



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
ЕВРОПЕЙСКИ ФОНД
ЗА РЕГИОНАЛНО РАЗВИТИЕ



ФОНД НА
ФОНДОВЕТЕ

ФОНД МЕНИДЖЪР НА
ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ
В БЪЛГАРИЯ



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
ИНОВАЦИИ И
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ

Доклад от пазарни консултации Портфейлни гаранции с таван на загубите Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“

Май 2019 г.

Ограничение на отговорността

Настоящият доклад („Документът“) е изготвен единствено във връзка с проведени пазарни консултации по смисъла на чл. 44, ал.1 от Закона за обществените поръчки („ЗОП“) и в изпълнение на условията, заложи в чл.44, ал.3, т.1 от ЗОП във връзка с финансов инструмент „Портфейлни гаранции с таван на загубите“ (Финансовия инструмент), финансиран със средства от Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“ 2014 – 2020 („ОПИК“) и не следва да се използва за други цели.

„Фонд мениджър на финансови инструменти в България“ ЕАД (ФМФИБ) не поема отговорност, нито гарантира задължения, финансови или други, пред което и да е лице, включително и пред трети лица, във връзка с информацията съдържаща се в този Документ. Съдържанието на настоящият Документ не представлява съвет от страна на ФМФИБ към което и да е лице да предприеме или не определени действия, включително, но не само, свързани с осъществяване на сделки, инвестиции, предоставяне на финансиране и/или поемането на каквито и да е ангажименти.

Ангажименти от страна на ФМФИБ могат да бъдат поети само след приключване на процедурата за избор на финансов посредник и сключване на оперативно споразумение с избран изпълнител.

Документът, в неговата цялост или отделни негови части, не могат да бъдат използвани, разпространявани или цитирани без изричното писмено съгласие на ФМФИБ.

Съдържание

Въведение	3
Участници	3
Ключови параметри на финансовия инструмент.....	3
<i>Интерес към иновации и енергийна ефективност</i>	<i>3</i>
<i>Интереса към МСП и големи предприятия</i>	<i>4</i>
<i>Ограничение в политиките на ФП, които могат да противоречат с целите на инструмента.....</i>	<i>4</i>
<i>Продукти и основни параметри</i>	<i>5</i>
<i>Възможност за преливане на средства.....</i>	<i>6</i>
Финансова структура	6
<i>Специфики на гаранционния механизъм</i>	<i>6</i>
<i>Определяне на брутен еквивалент на безвъзмездната помощ.....</i>	<i>6</i>
Оперативно управление на финансовия инструмент	7
<i>Допълване и промяна на вътрешните правила на финансовия посредник.....</i>	<i>7</i>
<i>Гаранция на траншове</i>	<i>7</i>
<i>Опит с докладване и одити в контекста на ЕСИФ</i>	<i>7</i>
<i>Правна форма и оперативно управление</i>	<i>7</i>
Специфични изисквания към сегментите.....	8
<i>Дефиниция за “иновация”</i>	<i>8</i>
<i>Обхват на продукта за Енергийна ефективност и подход за определяне на спестяванията</i>	<i>8</i>
<i>Енергиен одит и одитори</i>	<i>9</i>
<i>Управление на лоши кредити в контекста на гаранцията</i>	<i>10</i>
<i>Подход към пренасянето на ползата от гаранцията към краен получател.....</i>	<i>10</i>
Списък с приложения	11
<i>Приложение 1.....</i>	<i>12</i>
<i>Приложение 2.....</i>	<i>13</i>

Въведение

ФМФИБ проведе пазарни консултации във връзка със структурирането на Финансовия инструмент (ФИ) Портфейлни гаранции с таван на загубите, подкрепен от Оперативна програма "Иновации и конкурентоспособност" 2014-2020 г. (ОПИК). Срещи със заинтересованите лица бяха проведени в периода от 25 март до 20 май 2019 г.

Публичните средства, предназначени за структурирането на фонда, възлизат приблизително на 70.0 милиона евро.

Пазарните консултации бяха проведени, с цел събиране на актуална обратна информация от широк кръг заинтересовани страни, опериращи на банковия и кредитен пазар в България. Пазарният тест има за цел, вземайки предвид нуждите и потенциала на пазарна среда, да подпомогне оптимизирането на условията и структурирането на максимално ефективен финансов инструмент, и да предизвиква на интерес в по-голям брой потенциални посредници.

Участници

За идентифициране на възможни групи от заинтересовани в процеса лица, включително потенциални Финансови посредници (ФП), както и пазарни участници беше проведен предварителен анализ. За участие в пазарния тест бяха поканени представители на банковия сектор, асоциации и други потенциални финансови посредници и заинтересовани лица.

В пазарните консултации взеха участие десет банкови и финансови институции, три асоциации и три други заинтересовани страни. По време на пазарните срещи, участниците изразиха своите тези и мнения, и дадоха отговори на въпроси важни за структурирането на финансовия инструмент. Част от участниците изявиха желание да изпратят допълнителна информация след провеждане на срещите, с която да бъде подпомогнат процеса по структуриране на финансовия инструмент. Допълнителната информация към момента не е получена.

Ключови параметри на финансовия инструмент

Интерес към иновации и енергийна ефективност

Участниците в пазарния тест изразиха по-голям интерес към портфейла за иновации. В допълнение, повечето от тях споделиха, че към момента не са имали инструмент насочен към енергийна ефективност. Част от участниците споделиха, че имат опит с JEREMIE, „SME Initiative“, „Cosme“, „InnovFin“, НГФ и други.

По-голямата част от участниците изразиха мнение че генерирането на нов портфейл в сектор иновации не би следвало да представлява съществено предизвикателство, предвид настоящото състояние на пазара. Повечето от тях, не пожелаха да предоставят конкретни прогнози за размер на нов портфейл за двата сектора, като индикативните очаквания са в диапазона от 10 – 50 млн. лв. за двете области общо. Участниците от банковия сектор споделиха, че целевия портфейл е сравнително малък спрямо активността им в сегмента и пазарната среда.

Във връзка със сектор „Енергийна ефективност“ (ЕЕ), банковият сектор е на мнение, че ще има сделки, но очакванията са да има препокриване на част от параметрите и сделките в двата сектора. Представителите на банковия сектор допълниха, че в някои от случаите подновяването на машини и инвентар на дадено предприятие подобрява, както продуктивността, така и енергийната ефективност.

Представители на енергийния сектор са на мнение, че крайните участници все още разчитат на грантови схеми, и привличането им към продукт свързан с Енергийна ефективност може да се окаже предизвикателство. Те подчертаха важноста на добре структуриран инструмент насочен към енергийна ефективност, който да бъде достатъчно привлекателен както за МСП, така и за големите предприятия.

Имайки предвид хоризонталните политики на ОПИК и тематичните области посочени в „Иновационна стратегия за интелигентна специализация“ (ИСИС), портфейлната гаранция допълнително се подкрепя от идеята, че фондът следва да инвестира в дейности и проекти в четири широки категории:

- мехатроника и чисти технологии;
- информатика и ИКТ;
- индустрия за здравословен живот и биотехнологии;
- нови технологии в творческите и рекреативните индустрии;

Някои от участниците имаха съмнения, че тези секторни ограничения са поставени на ниво компания, като бяха на мнение, че подобен тип ограничение би намалило пазарните възможности за потенциални сделки.

Представителите на ФМФИБ, подчертаха, че крайните получатели, могат да бъдат представители на всяка индустрия, с изключение на тези, които са изрично изключени от списъка за допустимост съгласно документацията.

Потенциалните финансови посредници изрично подчертаха, че не могат да се ангажират с точна прогноза за оптимален размер на нов портфейл и очаквани параметри за двата сегмента, тъй като те са предмет на преценка след пускане на процедурата за инструмента. От друга страна, всеки един от тях е на мнение, че има достатъчно потенциални сделки и търсене, както за иновации така и за ЕЕ, за да бъде разпределен целият публичен ресурс. В допълнение, участниците в пазарния тест подчертаха, че успехът на схемата ще зависи предимно от яснотата в изискванията за допустимост.

Интереса към МСП и големи предприятия

Участниците са на мнение, че сектор иновации ще покрие както МСП, така и големите предприятия, базирайки се на моментната пазарна среда и техният опит.

Във връзка със сектор за ЕЕ, мнозинството потенциални финансови посредници имат съмнение, че гаранциите в сектор енергийна ефективност са по-приложими при големите и средните компании. В допълнение, те са на мнение, че съществуват потенциални сделки в малките и микро предприятия, но в значително по-малък брой. Във връзка с боря на сделките за малките и микро предприятия участниците добавиха, че разходите за енергийни одити и/или удостоверения за направени енергийни спестявания биха направили продукта по-малко привлекателен.

От друга страна някои участници в пазарния тест споменаха за наличие от потенциални проекти с готови енергийни одити, които не се успели да получат финансиране по грантови програми за енергийна ефективност. Според участниците такъв тип компании могат да бъдат привлечени, но не разчитат на голям интерес, поради очакванията на пазара за грантови схеми.

Потенциалните финансови посредници имаха различни цели и предположения за среден размер на кредита, като по информацията, получена от пазарните срещи, участниците могат да покрият целия сегмент от кредитиране. В допълнение, повечето потенциални финансови посредници очакват среден размер на кредит от 0,5 млн. лв. и средна сročност на потенциалния портфейл – 5-6 години. Те също така допълниха, че сделки над 1 млн. евро ще бъдат рядкост. Потенциалните финансови посредници са на мнение, че периода за генериране на нов портфейл до декември 2023 е би бил напълно достатъчен за постигане на целите и изискванията на инструмента.

Ограничение в политиките на ФП, които могат да противоречат с целите на инструмента

Съществуващи ограничения в политиката на ФП, които до противоречат на целите на инструмента не бяха идентифицирани на този етап. Голяма част от финансовите посредници споделиха, че нямат пряко приложими ограничения към финансовия инструмент. Обсъден бе въпроса относно възможността за

налагане на ограничения по отношение на концентрацията на портфейла в определени сектори от страна на ФМФИБ. В процеса на дискусия, страните достигнаха до извода, че подобен подход не би бил необходим предвид наличието на сходни ограничения в съществуващите кредитни политики на потенциалните финансови посредници.

В допълнение, трима от участниците в пазарния тест споделиха, че единствено ограничение за създаването на нов продукт би бил минимален обем на нов портфейл. Участниците допълниха, че подобно ограничение е поставено с цел покриване на административните и оперативни разходи свързани с изпълнението на инструмента.

Продукти и основни параметри

На срещите бяха обсъдени възможните продукти и изискванията за допустимост на кредитните сделки. Мнозинството потенциални финансови посредници подчертаха нуждата от ясно дефинирани изисквания за допустимост, тъй като от това до голяма степен би зависил и успеха на финансовия инструмент.

В тази връзка, по време на пазарните срещи бяха представени допустимите инвестиции за всеки от двата портфейла. Предложените от ФМФИБ допустими проекти в портфейла за иновации включват следните дейности:

- собствена научноизследователска и развойна дейност (НИРД)
- въвеждане на резултати от НИРД
- Придобиване и въвеждане на интелектуална собственост
- развитие, придобиване или въвеждане на други иновации

От страна на портфейла за енергийна ефективност, допустимите проекти включват следните дейности:

- енергийна ефективност в недвижими имоти с бизнес предназначение
- енергийна ефективност за производствени системи, машини, оборудване и бизнес процеси
- всички проекти следва да бъдат свързани с мерки за енергийна ефективност, предвидени от енергиен одит

Мнозинството потенциални участници бяха на мнение, че предложените допустими дейности и дефиницията на „иновация“, от страна на ФМФИБ са достатъчно широки и не биха ограничили потенциалните инвестиционни проекти в двата сектора.

Във връзка с типовете кредитни продукти, потенциалните ФП бяха на мнение, че инвестиционни и оборотни кредити са необходимите инструменти за качествено изпълнение на продукта. Представителите от финансовия сектор се обединиха около мнението, че лизингова схема от типа оперативен лизинг не би била интересна за тях и няма да генерира значително повече потенциални сделки. В допълнение те подчертаха, че подобен тип лизингова схема би била трудна и рискова за изпълнение и също така ще усложни процеса по структуриране и в последствие администриране на финансовия инструмент.

По време на срещите с пазара бяха обсъдени възможности за финансиране на ДДС лимити и третирането на ДДС в контекста на двата сектора. Участниците не изявиха интерес към подобен тип схема, тъй като очакват по-ниски размери на кредити, при които ДДС-то не би било достатъчно значимо.

В допълнение, част от участниците са на мнение че има потенциал за структуриране на продукт, базиран на ЕСКО договори. От друга страна, участниците от банковия сегмент споделиха, че не финансират подобен тип компании, или ако финансират, то това са компании, които изпълняват договори с общини.

Потенциалните финансови посредници смятат, че ще срещат проекти, чийто инвестиции ще допринасят, както за иновации така и за енергийна ефективност. В тази връзка, беше администрирането на подобни

случаи. Както ФМФИБ, така и потенциалните посредници се обединиха около идеята, в подобни случаи финансовите посредници ще трябва да преценяват за кой портфейл е по-приложим даден проект и в последствие да го прибавят към него.

Възможност за преливане на средства

Голяма част от участниците имат интерес към възможност за преливане на бюджет между двата сектора. На срещите бяха обсъдени ограниченията на ФМФИБ от гледна точка на фиксираните бюджети във споразумението с управляващия орган. ФМФИБ има за цел да постигне допълнителна гъвкавост, като предостави възможността на ФП да договорят лимити за ЕЕ и Иновации, а в процеса на изпълнение да имат възможност да прехвърлят гаранционен лимит между двете. В допълнение, прехвърлянето ще бъде възможно след съгласие на ФМФИБ, предвид фиксираните бюджети. ФМФИБ ще се стреми да управлява процеса на портфейлно ниво, но структурирано решение в тази връзка все още няма.

Финансова структура

Специфики на гаранционния механизъм

По време на срещите, бяха обсъдени следните основни специфики на гаранционния механизъм:

- гаранцията, издадена от ФМФИБ, би могла да възстанови до 80% от покритите загуби във връзка с индивидуален заем
- независимо от другите условия по гаранцията, ФМФИБ ограничава експозицията си към съответния посредник чрез таван на загубите

С потенциалните финансови посредници бяха обсъдени различни опции за изчисляване на нивото на тавана на загубите, като първо беше обсъден подхода по съществуващите им финансови инструменти. ФМФИБ предостави няколко работни варианта за изчисляване на нивото на тавана на загубите. При първият вариант, тавана на загубите от портфейла, се определя на база на представянето на кредитния портфейл на съответния финансов посредник. Вторият вариант се базира на осреднени официални данни за банковата система, публикувани от БНБ. В допълнение, беше обсъден подход базиран на нивата на кредитите в неизпълнение.

Участниците не изразиха общи предпочитания и следователно ФМФИБ не стигна до заключение, кой от предложените варианти е по-приложим.

В допълнение, ФМФИБ има за цел да предостави на всички заинтересовани финансови посредници възможност да предложат процент на покритие според различните кредити. Предложенията би могло да бъдат базирани на кредитния рейтинг на конкретния кредитополучател, определен от ФП. С цел улеснение на изпълнението, рейтинговите скали на всеки ФП ще бъдат разделени на квартали, като потенциалните ФП ще могат да предложат различно покритие за всеки квартал. Пазарните участници от банковия сектор подкрепиха идеята, тъй като по този начин те ще имат възможност да генерират по-голям портфейл. Повечето от тях, бяха на мнение, че няма да имат нужда от максималните 80% гаранция при по-ниско рисковите клиенти.

Определяне на брутен еквивалент на безвъзмездната помощ

ФМФИБ представи три опции за приложим регламент, които определят индикативните условия по заемите. Опция 1 и Опция 2 са базирани на приложимите правила за държавна помощ по регламент „de minimis“. Общото при двата варианта, е че посредника ще трябва да изчисли брутният еквивалент на помощта. От друга страна, една от разликите помежду им е в начина на изчисление на брутният еквивалент на помощта, като при Опция 1 се изчислява като съответна част от тавана от 200х.евро (при стойности по-ниски от посочените), а при Опция 2, резултатът следва да не надвишава 200х.евро. Друга съществена разлика са праговете на отделните експозиции към група свързани кредитополучатели.

Опция 3 е базирана на Общ регламент за групово освобождаване (ОРГО). Бяха представени разликите в индикативните условия и изисквания по заемите при прилагане на Опция 3. Съгласно Опция 3, максималния размер на помощта се определя чрез номинален размер на кредита, който е 15 млн. евро. Важно е да се отбележи, че при тази опция са допустими само микро, малки или средни предприятия. В опция 3 има следните допълни изисквания- предприятия, чиито акции не се котираат на фондовата борса и отговарят на поне едно от следните изисквания:

- не упражняват дейност на нито един пазар
- упражняват дейност на който и да е пазар от по-малко от 7 години
- инвестицията е удостоверена с бизнес план изготвен с цел навлизането на нов продукт или географски пазар и надхвърля 50% от средния им годишен оборот през предходните 5 години

При тази опция са приложими аналогични на Опция 1 и 2 параметри- размерът на гаранцията е ограничен до 80% на ниво сделка, а общите загуби са ограничени до 25% от съответния гарантиран портфейл.

По-голямата част участници предпочетоха Опция 1, защото според тях би била най-лесната за прилагане, и освен това имат опит с изчисленията и администрирането на „de minimis“. Някои от участниците споделиха, че са на мнение, че потенциалният ФП трябва да има възможност да избира приложимия режим на държавни помощи.

Оперативно управление на финансовия инструмент

Допълване и промяна на вътрешните правила на финансовия посредник

Практиките на по-голямата част от участниците в пазарния тест до този момент е създаването на специализирани контролни листи във връзка със определянето на допустимостта на крайния получател, както и във връзка с изчисленията на brutния грант еквивалент предвид приложимия режим на държавни помощи.

Гаранция на траншове

По време на пазарния тест, беше разгледана необходимостта за превеждане на средства от страна на ФМФИБ по гаранционната сметка на четири равни транша в рамките на периода на допустимост. В допълнение, бе изяснявано, че превеждането на последващи траншове би било функция на успешното създаване на нов портфейл от страна на финансовите посредници за преведените вече суми. В тази връзка, ФМФИБ предвижда въвеждането на опростена месечна отчетност, която да проследява напредъкът на съответния финансов посредник, като по този начин осигури навременното осигуряване на последващи траншове. Всички участници в пазарния тест споделиха, че подобно транширане на средствата не би представлявало проблем от тяхна гледна точка.

Опит с докладване и одити в контекста на ЕСИФ

По време на срещите от пазарния тест, беше обсъден опита с докладване и одити в контекста на ЕСИФ. Участниците от финансовия сектор изразиха мнение, че имат достатъчно опит и тези дейности не биха представлявали проблем за тях.

Правна форма и оперативно управление

Условията на гаранцията, ще бъдат учредени в гаранционен договор между посредника и ФМФИБ като издател на гаранцията. Участниците не дадоха допълнителна информация във връзка с правната форма и подкрепиха предложената от ФМФИБ форма на гаранционно споразумение.

В допълнение, гаранцията, предоставена от ФМФИБ, представлява залог на парични средства, като предоставя 100% капиталово облекчение. В тази връзка, потенциалните финансови посредници изразиха положително мнение, поради изискванията на централната банка към капиталовата адекватност на

банките. Възможността за получаване на капиталово облекчение в пълен размер спрямо генерирания портфейл представлява съществено предимство за потенциалните финансови посредници.

Специфични изисквания към сегментите

Дефиниция за „иновация“

ФМФИБ представи примерна дефиниция за „иновация“, която за целите на схемата това би бил всеки продукт, услуга или вътрешен процес, който е нов за бъдещия кредитополучател. Според участниците предложената дефиниция за иновация е достатъчно широка и не би следвало да създава риск от изключване на потенциални проекти. В допълнение, важна тема за потенциалните посредници, бяха начините на доказване, че в проектното предложение фигурира иновация. В презентацията на ФМФИБ бяха предложени три метода:

- бизнес план, който предвижда въвеждането на нов продукт, услуга или бизнес процес;
- документ свързан с права за интелектуална собственост
- документи за проверка на разходите, свързани с НИРД

Във връзка с ограничаване на риска от изключване на проекти, бяха обсъдени изискванията за бизнес план, които потенциалните посредници използват. Голяма част от потенциалните финансови посредници направиха предложение да бъде направен индикативен контролен лист, който да улесни процеса по определяне на допустимостта на проекта. ФМФИБ изрази съмнение, че създаването на контролен списък, би повишил рискът от изключване на потенциални проекти.

Потенциалните посредници са на мнение, че финансовите познания в МСП сегмента са изключително ниски. Те допълниха, че това е по-силно изявено при микро и малки предприятия, които често не могат да изготвят качествен бизнес план. Участниците от банковия сектор подчертаха, че много документация и администрация в повечето случаи отблъсква клиентите, като подчертаха нуждата им от съществено съдействие при изготвянето и администрирането им.

Обхват на продукта за Енергийна ефективност и подход за определяне на спестяванията

Продукта за енергийна ефективност има за цел да подпомага изпълнението на мерки, предвидени в енергийния одит на дадено дружество. ФМФИБ подчерта, че инструмента би могъл да финансира мерки за енергийна ефективност за всички видове активи, като посочи примери, които включват офиси, търговски и производствени сгради, оборудване, машини и други. В допълнение, ФМФИБ подчерта, че финансиране на принципно разширяване на производствен капацитет няма да бъде допустимо по схемата за енергийна ефективност.

Потенциалните финансови посредници подкрепиха предложения в презентацията на ФМФИБ, обхват за сектор енергийна ефективност и допълниха, че по-голямата част от проектите за енергийна ефективност ще бъдат предимно при средните и големите предприятия.

Във връзка с подхода за определяне на спестяванията, ФМФИБ представи примерна структура за процеса на изпълнение на финансовия инструмент за сектор енергийна ефективност. Беше подчертано, че всички мерки за енергийна ефективност, които ще бъдат изпълнение, трябва да бъдат подкрепени от задължителен енергиен одит. След прилагането на мерките за енергийна ефективност, резултатите от тях трябва да бъдат официално подкрепени, като в тази връзка ФМФИБ представи две основни възможности:

- получаване на сертификат от регистриран одитор на ЕЕ (различен от този, който е изпълнил първоначалния одит)
- изготвяне на доклад от банката, който потвърждава, че мерките са изпълнени

Участниците от банковият сектор подкрепиха възможността за изготвяне на доклад от банката, като допълниха, че имат експерти в различни области и са способни да извършват качествен мониторинг и последваща проверка на инвестиционния проект.

Както банките, така и останалите участници, се обединиха около идеята, че вторият вариант, който включва изготвяне на сертификат или вторичен одит от регистриран одитор, няма да бъде привлекателен за крайните получатели вариант, тъй като би оскъпил изпълнението на проекта допълнително. Участниците допълниха, че този вариант би затруднил изпълнението на инструмента в сектор енергийна ефективност, като споделиха, че ако проекта бъде правилно проследен, спецификациите, изискванията и инвестициите предложени в първичния енергиен одит ще доведат до нужните спестявания.

Енергиен одит и одитори

По време на срещите от пазарният тест, участниците бяха помолени за коментар по отношение на задължителния първоначален енергийния одит и покриването на разходите свързани с него. В тази връзка, бяха обследвани различни възможности за покриване на разходите за енергиен одит. Повечето участници се обединиха около идея стойността на енергийния одит да бъде финансирана с кредита. Някои участници подчертаха, че по този начин се редуцира и/или неутрализира ефекта от подобрените условия за лихва и/или обезпечение. Всички участника изразиха мнение, че разхода за енергиен одит би имал негативен ефект върху финансовото състояние на малките и микро предприятия, и също така би направил инструмента по-малко привлекателен.

В тази връзка бяха получени различни предложения за структуриране на техническа помощ, която да облекчи тежестта от разходите за енергиен одит. Повечето представители на пазара, които подкрепиха идеята за техническа помощ, предложиха да бъде направена грантова схема, която напълно да покрива разходите за енергийни одити. От страна на ФМФИБ, бяха изразени опасенията, че грантове за енергиен одит биха повишили пазарната цена на енергиен одит, и че извършен енергиен одит не гарантира кредитна сделка. В допълнение, беше обсъдена възможността да бъде поставена горна граница за покритие на сума за енергиен одит, както и възстановяване на средствата след осъществяване на проекта.

Във връзка със изискването за енергиен одит, беше предложена долна граница, под която не трябва да има изискване за енергиен одит при кандидатстване за финансиране. Според част от участниците, ако проекта не надвишава 100 хил. лв. енергийният одит трябва да отпадне. Те са на мнение, че това би генерирало значително голям брой допълнителни сделки за портфейла за енергийна ефективност.

Някои участници предложиха, финансовия инструмент да стимулира издаването на сертификат за направени енергийни спестявания, които в последствия могат да бъдат търгувани. Тази опция също валидира, че мерките описани в първоначалния са надлежно изпълнени и ефективни. В тази връзка бяха получени предложения за грантово финансиране на 50% от стойността на първоначалния енергиен одит и 50% от стойността на сертификата за енергийни спестявания.

Индикатори за изпълнение на инструмента

Според оперативното споразумение между ФМФИБ и УО на ОПИК, финансов инструмент “Портфейлни гаранции с таван на загубите” трябва да постигне определени минимални резултати в двата сегмента. В портфейла за иновации трябва да бъдат финансирани минимум 100 кредитополучателя, като 60 от тях трябва да въведат нови продукти за компанията. В допълнение, 40 крайни получатели трябва да въведат продукти, които за нови за пазара.

В сектор енергийна ефективност, финансовият инструмент трябва да постигне минимум 191 инвестиции, като минимум 161 от тях трябва да бъдат придружени с енергиен одит.

Участниците в пазарния тест бяха на мнение, че постигането на минималните резултати не би било трудност, особено в сектор иновации.

Управление на лоши кредити в контекста на гаранцията

Във връзка със управлението на лоши кредити в контекста на гаранцията, бяха обсъдени различни възможности за предявяване. Беше отбелязано, че в централните инструменти на ЕИФ, съществува практика позволяваща предявяване на плащане по гаранцията при възникване на случай на неизпълнение.

Въпроса бе коментиран с участниците в пазарния тест, като бе изяснено, че спецификата на гаранцията предоставена от ФМФИБ „зalog на парични средства, в полза на посредника“ адресира потенциалните притеснения на посредниците във връзка с механизма на предявяване.

В тази връзка, по-голяма част от участниците в пазарния тест подкрепиха предложената от ФМФИБ работна версия, за възможност за предявяване на гаранцията при представяне на изпълнителен лист. Участниците бяха обединени около идеята, като споделиха, че това би бил приемлив вариант за изпълнение на продукта.

Подход към пренасянето на ползата от гаранцията към краен получател

На участниците бяха представени четири варианта за пренасяне на ползата от гаранцията към краен получател:

- Понижаване на лихвения процент
- Понижаване на изискване за обезпеченост
- Комбинация от намаление на лихвен процент и изискване за обезпеченост
- Финансиране на по-рискови кредитополучатели

По време на срещите от пазарния тест бяха получени разнородни предпочитания към методите за пренасяне на ползата към крайния получател. Част от представителите на банковия сектор биха пренесли ползата чрез намаляване на лихвения процент. От друга страна някои участници споделиха, че поради голямата конкуренция на банковия процент, лихвения процент, който те предлагат е максимално занижен и биха пренесли ползата от гаранцията, чрез по-ниски изисквания за обезпечение. В допълнение, по-голяма част от потенциалните финансови посредници имат желание да имат възможност да избират метода на пренасянето на ползата от гаранцията към КП на база на индивидуален случай.

Списък с приложения

Приложение 1: Списък на лицата, участвали в провеждането на пазарните консултации

Приложение 2: Въпросник за провеждане на структурирано интервю при пазарни консултации с потенциален финансов посредник

Приложение 1

Участник	Потенциален финансов посредник
УниКредит Булбанк АД	Да
Обединена българска банка АД	Да
Райфайзенбанк (България) ЕАД	Да
Инвестбанк АД	Да
Пощенска банка	Да
ПроКредит Банк АД	Да
Първа инвестиционна банка АД	Да
Банка ДСК ЕАД	Да
СИС Кредит	Да
Българска търговско-промишлена палата	Да
Алианц Банк България АД	Да
Алианс за енергийна ефективност	Не
Еконолер	Да
Българо-американска кредитна банка АД	Да
Фонд “Енергийна ефективност и възобновяеми източници”	Не
Елана Холдинг АД	Да

Приложение 2

Въпросник за провеждане на структурирано интервю при пазарни консултации с потенциален финансов посредник

**Финансов инструмент „Портфейлни гаранции с таван на загубите“
Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“ 2014 – 2020**

1. Представяне на ФП

- 1.1. Бизнес стратегия и интерес към изпълнение на ФИ по принцип
- 1.2. Основни фактори, определящи състоянието на всеки от двата сегмента на пазара, финансиране на ЕЕ и на иновации (растеж/ стагниране финансиране, наличие на

достатъчно проекти, търсени/предлагани обеми и параметри на кредитите за тези КП, основни пазарни лидери/конкуренти в този сегмент).

1.3. Опит с финансиране на ЕЕ и проекти, свързани с иновации. Опит с ФИ в тази връзка;

Опит със сходни КП	Енергийна ефективност	Иновации
Приблизителен брой предоставени кредити в портфейла в момента		
Нов обем годишно (млн.лева)		
Средна сума в лева на индивидуална експозиция		
Средна лихва		
Средна срочност		
Максимален гратисен период в месеци		
Изисквано покритие с обезпечение		
Качество на портфейла (% на годишните загуби)		
Качество на портфейла (% покритие с провизии)		
Съотн. краткосрочни/ дългосрочни заеми		

2. Параметри на ФИ

Предпочитания към сектор

- 2.1. Коментар относно интереса на ФП към всеки от секторите, ЕЕ или Иновации;
- 2.2. Интереса към финансиране на МСП или на големи фирми във всеки от секторите;
- 2.3. Възможност за финансиране на общински дружества
- 2.4. Съществуващи ограничения в политиката на ФП, които да противоречат на целите на инструмента (например ограничения за нов бизнес в сегмента, секторни ограничения, мин. изисквания за обезпечения и други);

Финансова структура

- 2.5. Гаранционния продукт ли е оптимален за нуждите им
- 2.6. Коментар за възможността за покритие по квартали от рейтинговата скала
- 2.7. Очаквания за процент на таван на загубите предвид избрания подход
- 2.8. Максимален размер спрямо матуритет на индивидуалните кредити
- 2.9. Прилагане на двете възможности за изчисление на гранта, т.е. възможност за по-висок размер гаранция, но при по-сложен модел на прилагане на режима на държавна помощ
- 2.10. Коментар относно условията за предявяване и изплащане на гаранциите;
- 2.11. Коментар на възможността за гъвкав подход чрез договаряне на общ гаранционен лимит с подлимита за ЕЕ и Иновации и възможност за „преливане“ на средства между

двата подлимита. Алтернативно, би могло да се договори по един отделен лимит за всеки сектор, като се постигне максимална яснота в изпълнението

2.12. Коментар на залога на вземания от портфейла, като обезпечение за ФМФИБ

Финансиране и изграждане на портфейл

2.13. Възможност за генериране на нов портфейл в: 1) ЕЕ и 2) Иновации

2.14. Оптимален период на включване в портфейла за ЕЕ и Иновации

2.15. Оптимален размер на нов портфейл/ гаранционно покритие в милиони лева

Продукти

2.16. Коментар по предложените продукти, т.е. инвестиционни и оборотни кредити

2.17. Потенциал за ДДС лимити. Третиране на ДДС в контекста на двата сектора

2.18. Никой не му дреме защото очакват по малки кредити.

2.19. Потенциал за структуриране на приемлив лизингов продукт- не очакват съществен интерес.

2.20. Опит и наличие на потенциал за структуриране на продукт, базиран на ЕСКО

2.21. Възможна ли е комбинация между ЕЕ и Иновация в един проект. Потенциал за развитие на продукт

2.22. Основни очаквани параметри (ако е приложимо по сектор)

- Ценови условия (лихви и такси)
- Срочност
- Гратисен период
- Валута
- Обезпечение
- Други условия

Оперативно управление на ФИ

2.22. Необходимост от обогатяване и допълване на вътрешните правила на посредника. Възможност и вътрешна подкрепа за стартирането на такъв проект

2.23. Коментар по възможността гаранцията да бъде ангажирана на траншове

- 2.24. Опит с администрирането на схема по de minimis и предложения за подобрения
- 2.25. Опит с докладване и поддържане на одитна следа в контекста на ФИ по ЕСИФ. Предложения за подобрения
- 2.26. Опит с одити в контекста на ЕСИФ. Нередности и третиране на нередностите
- 2.27. Потенциален подход при установена частична Нередност на ниво краен получател
- 2.28. Потенциален подход при нередност или недопустимост за 100% от кредита

Правна форма и оперативно управление на ФГР

- 2.29. Коментар относно предложената форма на гаранционно споразумение:
 - Издател ФМФИБ;
 - Парично обезпечение в БНБ
 - Валута в лева

3. Специфични изисквания към сегментите

- 3.1. Разбиране на определението за Иновация, дефинирана в документацията и препоръки
- 3.2. Разбиране на обхвата на продукта за ЕЕ и препоръки
- 3.3. Оптимален подход при определянето и доказването на спестявания при ЕЕ
 - Очаквана стойност на енергийния одит:
 - За един кредитополучател, респ. МСП и Голямо предприятие
 - За цялата схема
- 3.4. Опции за покриване на разходите за енергиен одит. Предимства и недостатъци
 - За сметка на клиента, но включен в покрития кредит
 - За сметка на клиента с лихвена субсидия и гаранционно покритие
 - За сметка на ФМФИБ
- 3.5. Опции за управление на енергийните одитори
 - Изцяло по избор на клиента в рамките на регистрираните
 - Одобрен от банката списък с одитори

- Одобен от ФМФИБ списък с одитори

4. Управление на лоши кредити в контекста на гаранцията

- 4.1. Срокове и подход за обявяване в просрочие. Дефиниция за неизпълнение
- 4.2. Процедури по събиране на вземания
- 4.3. Получаване на изпълнителен лист

Подход към КП

- 4.4. Подход за достигане до крайните получатели;

5. Подход към пренасянето на ползата от гаранцията към КП, например

- Ценообразуване (т.е. снижаване на рисков марджин); Изисквания към обезпечения (на ниво кредит или на ниво портфейл); Фокусиране в конкретен рейтингов сегмент