИЧЕН ТРАНСФЕР |
| | <p>ниско качество на инженерното образование;</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Недостиг на квалифицирана работна сила; ➤ Слабо сътрудничество на различните участници в НИРД ➤ Липса на сътрудничество между местните МСП заради липсващи ключови връзки във веригата на стойността и недостига на добри практики за сътрудничество и доверие между компаниите, университетите и научните звена; ➤ Много бавен и тромав процес на патентоване; ➤ Слабо развити механизми за защита на интелектуалната собственост, което пречи на създаването и комерсиализацията ѝ. ➤ Неясна политика по отношение на интелектуалната собственост, ролята на изследователите в изграждането на взаимовръзки с индустрията, както и други основни правила. |

*При обективна пазарна невъзможност за набиране на допълнителен частен капитал в размер на минимум 10% е добре да има опция фонда да се затвори и да функционира с частен капитал от 1%-10% под режим De minimis!

ГАРАНЦИИ ПОКРИВАЩИ ЗАГУБИ ПО ПОРТФЕЙЛ ОТ ЗАЕМИ:

В резултат от анализа на пазарните неуспехи, в частност предлагането на финансиране и състоянието на банковата система, се открие извода, че при настоящите външни и вътрешни макроикономически условия, българската банкова система е ликвидна и възможностите за набавяне на необходимия ресурс не представляват пазарен недостиг. Анализът на кредитния риск на определени проекти и предприятия обаче показва, че голяма част от българските компании изпитват затруднения да обезпечат нужното им финансиране, както и поради по-високия им риск, получават по-неблагоприятни условия. В тази връзка, за да се покрие пазарният недостиг на дългово финансиране, определен в анализа като **финансов дисбаланс от порядъка на 800 – 1226 млн. евро** се предлага структуриране на гаранционен инструмент с минимален ливъридж от 1:5, със средства от програмата в размер на **150 млн. евро**, които с привлечения допълнителен частен ресурс да осигурят финансиране в системата в размер на около **900 млн. евро**.

➤ **Графика 8: Вариант 1 – SME Initiative, Option 1**



➤ **Графика 9: Вариант 2 – Гаранционен инструмент, структуриран в рамките на Холдинг фонд с ресурса от отделните Оси за предоставяне на гаранции по портфейл от заеми**

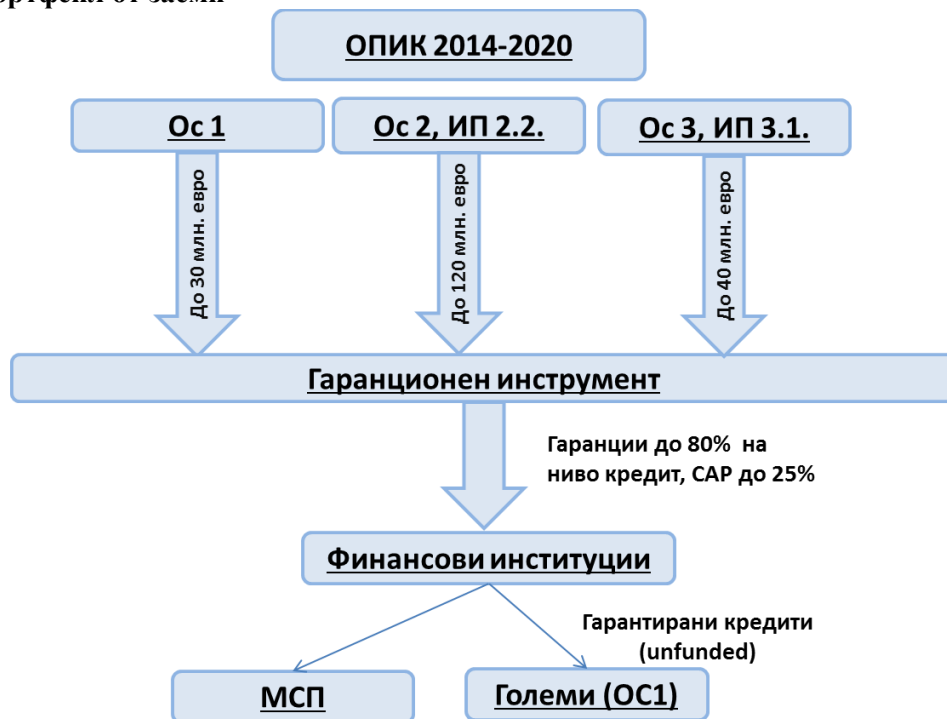


Таблица 22:

| ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 1: ТЕХНОЛОГИЧНО РАЗВИТИЕ И ИНОВАЦИИ | |
|--|---|
| Характеристика на финансовия продукт | Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми |
| Цел на инструмента | Целта на инструмента предоставящ гаранции по портфейли от заеми е да стимулира банковото кредитиране на микро, малки и средни предприятия (МСП) и големи предприятия чрез предоставяне на гаранция на финансовите посредници, с цел да се ограничат специфичните трудности, които МСП изпитват при нужда от достъп до финансиране, като липсата на достатъчно обезпечение, високите лихвени нива на кредитния ресурс, както и относително високия риск, с който МСП се оценяват от банките. |
| Структура на инструмента | Вариант 1: присъединяване към SME Initiative (опция 1)- До 80% за всеки заем включен в портфейла на финансовия посредник, без CAP на ниво портфейл; Вариант 2: структуриране на гаранционен инструмент (first loss unfunded risk sharing guarantees) - До 80% за всеки заем включен в портфейла на финансовия посредник, с CAP на ниво портфейл 25%; <i>(вариантите са описани в изложението по-долу)</i> Структурно да се обедини с планирания по 2.2. Гаранционен инструмент, като се запази целевото прилагане на отделните бюджети съгласно отделните termsheets. |
| Режим на държавна помощ | Комбинирано прилагане на чл. 21 от Общия регламент за групово освобождаване (ОРГО) и de minimis, тъй като по тематична цел 1 са допустими и големи предприятия, а чл. 21 обхваща само МСП и налага допълнителни ограничения по пар. 5. Предвидената помощ е под формата на гаранции по заеми и е в обхвата на Регламент (ЕС) 651/2014 (ОРГО) и по-специално на чл. 21 - Помощи за рисково финансиране на Раздел 3 под формата на гаранции. Целта и структурата на инструмента отговарят на общите и специфични изисквания и са в съответствие с т. 5 от преамбюла на регламента за такива помощи, които: "...обслужват цел от общ интерес, имат ясен стимулиращ ефект, са уместни и пропорционални, предоставят се при пълна прозрачност, подлежат на контролен механизъм и на редовна оценка и не се отразяват неблагоприятно на условията за търговия до степен, която противоречи на общия интерес. Предвидените в регламента тавани и интензитет на помощите гарантират пропорционалността на предвидените държавни помощи за тези инструменти тъй като максималния размер на |

| ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 1: ТЕХНОЛОГИЧНО РАЗВИТИЕ И ИНОВАЦИИ | |
|--|---|
| Характеристика на финансовия продукт | Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми |
| | гарантирания заем е органичен до 1.5 млн.евро. |
| Бюджет на инструмента | До 30 млн. евро |
| Максимално гарантирано покритие | До 1.5 млн. евро, намалена до 750,000 евро за МСП, които имат дейност в отрасъл „сухопътен транспорт”, като в някои случаи е възможно прагът на максималното гарантирано покритие да достигне 15 млн. евро съгласно приложнимия регламент |
| Типове инвестиции | Инвестиционен кредит и/или лизинг и/или за кредит за оборотни средства за разработване и/или внедряване и/или въвеждане на пазара на нов или значително подобрен продукт (стока или услуга) или производствен процес, на нов метод за маркетинг или на нов организационен метод в търговската практика, организацията на работните места или външните връзки, които създават пазарни предимства и при това повишават конкурентоспособността на фирмите. |
| Ливъридж | <p>Вариант 1: SME Initiative (опция 1) – ливъридж минимум 1:5 Таргетирувания ливъридж ще бъде определен на индивидуална база във всяко едно Финансово споразумение. Качеството на портфейлите и съответно ливъриджа, който ще бъде генериран от всяка една трансакция ще бъде анализиран и определен при структурирането на всяка трансакция. Финансовото споразумение трябва да предвиди мерки, които да се предприемат ако определена трансакция не може да постигне таргетирувания ливъридж.</p> <p>Вариант 2: ливъридж 1:5 При 20-25% CAP на ниво портфейл, ливъриджа на инвестирувания ресурс ще бъде на ниво 1:5, отчитайки ресурса на финансовия посредник и национално съфинансиране от 5-15% в зависимост от структурата на програмата по оси.</p> |
| Привлечен допълнителен капитал | <p>Вариант 1: SME Initiative Допълнителен ресурс ще бъде привлечен от COSME, Хоризонт 2020, ЕИБ, ЕИФ и други трети страни, инициативата не изисква национално съфинансиране. Частен ресурс ще бъде привлечен от финансовите институции, сключили финансови споразумения за работа по инициативата.</p> <p>Вариант 2:</p> |

| ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 1: ТЕХНОЛОГИЧНО РАЗВИТИЕ И ИНОВАЦИИ | |
|--|---|
| Характеристика на финансовия продукт | Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми |
| | Частен ресурс ще бъде привлечен от финансовите институции, сключили финансови споразумения за работа по инициативата. |
| Възнаграждение на финансовия посредник | 1.5% годишно възнаграждение изчислено като процент от средствата на програмата ангажирани като гаранции по гаранционни договори и повторно използваните средства от програмата за нови гаранционни договори |
| Вид финансиране | Инвестиционен кредит и/или лизинг и/или за кредит за оборотни средства |
| Инвестиционен период | до 10 години |
| Сектори | съгласно Иновационната стратегия за интелигентна специализация на РБ 2014-2020 |
| Целеви крайни получатели | МСП и големи предприятия с капацитет за разработване и/или внедряване на иновации в описаните тематични области; МСП с по-високи нива на риск |
| Адресиране на идентифицирани пазарни неуспехи | Пазарни неуспехи, които ще бъдат адресирани пряко или косвено с настоящия инструмент: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Високо ниво на задлъжнялост на българските МСП ➤ Липса на приемливо обезпечение ➤ Ориентация към нискотехнологична икономика; ➤ Липса на адекватна технологична инфраструктура, която би могла да бъде използвана от местните МСП за иновации; ➤ Липса на финансова подкрепа за комерсиализиране на иновациите; |

МСП Инициатива: Опция 1

- ✓ Продуктът „Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми“ е частично финансиран със средства от ЕСИФ, до 80%;
- ✓ Пълният размер на Мецанин финансирането се очаква да бъде около 10% -15%. Помалки инвестиции чрез Мецанин финансиране ще бъдат осигурени от ЕСИФ, COSME и „Хоризонт 2020“. ЕСИФ, COSME и „Хоризонт 2020“ ще бъдат осигурени от ЕИФ. По-големи мецанин инвестиции ще бъдат финансирани от ЕИФ за собствена сметка и се очаква да бъде около 4% -8%;
- ✓ Размерите на продуктите „Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми“ и Мецанин финансиране ще бъдат структурирани с цел постигане на определени целеви рейтинги:
 - за Мецанин финансиране - най-малко Ваа3, а за по-големи инвестиции поне Аа3.

- За портфейла „Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми“ - оценка еквивалентна на B1/ B2 рейтинг - около 15-20% средно, за да бъде допустимо инвестиционно участие на ЕИФ. Предвижда се за високорискови инвестиции - 60-70%, рейтингът да бъде АА.

Таблица 23:

| ПРИОРИТЕТНА ОС 2: Предприемачество и капацитет за растеж на МСП | | |
|---|--|--|
| Инвестиционен приоритет | 2.1. "Достъп до финансиране в подкрепа на предприемачеството" | 2.2. "Капацитет за растеж на МСП" |
| Тематична цел | ТЦ 3 „Повишаване на конкурентоспособността на малките и средните предприятия“ | |
| Цели на инвестиционен приоритет | <ul style="list-style-type: none"> ➢ поощряване на предприемаческия дух, по-специално чрез улесняване на икономическото оползотворяване на нови идеи и стимулиране на създаването на нови предприятия; ➢ подкрепа за насърчаване на предприемачеството и улесняване на достъпа до финансиране за предприятия | <ul style="list-style-type: none"> ➢ подкрепа за капацитета на МСП за растеж в рамките на регионалните, националните и международните пазари ➢ участие в процеса на иновации на МСП и новосъздадени предприятия ➢ подкрепа за засилване конкурентоспособността на българските предприятия |
| Специфични цели | Повишаване на предприемаческата активност чрез подобряване на достъпа до финансиране | Засилване експортния потенциал на българските МСП |
| Бюджет | <ul style="list-style-type: none"> ➢ Общо: € 114 373 013 ➢ <i>ЕС: € 97 217 060</i> ➢ <i>НБ: € 17 155 953</i> | <ul style="list-style-type: none"> ➢ Общо: € 583 119 036 ➢ <i>ЕС: € 495 651 181</i> ➢ <i>НБ: € 87 467 855</i> |
| | <p>Общо: €697 492 049 <i>ЕС: €592 868 242</i> <i>НБ: €104 623 807.35</i></p> <p>Планиран бюджет за <u>финансови инструменти</u> по Оста 255 млн. евро или 36.5%.</p> | |
| Дейности | <ul style="list-style-type: none"> ➢ финансови инструменти в подкрепа на предприемачеството, включително финансови инструменти, комбинирани с безвъзмездна финансова помощ; ➢ насърчаване на предприемаческите идеи в | <ul style="list-style-type: none"> ➢ общи производствени инвестиции за подобряване на производствения капацитет за растеж чрез ефективното и ефикасно използване на факторите на производство и чрез изграждането на възможности за възприемане и адаптиране на европейски и |

ПРИОРИТЕТНА ОС 2: Предприемачество и капацитет за растеж на МСП

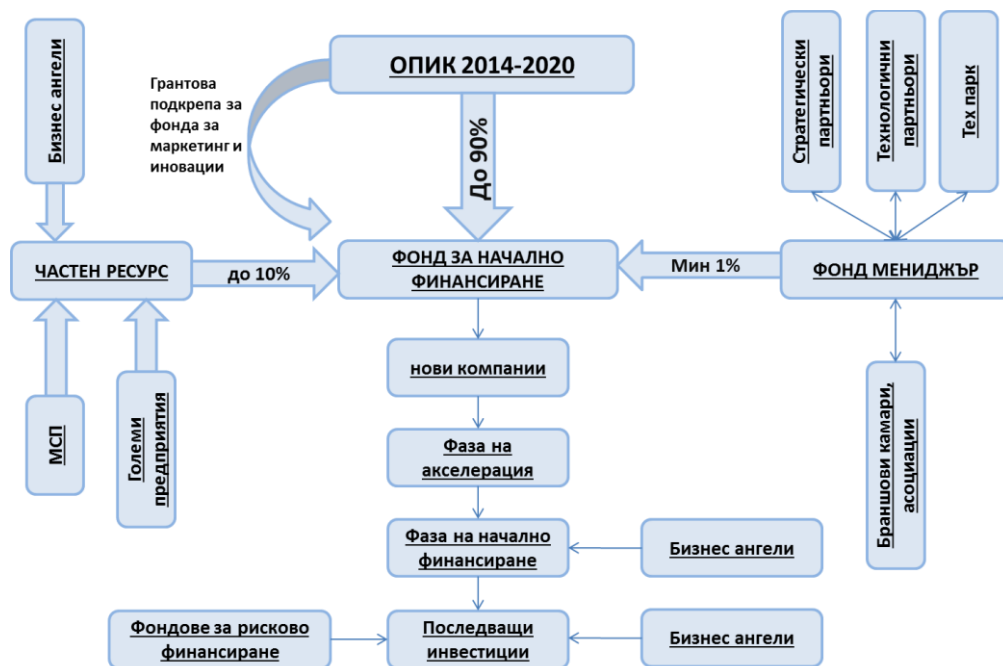
| Инвестиционен приоритет | 2.1. "Достъп до финансиране в подкрепа на предприемачеството" | 2.2. "Капацитет за растеж на МСП" |
|----------------------------|--|---|
| | <p>области, свързани с европейски и регионални предизвикателства.</p> | <p>международни знания и технологии;</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ подкрепа за специализирани услуги за МСП за развитие и укрепване на управленския капацитет; ➤ подкрепа за растеж на предприятия чрез подобряване на качеството и чрез насърчаване на използването на информационни и комуникационни технологии и услуги; ➤ подкрепа за осъществяване на дейности и предоставяне на услуги в пряка полза за развитието на бизнеса и възможностите за експортна ориентация на МСП; ➤ подкрепа чрез финансови инструменти за развитие и растеж |
| <p>Целева група</p> | <p>новорегистрирани предприятия, желаещи да реализират бизнес идея на стойност над 25 000 евро; предприемачи, търсещи възможности за развитие и реализация на по-висока добавена стойност; предприятия, които се стремят към пазарно развитие и устойчивост. предприятия, желаещи да реализират предприемачески идеи в областта на здравеопазването, процесите, свързани със застаряването на населението, демографските въпроси, културните и творчески индустрии и др.</p> | <p>МСП според НСНМСП (Националната стратегия за насърчаване на МСП), организации, институции, агенции в подкрепа на бизнеса и подобряване на бизнес средата.</p> |

ФОНД ЗА НАЧАЛНО ФИНАНСИРАНЕ

През периода 2012-2014 в България беше поставено началото на иновативна екосистема чрез успешното изпълнение на инструмента за начално финансиране. Ежемесечните събития в страната и чужбина за популяризирането на България като успешна дестинация за финансиране на иновативни бизнес идеи и предприемачество направиха страната ни известна в центрове за иновации като Лондон и Силиконовата долина. Създадени бяха работещи връзки с най-големият фонд за предоставяне на първоначално финансиране и програма за менторство в Европа – Seed Camp, както и с института за предприемачество Cisco в България, Google, и Springboard – базирания в Лондон акселератор за стартиращи предприемачи, предоставящ първоначално финансиране и програма за менторство. Привлечен беше допълнителен ресурс от бизнес ангели и чужди фондове за начално финансиране.

С оглед допълнително развитие на създадената екосистема и надграждане на натрупания опит, с настоящата стратегия се предлага създаване на фонд за начално финансиране с подобни параметри и структура, но с отразени препоръки от настоящия опит.

Графика 10: Структура:



Графика 11: Фонд за начално финансиране – Инвестиционен процес:

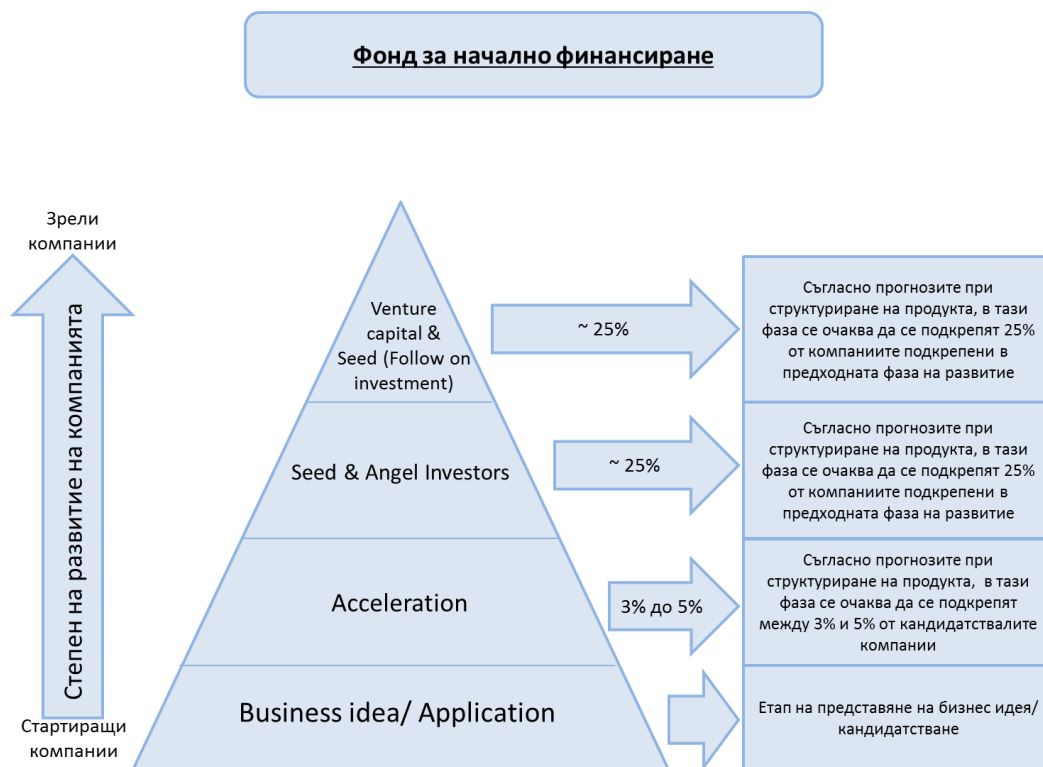


Таблица 24:

| ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 2: ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И КАПАЦИТЕТ ЗА РАСТЕЖ НА МСП | |
|---|--|
| Характеристика на финансовия продукт | ФОНД ЗА НАЧАЛНО ФИНАНСИРАНЕ |
| Инвестиционен приоритет 2.1. | Достъп до финансиране в подкрепа на предприемачеството |
| Цел на инструмента | Да се подобри достъпа до финансиране на развиващите се предприемачи, както и да се подкрепи прехода към икономика основана на знанието в България и да помогне България да се установи, като център за иновации и стартиращ бизнес на Балканите. |
| Структура на инструмента | Фонд за начално финансиране, създаден като отделно юридическо лице, финансиран с до 90% средства от ОПИК 2014-2020 и минимум 10% частен ресурс*, привлечен от частни инвеститори и фонд мениджъра. Финансовият инструмент съчетава в себе си две допълващи се инвестиционни фази (компоненти), фаза на акселерация, в която се предоставя първоначално финансиране на стартиращите предприемачи, допълнено с менторство от страна на опитни |

| ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 2: ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И КАПАЦИТЕТ ЗА РАСТЕЖ НА МСП | |
|--|--|
| Характеристика на финансовия продукт | ФОНД ЗА НАЧАЛНО ФИНАНСИРАНЕ |
| | <p>професионалисти. Целта е в тази фаза да бъде финализирана концепцията за продукта, да бъде изработен прототип или бета версия. Във следващата фаза, тази на начално финансиране, се предоставя допълнително финансиране на успешно завършилите фазата на акселерация предприемачи, както и за други подходящи стартиращи бизнеси.</p> |
| Планирана комбинация с грант | <p>Инструментът се комбинира с Техническа помощ за подкрепа на фондовете за първоначално финансиране за да се постигне по-добро разбиране на новия модел на финансиране на новосъздадени стартиращи предприятия, прилаган от фондовете за първоначално финансиране, организиране на различни предприемачески събития, с оглед повишаване на предприемаческата активност, привличане на инвеститори в българските стартиращи предприятия; създаване на среда за развитие на бизнес ангели; възможности за пазарна реализация за предприемачите и след като са били обект на подкрепа по инструмента. Чрез процедурата се цели да се подпомогне развитието на про-иновативната среда и създаване и комерсиализиране на иновации.</p> |
| Режим на държавна помощ | <p>Общия регламент за групово освобождаване (ОРГО)* General Block Exemption Regulation (GBER)* Предвидената помощ е под формата на дялово и квази дялово финансиране на малки и средни предприятия, което е в приложното поле на регламент (ЕС) 651/2014 и по-специално – по Раздел 3 - Помощи за достъп на МСП до финансиране. Общия размер на капиталовото финансиране до 500 000 евро вкл. помощ за стартиращи предприятия и сумата от 800 000 еднократна инвестиция, след одобрение на борда попадат в ограничението на чл.22, т.3, буква в) – помощи за предприятия, установени в подпомагани региони, отговарящи на чл.107, параграф 3, буква а) от Договора. Минималният размер на привлечения частен капитал е 10 % . В заключение - целта и структурата на инструмента отговарят на общите и специфични изисквания и са в съответствие с т.5 от преамбюла на регламента за такива помощи, които "... „...обслужват цел от общ интерес, имат ясен стимулиращ ефект, са уместни и пропорционални, предоставят се при пълна прозрачност, подлежат на контролен механизъм и на редовна оценка и не се отразяват неблагоприятно на условията за търговия до степен, която</p> |

| ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 2: ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И КАПАЦИТЕТ ЗА РАСТЕЖ НА МСП | |
|---|---|
| Характеристика на финансовия продукт | ФОНД ЗА НАЧАЛНО ФИНАНСИРАНЕ |
| | противоречи на общия интерес.“ |
| Бюджет на инструмента | До 55 млн. евро |
| Максимална стойност на инвестицията | До 50 000 за фаза на акселерация, до 500,000 евро (като обща сума получена във фазата на акселерация и във фазата на начално финансиране, включително и последваща (follow on) инвестиция, с възможност за увеличение до 800 000 евро при конкретни сделки след одобрение на борда |
| Типове инвестиции | Инвестиции за стартиране на бизнес и за развитие |
| Ливъридж | Структурата на инструмента ще допринесе за директен ливъридж чрез минимум 10% участие на частен капитал на ниво фонд. Привличане на допълнително финансиране на етап seed от бизнес ангели и частни инвеститори и на следващо ниво от VC фондове и бизнес ангели и частни инвеститори. Допълнителен ливъридж ще бъде постигнат националното кофинансиране от 5-15% в зависимост от структурата на програмата по оси |
| Привлечен частен капитал | Минимум 10% на ниво портфейл (или от 1%-10% при пазарна невъзможност и структуриране на инструмента по De minimis) |
| Участие на фонд мениджъра в капитала | Минимум 1% |
| Възнаграждение на фонд мениджъра | До 3% годишно в отговор на делегираните актове, определени въз основа на индикатори за представяне, но максимално 20% от размера на инвестицията Анализът на пазарните неуспехи и на научени уроци препоръчва по-високи нива на възнаграждение, но предвид ограниченията на делегираните актове залагаме максималните възможни; По-високи могат да бъдат определени с процедура по Нотификация, което обаче ще доведе до забавяне старта на фонда и съответно риск от загуба на натрупания до момента потенциал |
| Вид финансиране | Дялово или квази дялово |
| Инвестиционен период | 5 години |
| Сектори | Без ограничение, с потенциал за растеж |
| Целеви крайни получатели | МСП с потенциал за растеж и развитие, включително: ✓ новорегистрирани предприятия, желаещи да реализират |

| ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 2: ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И КАПАЦИТЕТ ЗА РАСТЕЖ НА МСП | |
|---|--|
| Характеристика на финансовия продукт | ФОНД ЗА НАЧАЛНО ФИНАНСИРАНЕ |
| | <p>бизнес идея на стойност над 25 000 евро; предприемачи, търсещи възможности за развитие и реализация на по-висока добавена стойност; предприятия, които се стремят към пазарно развитие и устойчивост.</p> <p>✓ предприятия, желаещи да реализират предприемачески идеи в областта на здравеопазването, процесите, свързани със застаряването на населението, демографските въпроси, културните и творчески индустрии и др.</p> |
| Адресиране на идентифицирани пазарни неуспехи | <p><i>Пазарни неуспехи, които ще бъдат адресирани пряко или косвено с настоящия инструмент:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ниска предприемаческа активност ➤ Ограничени познания за стартиране и развитие на успешен бизнес модел ➤ Липса на финансиране за началния етап на развитие на компания / нов бизнес ➤ Ориентация към нискотехнологична икономика; ➤ Липса на адекватна технологична инфраструктура, която би могла да бъде използвана от местните МСП за иновации; ➤ Ниска иновационна активност и ниска добавена стойност на иновациите ➤ Намаляващ брой на студенти в инженерните специалности и пониско качество на инженерното образование; ➤ Недостиг на квалифицирана работна сила; ➤ Много бавен и тромав процес на патентоване; ➤ Слабо развити механизми за защита на интелектуалната собственост, което пречи на създаването и комерсиализацията ѝ. |

*При обективна пазарна невъзможност за набиране на допълнителен частен капитал в размер на минимум 10% е добре да има опция фонда да се затвори и да функционира с частен капитал от 1%-10% под режим De minimis!

ФОНД ЗА РИСКОВ КАПИТАЛ

Целта на фонда за рисков капитал е да подпомогне финансово иновативните микро, малки и средни предприятия (МСП), намиращи се във фаза на ранно развитие с цел насърчаване на иновациите и стимулиране на икономика, основана на знанието. Фондът за рисков капитал ще предоставя последващо финансиране на компаниите, финансирани от фондовете за начално финансиране от предходния програмен период и ще подпомогне следващия етап от тяхното развитие. Създадената екосистема от стартиращи иновативни компании предоставя широки възможности за функциониране на фонда за рисков капитал и набиране на качествени проекти за финансиране.

66

Графика 12:

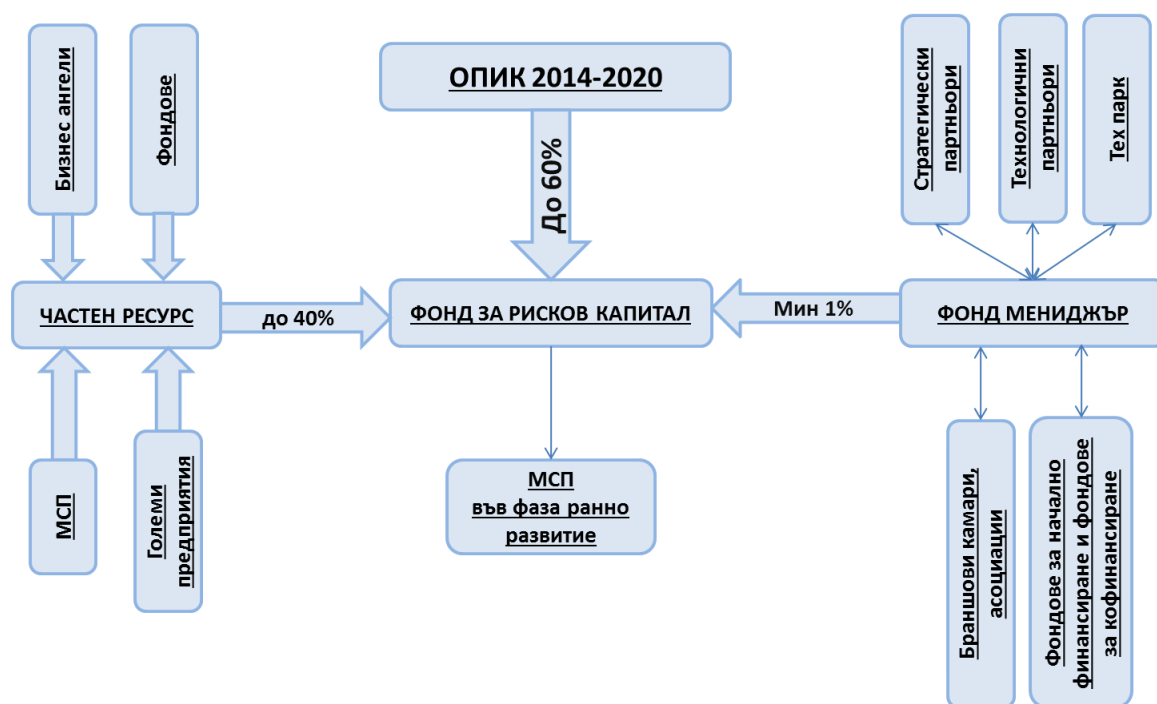


Таблица 25:

| ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 2: ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И КАПАЦИТЕТ ЗА РАСТЕЖ НА МСП | |
|---|---|
| Характеристика на финансовия продукт | ФОНД ЗА РИСКОВ КАПИТАЛ |
| Инвестиционен приоритет 2.1. | Достъп до финансиране в подкрепа на предприемачеството |
| Цел на инструмента | Целта на фонда за рисков капитал е да подпомогне финансово иновативните микро, малки и средни предприятия (МСП), намиращи се във фаза на ранно развитие с цел насърчаване на иновациите и стимулиране на икономика, основана на знанието. |
| Структура на инструмента | Фонд за рисков капитал, създаден като отделно юридическо лице, финансиран с до 60% средства от ОПИК 2014-2020 и минимум 40% * частен ресурс, привлечен от частни инвеститори и фонд мениджъра. Привличането на частен ресурс може да бъде извършено на ниво фонд или на ниво конкретна сделка. Минималното участие на фонд мениджъра от 1%. |
| Режим на държавна помощ | Общия регламент за групово освобождаване (ОРГО)* General Block Exemption Regulation (GBER)* |

**ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 2:
 ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И КАПАЦИТЕТ ЗА РАСТЕЖ НА МСП**

| Характеристика на финансовия продукт | ФОНД ЗА РИСКОВ КАПИТАЛ |
|---|--|
| | <p>Предвидената помощ е под формата на рисково финансиране на микро, малки и средни предприятия, което е в приложното поле на регламент (ЕС) 651/2014 и по-специално – по Раздел 3 - Помощи за достъп на МСП до финансиране. Размерът на на рисковото финансиране е до 1.5 млн. евро и е под тавана определен в регламента. Минималният размер на привлечения частен капитал е 40 % , като може да се предвиди алтернативна приложимост на чл. 2.1 от Насоките относно държавните помощи за насърчаване на инвестициите в рисково финансиране и по-конкретно на т. 34 от Насоките, съгласно която при наличие на 30% частни инвестиции и спазване на останалите условия на чл. 2.1 не е налице държавна помощ. В заключение - целта и структурата на инструмента отговарят на общите и специфични изисквания и са в съответствие с т.5 от преамбюла на регламента за такива помощи, които “... <i>...обслужват цел от общ интерес, имат ясен стимулиращ ефект, са уместни и пропорционални, предоставят се при пълна прозрачност, подлежат на контролен механизъм и на редовна оценка и не се отразяват неблагоприятно на условията за търговия до степен, която противоречи на общия интерес.</i>“</p> |
| Бюджет на инструмента | До 25 млн. евро |
| Максимална стойност на инвестицията | От 200 000 евро до 1,5 млн.евро годишно в едно предприятие, и обща инвестиция до 5 млн. евро |
| Типове инвестиции | Инвестиции за развитие на МСП във фаза на ранно развитие |
| Ливъридж | Структурата на инструмента ще допринесе за директен ливъридж чрез минимум 40% участие на частен капитал на ниво фонд или на ниво конкретна сделка, както и национално съфинансиране от 5-15% в зависимост от структурата на програмата по оси. Привличане на допълнително финансиране на ниво МСП (над минималните 40%). |
| Привлечен частен капитал | Минимум 40% (на ниво фонд* или на ниво конкретна сделка) |
| Участие на фонд мениджъра в капитала | Минимум 1% |
| Възнаграждение на фонд мениджъра | До 3% годишно в отговор на делегираните актове, определени въз основа на индикатори за представяне, но максимално 20% от размера |

| ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 2: ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И КАПАЦИТЕТ ЗА РАСТЕЖ НА МСП | |
|---|---|
| Характеристика на финансовия продукт | ФОНД ЗА РИСКОВ КАПИТАЛ |
| | на инвестицията |
| Вид финансиране | Дялово или квази дялово |
| Инвестиционен период | 5 години |
| Сектори | МСП според НСНМСП (Националната стратегия за насърчаване на МСП); МСП с потенциал за растеж и развитие |
| Целеви крайни получатели | МСП във фаза на ранно развитие |
| Адресиране на идентифицирани пазарни неуспехи | <p><i>Пазарни неуспехи, които ще бъдат адресирани пряко или косвено с настоящия инструмент:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ориентация към нискотехнологична икономика; ➤ МСП в интензивните на знание услуги са недостатъчни; ➤ Липса на финансиране за началния етап на развитие на компания; ➤ Ниска иновационна активност и ниска добавена стойност на производството; ➤ Недостиг на предприемачески умения; ➤ Недостиг на квалифицирана работна сила; Липса на предприемаческа активност. |

*При обективна пазарна невъзможност за набиране на допълнителен частен капитал в размер на минимум 40% е добре да има опция фонда да се затвори частично и да функционира с частен капитал от 1%-40%, като в зависимост от инвестиционната стратегия и типа сделки, в които фонда планира да инвестира да се определи минимума съгласно делегираните актове. Това ще позволи пускането на пазара и на хибридни фондове, които по-точно отразяват пазара към конкретен момент!

Графика 13: ФОНД ЗА СЪФИНАНСИРАНЕ

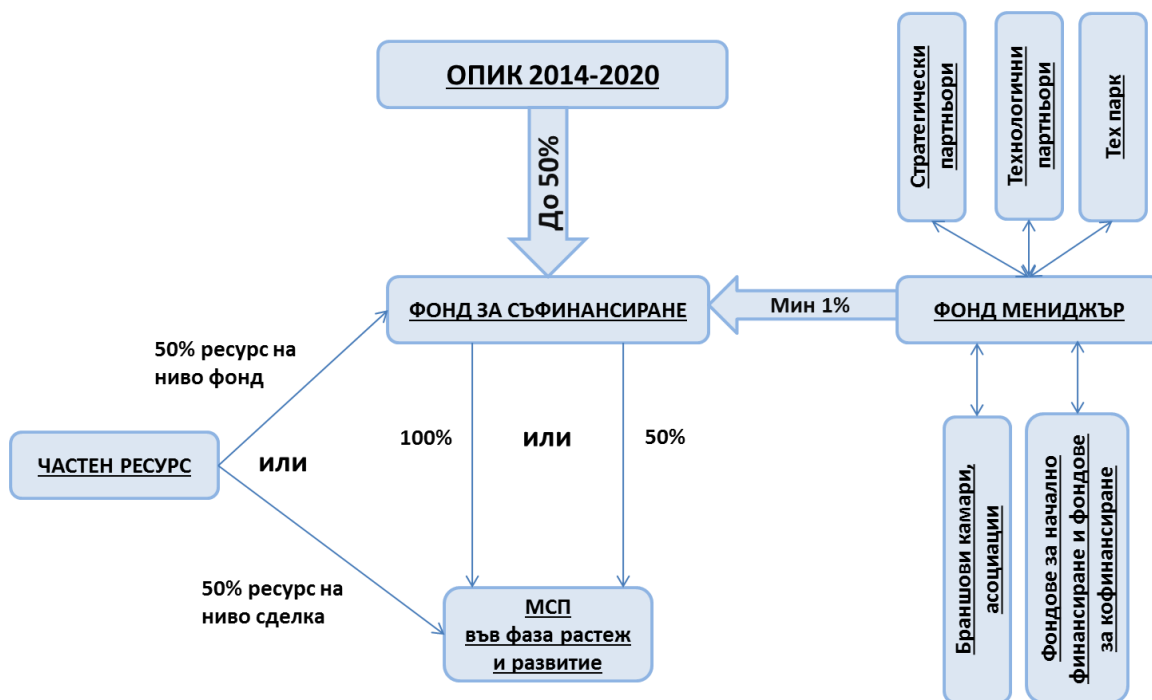


Таблица 26:

| ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 2: ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И КАПАЦИТЕТ ЗА РАСТЕЖ НА МСП | |
|---|--|
| Характеристика на финансовия продукт | ФОНД ЗА СЪФИНАНСИРАНЕ/МЕЦАНИН |
| Инвестиционен приоритет 2.2. | Капацитет за растеж на МСП |
| Цел на инструмента | Целта на фонда за Съфинансиране е да подпомогне финансово иновативните микро, малки и средни предприятия (МСП), с висок потенциал за растеж и развитие, интернационализация, подобряване на управленския капацитет, организацията на маркетинг и подобряване на продукцията по веригата на стойността |
| Структура на инструмента | Фонд за съфинансиране, създаден като отделно юридическо лице, финансиран с до 60% средства от ОПИК 2014-2020 и минимум 40% частен ресурс, привлечен от частни инвеститори и фонд мениджъра, както и национално съфинансиране от 5-15% в зависимост от структурата на програмата по оси. Привличането на частен ресурс може да бъде извършено на ниво фонд или на ниво конкретна сделка. Минималното участие на фонд мениджъра от 3%. |
| Режим на държавна помощ | Общия регламент за групово освобождаване (ОРГО) General Block Exemption Regulation (GBER) |

| ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 2: ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И КАПАЦИТЕТ ЗА РАСТЕЖ НА МСП | |
|---|---|
| Характеристика на финансовия продукт | ФОНД ЗА СЪФИНАНСИРАНЕ/МЕЦАНИН |
| | <p>Предвидената помощ е под формата на рисково финансиране на микро, малки и средни предприятия, което е в приложното поле на регламент (ЕС) 651/2014 и по-специално – по Раздел 3 - Помощи за достъп на МСП до финансиране. Размерът на рисковото финансиране е до 3 млн.евро годишно в едно предприятие, и обща инвестиция до 10 млн. евро за едно предприятие и е под тавана определен в регламента. Минималният размер на привлечения частен капитал е 40 %, като може да се предвиди алтернативна приложимост на чл. 2.1 от Насоките относно държавните помощи за насърчаване на инвестициите в рисково финансиране и по-конкретно на т. 34 от Насоките, съгласно която при наличие на 30% частни инвестиции и спазване на останалите условия на чл. 2.1 не е налице държавна помощ. . В заключение - целта и структурата на инструмента отговарят на общите и специфични изисквания и са в съответствие с т.5 от преамбюла на регламента за такива помощи, които “...обслужват цел от общ интерес, имат ясен стимулиращ ефект, са уместни и пропорционални, предоставят се при пълна прозрачност, подлежат на контролен механизъм и на редовна оценка и не се отразяват неблагоприятно на условията за търговия до степен, която противоречи на общия интерес.“</p> |
| Бюджет на инструмента | До 40 млн. евро |
| Максимална стойност на инвестицията | От 500 000 евро до 3 млн.евро годишно в едно предприятие, и обща инвестиция до 10 млн. евро за едно предприятие |
| Типове инвестиции | Инвестиции за развитие на МСП |
| Ливъридж | Структурата на инструмента ще допринесе за директен ливъридж чрез минимум 40% участие на частен капитал на ниво фонд или на ниво конкретна сделка. Привличане на допълнително финансиране на ниво МСП (над минималните 40%). |
| Привлечен частен капитал | Минимум 40% на ниво фонд или на ниво конкретна сделка |
| Участие на фонд мениджъра в капитала | Минимум 3% |
| Възнаграждение на фонд мениджъра | До 3% годишно в отговор на делегираните актове, определени въз основа на индикатори за представяне, но максимално 20% от размера |

| ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 2: ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И КАПАЦИТЕТ ЗА РАСТЕЖ НА МСП | |
|---|--|
| Характеристика на финансовия продукт | ФОНД ЗА СЪФИНАНСИРАНЕ/МЕЦАНИИ |
| | на инвестицията |
| Вид финансиране | Дялово или квази дялово |
| Инвестиционен период | 5 години |
| Сектори | МСП според НСНМСП (Националната стратегия за насърчаване на МСП); МСП с потенциал за растеж, развитие и интернационализация |
| Целеви крайни получатели | МСП от всички сектори на икономиката, във фаза на растеж или зряла фаза от своето развитие, които имат установено пазарно присъствие, стабилни парични потоци и нужда от допълнително финансиране, за да реализират своята стратегия * Анализът на пазарните неуспехи и на научени уроци показва, че е добре фондът за съфинансиране да може да инвестира и в междинни компании до 30% от капитала си. Допустимите бенефициенти по ОС 2 са МСП и такива инвестиции в настоящата структура на програмата не биха били възможни. |
| Адресиране на идентифицирани пазарни неуспехи | <i>Пазарни неуспехи, които ще бъдат адресирани пряко или косвено с настоящия инструмент:</i> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ограничени инвестиции в дялов и квази-дялов капитал; ➤ Липса на разбиране и осъзнаване от предприятията на нуждата за дялови инвестиции, неразбиране на ползите от дялови инвестиции в предприятията; ➤ Недостиг на предприемачески умения; ➤ Остарели управленски практики; Ограничен финансов и маркетинг капацитет в голяма част от МСП-тата; ➤ Ниска степен на интернационализация – слаби експортна активност и достъп до пазари; ➤ Влошена структура на износа основан предимно на износа на суровини и материали и стоки със сравнително ниска добавена стойност. |

ГАРАНЦИИ ПОКРИВАЩИ ЗАГУБИ ПО ПОРТФЕЙЛ ОТ ЗАЕМИ

(Вж. структурите по-горе в Графика 9)

Таблица 27:

| |
|---|
| ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 2: ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И КАПАЦИТЕТ ЗА РАСТЕЖ НА МСП |
|---|

| Характеристика на финансовия продукт | Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми |
|--------------------------------------|---|
| Инвестиционен приоритет 2.2. | Капацитет за растеж на МСП |
| Цел на инструмента | Целта на инструмента предоставящ гаранции по портфейли от заеми е да стимулира банковото кредитиране на микро, малки и средни предприятия (МСП) чрез предоставяне на гаранция на финансовите посредници, с цел да се ограничат специфичните трудности, които МСП изпитват при нужда от достъп до финансиране, като липсата на достатъчно обезпечение, високите лихвени нива на кредитния ресурс, както и относително високия риск, с който МСП се оценяват от банките. |
| Структура на инструмента | <p>Вариант 1: присъединяване към SME Initiative (опция 1)- До 80% за всеки заем включен в портфейла на финансовия посредник, без CAP на ниво портфейл;</p> <p>Вариант 2: структуриране на гаранционен инструмент (first loss unfunded risk sharing guarantees) - До 80% за всеки заем включен в портфейла на финансовия посредник, с CAP на ниво портфейл 25%; (вариантите са описани в изложението по-долу)</p> <p>Структурно да се обедини с планирания по 2.2. Гаранционен инструмент, като се запази целевото прилагане на отделните бюджети съгласно отделните termsheets.</p> |
| Режим на държавна помощ | <p>Комбинирано прилагане на чл. 21 от Общия регламент за групово освобождаване (ОРГО) и de minimis, поради допълнителните ограничения на чл. 21, пар. 5.</p> <p>Предвидената помощ е под формата на гаранции по заеми и е в обхвата на Регламент (ЕС) 651/2014 (ОРГО) и по-специално на чл. 21 - Помощи за рисково финансиране на Раздел 3 под формата на гаранции. Целта и структурата на инструмента отговарят на общите и специфични изисквания и са в съответствие с т. 5 от преамбюла на регламента за такива помощи, които: "...обслужват цел от общ интерес, имат ясен стимулиращ ефект, са уместни и пропорционални, предоставят се при пълна прозрачност, подлежат на контролен механизъм и на редовна оценка и не се отразяват неблагоприятно на условията за търговия до степен, която противоречи на общия интерес.</p> <p>Предвидените в регламента тавани и интензитет на помощите гарантират пропорционалността на предвидените държавни помощи за тези инструменти тъй като максималния размер на гарантирания заем е органичен до 1.5 млн.евро. Максималния размер на покритие на гаранцията е 80% и отговаря на изискванията на</p> |

**ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 2:
 ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И КАПАЦИТЕТ ЗА РАСТЕЖ НА МСП**

| Характеристика на финансовия продукт | Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми |
|--------------------------------------|--|
| | <p>регламента.</p> <p>В заключение - целта и структурата на инструмента отговарят на общите и специфични изисквания и са в съответствие с т.5 от преамбюла на регламента за такива помощи, които "...обслужват цел от общ интерес, имат ясен стимулиращ ефект, са уместни и пропорционални, предоставят се при пълна прозрачност, подлежат на контролен механизъм и на редовна оценка и не се отразяват неблагоприятно на условията за търговия до степен, която противоречи на общия интерес."</p> |
| Бюджет на инструмента | До 120 млн. евро |
| Максимално гарантирано покритие | До 1.5 млн. евро, намалена до 750,000 евро за МСП, които имат дейност в отрасъл „сухопътен транспорт”, като в някои случаи е възможно прагът на максималното гарантирано покритие да достигне 15 млн. евро съгласно приложния регламент |
| Типове инвестиции | Инвестиционен кредит и/или лизинг и/или за кредит за оборотни средства за растеж и развитие, интернационализация, подобряване на управленския капацитет, организацията на маркетинг и подобряване на продукцията по веригата на стойността, които създават пазарни предимства и при това повишават конкурентоспособността на фирмите. |
| Ливъридж | <p><u>Вариант 1:</u> SME Initiative (опция 1) – ливъридж минимум 1:5 Таргетирания ливъридж ще бъде определен на индивидуална база във всяко едно Финансово споразумение. Качеството на портфейлите и съответно ливъриджа, който ще бъде генериран от всяка една трансакция ще бъде анализиран и определен при структурирането на всяка трансакция. Финансовото споразумение трябва да предвиди мерки, които да се предприемат ако определена трансакция не може да постигне таргетирания ливъридж.</p> <p><u>Вариант 2:</u> ливъридж 1:5 При 20-25% CAP на ниво портфейл, ливъриджа на инвестиция ресурс ще бъде на ниво 1:5, отчитайки ресурса на финансов посредник, както и национално съфинансиране от 5-15% в зависимост от структурата на програмата по оси.</p> |
| Привлечен допълнителен | <u>Вариант 1:</u> SME Initiative Допълнителен ресурс ще бъде привлечен от COSME, Хоризонт 2020, |

**ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 2:
 ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И КАПАЦИТЕТ ЗА РАСТЕЖ НА МСП**

| Характеристика на финансовия продукт | Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми |
|--|---|
| капитал | ЕИБ, ЕИФ и други трети страни, инициативата не изисква национално съфинансиране. Частен ресурс ще бъде привлечен от финансовите институции, сключили финансови споразумения за работа по инициативата. Вариант 2: Частен ресурс ще бъде привлечен от финансовите институции, сключили финансови споразумения за работа по инициативата. |
| Възнаграждение на финансовия посредник | 1.5% годишно възнаграждение изчислено като процент от средствата на програмата ангажирани като гаранции по гаранционни договори и повторно използваните средства от програмата за нови гаранционни договори |
| Вид финансиране | Инвестиционен кредит и/или лизинг и/или за кредит за оборотни средства |
| Инвестиционен период | до 10 години |
| Сектори | Всички сектори, допустими по ОПИК 2014-2020 |
| Целеви крайни получатели | МСП от секторите съгласно Националната стратегия за насърчване на МСП; МСП с по-високи нива на риск; |
| Адресиране на идентифицирани пазарни неуспехи | Пазарни неуспехи, които ще бъдат адресирани пряко или косвено с настоящия инструмент: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Високо ниво на задлъжнялост на българските МСП ➤ Липса на приемливо обезпечение ➤ Ориентация към нискотехнологична икономика; ➤ Липса на адекватна технологична инфраструктура, която би могла да бъде използвана от местните МСП за иновации; ➤ Липса на финансова подкрепа за комерсиализиране на иновациите; |

Инструмент за Микрофинансиране

Анализът на пазарните неуспехи категорично показва, че в България пазарът на микрофинансирането е недостатъчно развит, условията, които се предлагат от микрофинансиращите институции са несъпоставими с тези, които получават останалите участници на пазара. Броят микро предприятия в България, които търсят микрофинансиране и срещат трудности при неговото намиране и обезпечаване е значителен. По-голямата част от големите финансови институции не оперират на този пазарен сегмент, а тези, които оперират намаляват експозициите си и съответно обема на микрокредитиране се свива. Тези изводи обуславят структурирането на инструмент за микрофинансиране, който да предоставя кредити

в размер до 35 000 евро на микро предприятия в България при облекчени лихвени условия и обезпечение.

Необходимо е да се направи демаркация между настоящият инструмент и финансовите инструменти, които ще бъдат структурирани по Оперативна програма Човешки ресурси 2014-2020 година с оглед допълняемост и липса на двойно финансиране и припокриване.

От съществено значение за доброто функциониране на инструмента за микро финансиране е управлението на инструмента да насърчава включването в него на значителен брой микро финансиращи институции в цялата страна, популяризирането му и целевото фокусиране на инструмента.

За целта се структурира инструмент за микрофинансиране за финансиране на портфейл от микро кредити, при които до 70% от всеки кредит се финансират от Оперативната програма с 0% лихва, а останалите минимум 30% се осигуряват на пазарен принцип от финансиращата институция (банкова или небанкова институция). Продуктът предоставя до 70% споделяне на риска и кофинансиране, като целта е да се намали пазарния лихвен процент на кредитите за микро предприятия с 50- 70%.

Графика 14:



Таблица 28:

**ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 2:
 ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И КАПАЦИТЕТ ЗА РАСТЕЖ НА МСП**

| Характеристика на финансовия продукт | Микрофинансиране чрез споделяне на риска |
|--|---|
| Инвестиционен приоритет 2.2. | Капацитет за растеж на МСП |
| Цел на инструмента | Целта на този финансов инструмент е да предостави заеми с ниски нива на лихвен процент на микро предприятия, с цел да се ограничат специфичните трудности, които те изпитват при нужда от достъп до финансиране, в резултат от несъответствието между лихвените нива и изискванията за обезпечение, предлагани от банките и тези, които бизнеса може да си позволи. |
| Структура на инструмента | инструмент за микрофинансиране за финансиране на портфейл от микро кредити, при които до 70% от всеки кредит се финансират от Оперативната програма с 0% лихва, а останалите минимум 30% се осигуряват на пазарен принцип от финансиращата институция (банкова или небанкова институция). Продуктът предоставя до 70% споделяне на риска и кофинансиране, като целта е да се намали пазарния лихвен процент на кредитите за микро предприятия с 50-70%. |
| Режим на държавна помощ | Приложен режим в случая е Регламент (ЕС) 1407/2013 за помощ de minimis тъй като максималния размер на помощта е 35 000 евро и е под тавана от 200 000 евро за минимална помощ. Микропредприятията трябва да отговарят на всички условия на регламента за допустимост. |
| Бюджет на инструмента | До 15 млн. евро |
| Максимална стойност на инвестицията | До 35 000 евро |
| Типове инвестиции | Инвестиционен кредит и/или кредит за оборотни средства за растеж и развитие, подобряване на управленския капацитет, организацията на маркетинг и подобряване на продукцията по веригата на стойността, които създават пазарни предимства и при това повишават конкурентоспособността на фирмите. |
| Ливъридж | Структурата на инструмента ще допринесе за директен ливъридж чрез минимум 30% участие на частен капитал от финансиращата институция. |
| Привлечен допълнителен капитал | Допълнителен ресурс ще бъде привлечен от микро финансиращите институции, одобрени за участие в инициативата за предлагане на микро финансиране |

| ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 2: ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И КАПАЦИТЕТ ЗА РАСТЕЖ НА МСП | |
|---|---|
| Характеристика на финансовия продукт | Микрофинансиране чрез споделяне на риска |
| Възнаграждение на финансовия посредник | 1.5% годишно възнаграждение изчислено като процент от средствата на програмата платени на крайни бенефициенти като микрокредити или ре-инвестирани средства свързани с ресурси на програмата, които предстои да бъдат изплащани |
| Вид финансиране | микрофинансиране |
| Инвестиционен период | до 10 години |
| Сектори | Всички сектори, допустими по ОПИК 2014-2020 |
| Целеви крайни получатели | Микро предприятия, регистрирани в България |
| Адресиране на идентифицирани пазарни неуспехи | <p>Пазарни неуспехи, които ще бъдат адресирани пряко или косвено с настоящия инструмент:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Слаборазвит сектор на микрофинансиране в България ➤ Малко на брой институции, предлагащи микрофинансиране ➤ Недостатъчна капитализация на микрофинансиращите институции ➤ Високи лихвени проценти и високи изисквания към обезпечението ➤ Микро финансиращите институции се насочват към финансиране на микро фирми от горния сегмент, долния сегмент остава непокрит ➤ Високо ниво на задлъжнялост на българските МСП ➤ Липса на приемливо обезпечение ➤ Ориентация към нискотехнологична икономика; |

Таблица 29:

| ПРИОРИТЕТНА ОС 3: Енергийна и ресурсна ефективност | | |
|---|---|--|
| Инвестиционен приоритет | 3.1. „Енергийни технологии и енергийна ефективност“ | 3.2. „Ресурсна ефективност“ |
| Тематична цел | ТЦ 4 „Подкрепа за преминаването към нисковъглеродна икономика във всички сектори— | ТЦ 6 „Опазване на околната среда и насърчаване на ресурсната ефективност— |
| Цели на инвестиционен приоритет | <ul style="list-style-type: none"> ➤ намаляване на енергийната интензивност на икономиката, основно посредством повишаване на енергийната ефективност и гъвкавост на предприятията, а от там и на икономиката на | <ul style="list-style-type: none"> ➤ подкрепа за повишаване ресурсната ефективност на предприятията, включително принос към критерии по приоритетна област „Околна среда— на Националната стратегия за насърчаване на |

| ПРИОРИТЕТНА ОС 3: Енергийна и ресурсна ефективност | | |
|---|--|---|
| | страната в съответствие с Националната енергийна стратегия. | МСП 2014-2020 г. |
| Специфични цели | Намаляване на енергийната интензивност на икономиката | Повишаване на дела на МСП с внедрени мерки за ефективно използване на ресурсите |
| Бюджет | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Общо: € 319 055 301 ➤ <i>ЕС: €271 197 006</i> ➤ <i>НБ: € 47 858 295.15</i> | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Общо: € 36 631 331 ➤ <i>ЕС: € 31 136 631</i> ➤ <i>НБ: € 5 494 699.65</i> |
| | Общо: € 355 686 632 <i>ЕС: € 302 333 637</i> <i>НБ: € 53 352 994.8</i> | |
| | Планиран бюджет за <u>финансови инструменти</u> по Оста 30 млн. евро или 8% . | |
| Дейности | <ul style="list-style-type: none"> ➤ подкрепа за повишаване на енергийната ефективност в предприятията; ➤ подкрепа за създаване на възможности за по-ефективно използване на природния газ с оглед на допълнителни възможности за допълнителни възможности на предприятията да реализират енергийни спестявания; ➤ институционална подкрепа за устойчиво енергийно развитие; ➤ финансов инструмент за мерки за енергийна ефективност в предприятията, комбиниран с безвъзмездна финансова помощ. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ подкрепа за пилотни и демонстрационни инициативи за повишаване ефективно използване на ресурсите в предприятия и/или групи предприятия. |
| Целева група | Съществуващи предприятия (извън секторите на търговия и услуги). | МСП, организации на МСП, клъстери, индустриални зони, МИГ. |

ГАРАНЦИИ ПОКРИВАЩИ ЗАГУБИ ПО ПОРТФЕЙЛ ОТ ЗАЕМИ

В резултат от анализа на пазарните неуспехи, в частност предлагането на финансиране и състоянието на банковата система, се открие извода, че при настоящите външни и вътрешни макроикономически условия, българската банкова система е ликвидна. Анализът на кредитния риск на определени проекти и предприятия обаче показва, че голяма част от българските компании изпитват затруднения да обезпечат нужното им финансиране, както и поради по-високия им риск, получават по-неблагоприятни условия.

От друга страна, макроикономическият анализ показва много висока енергоемкост на страната - 5,6 пъти по-висока от средното за ЕС-27, а отделянето на въглеродни емисии е 6,4 пъти по-високо от средното за ЕС-27. В същото време, пазарът на енергийно-ефективни продукти в България все още е относително малък, като нивата на пазарно проникване на някои важни най-добри налични технологии (НДНТ) са под 0,5 % (далеч под нивата на западноевропейските пазари).

Прегледът на възможностите за предоставяне на финансов ресурс за проекти за енергийна ефективност открие редица международни финансови институции, предоставящи кредитни линии на местни финансови институции.

В тази връзка, за да се покрие пазарният недостиг на дългово финансиране за енергийна ефективност, ESCo компании, се предлага структуриране на гаранционен инструмент с минимален ливъридж от 1:5, със средства от програмата в размер на **40 млн. евро**, които с привлечения допълнителен ресурс от международни финансови институции да осигурят финансиране в системата в размер на около **200 млн. евро**.

Този ресурс, в допълнение към ресурса от 900 млн. евро, структуриран по Ос 1 и Ос 2, ще формират **ресурс за дългово финансиране от 1100 млн. евро** и по този начин ще покрият изчисленият **финансов дисбаланс от порядъка на 799 – 1226 млн. евро**.

Графика 15:



Таблица 30:

| ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 3: ЕНЕРГИЙНА И РЕСУРСНА ЕФЕКТИВНОСТ | |
|--|--|
| Характеристика на финансовия продукт | Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми |
| Инвестиционен приоритет 3.1. | Енергийни технологии и енергийна ефективност |
| Цел на инструмента | Целта на инструмента предоставящ гаранции по портфейли от заеми е да стимулира банковото кредитиране на МСП и големи предприятия чрез предоставяне на гаранция на финансовите посредници, с цел да се ограничат специфичните трудности, които МСП изпитват при нужда от достъп до финансиране, като липсата на достатъчно обезпечение, високите лихвени нива на кредитния ресурс, както и относително високия риск, с който МСП се оценяват от банките за проектите си за енергийна ефективност; финансиране на ESCo компании като механизъм за изпълнение на проекти за енергийна ефективност |
| Структура на инструмента | структуриране на гаранционен инструмент (first loss unfunded risk sharing guarantees) - До 80% за всеки заем включен в портфейла на финансовия посредник, с CAP на ниво портфейл 25%; |
| Планирана комбинация с грант | Инструментът ще бъде комбиниран с Техническа помощ, която ще подпомага МСП при идентифициране и оценка на инвестиционни възможности от техническа гледна точка, свързани с енергийно ефективни мерки, ще подпомага подготовката на банкируеми проекти за енергийна ефективност |
| Режим на държавна помощ | Общия регламент за групово освобождаване (ОРГО) General Block Exemption Regulation (GBER) Предвидената помощ е под формата на рисково финансиране - гаранции за портфейли от заеми за енергийна ефективност, което е в приложното поле на регламент (ЕС) 651/2014 и по-специално - по Раздел 7 - Помощи за опазване на околната среда –чл. 38 – инвестиционни помощи за повишаване на енергийната ефективност. Интензитета на помощта е до 30% от допустимите разходи, които могат да бъдат увеличени по условията на чл. 38, т. 5 и т. 6 на регламента. Както ще бъдат спазвани и максимално допустимите прагове съгласно чл. 4 на Регламента. При прилагането на раздел 7 от ОРГО, чл. 38 ще е необходимо разработване и прилагане на методология за изчисляване на brutния грант еквивалент на помощта, което може да доведе до административна тежест и до ограничаване обхвата на инструмента. Условията по чл. 38, пар. 2 и пар.3 следва да се съблюдават за да осигурят допустимост на помощта, както и да се |

**ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 3:
 ЕНЕРГИЙНА И РЕСУРСНА ЕФЕКТИВНОСТ**

| Характеристика на финансовия продукт | Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми |
|---|--|
| | <p>предвиди механизъм за улесняване на усложненото определяне на допустимостта на разходите. В заключение - целта и структурата на инструмента отговарят на общите и специфични изисквания и са в съответствие с т. 5 от преамбюла на регламента за такива помощи, които "...обслужват цел от общ интерес, имат ясен стимулиращ ефект, са уместни и пропорционални, предоставят се при пълна прозрачност, подлежат на контролен механизъм и на редовна оценка и не се отразяват неблагоприятно на условията за търговия до степен, която противоречи на общия интерес."</p> <p>Втора възможност за прилагането на инструмента е комбинирано на чл. 21 от ОРГО и de minimis, както и Регламент 1407/2013 към помощта de minimis..</p> |
| Бюджет на инструмента | До 40 млн. евро |
| Максимално гарантирано покритие | До 1.5 млн. евро, намалена до 750,000 евро за МСП, които имат дейност в отрасъл „сухопътен транспорт”, като в някои случаи е възможно прагът на максималното гарантирано покритие да достигне 15 млн. евро съгласно приложимия регламент |
| Типове инвестиции | Инвестиционен кредит за повишаване на енергийната ефективност в предприятията. |
| Ливъридж | <p>ливъридж 5 пъти</p> <p>Ресурс за кредитиране, привлечен от специализирани международни институции – до 200 млн. евро (5 пъти);</p> <p>Допълнителен ресурс, предоставен от финансиращите институции, участващи в инструмента</p> <p>Националното съфинансиране в размер на 5-15% в зависимост от структурата на програмата</p> |
| Привлечен допълнителен капитал | Частен ресурс ще бъде търсен от специализирани институции, предоставящи ресурс на търговски банки за кредитиране на проекти за енергийна ефективност. На ниво конкретна сделка допълнителен частен ресурс ще бъде привлечен и от финансовите институции, финансиращи конкретния проект |
| Възнаграждение на финансовия посредник | 1.5% годишно възнаграждение изчислено като процент от средствата на програмата ангажирани като гаранции по гаранционни договори и повторно използваните средства от програмата за нови гаранционни договори |
| Вид финансиране | Целеви Инвестиционен кредит за проекти за енергийна ефективност |

| ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ ПРИОРИТЕТНА ОС 3: ЕНЕРГИЙНА И РЕСУРСНА ЕФЕКТИВНОСТ | |
|--|---|
| Характеристика на финансовия продукт | Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми |
| | Оборотно финансиране / кредитни линии срещу вземания за ЕСКО компании |
| Инвестиционен период | до 10 години |
| Сектори | Всички сектори |
| Целеви крайни получатели | Съществуващи предприятия |
| Адресиране на идентифицирани пазарни неуспехи | <p>Пазарни неуспехи, които ще бъдат адресирани пряко или косвено с настоящия инструмент:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ висока степен на ресурсна и особено енергийна интензивност на производството, ниска степен на приложение на нови технологии ➤ неосъзнаване на потенциалните ползи от проектите за енергийна ефективност както от финансовите институции, така и от предприятията; ➤ липса на капацитет в предприятията за подготовка на банкируеми проекти за енергийна ефективност и енергийни технологии; ➤ липса на капацитет във финансовите институции за оценка на проекти за енергийна ефективност и енергийни технологии; ➤ нагласи в предприятията за висок риск и ниска възвръщаемост на проектите за енергийна ефективност и енергийни технологии; ➤ високи бюджетни ограничения на предприятията за проекти за енергийна ефективност поради липса на експертиза за оценка на ползите от проектите; ➤ липса на измерими резултати на голяма част от реализираните проекти за енергийна ефективност. |