



Съфинансирано от  
Европейския съюз



**ФОНД НА  
ФОНДОВЕТЕ**  
ФОНД МЕНИДЖЪР НА  
ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ  
В БЪЛГАРИЯ

## Доклад от пазарни консултации Финансов инструмент „Фонд за градско развитие“ Програма „Развитие на регионите“ 2021-2027

### 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 „Фонд за градско развитие“ (Финансовия инструмент), финансиран със средства от Програма „Развитие на регионите“ 2021 – 2027 (ПРР) 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 настоящия 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.

ноември 2023 г.

## Съдържание

<b>1.</b>	<b>Въведение</b> .....	<b>3</b>
<b>2.</b>	<b>Цел и индикативна структура на финансовия инструмент</b> .....	<b>3</b>
<b>3.</b>	<b>Обобщение на получените предложения и коментари от пазарния тест</b> .....	<b>4</b>
3.1.	<i>Структура и параметри на инструмента</i> .....	4
3.3.	<i>Териториален обхват</i> .....	7
3.4.	<i>Комбинация с Безвъзмездна финансова помощ (БФП) в единична операция</i> .....	7
3.5.	<i>Енергийна ефективност</i> .....	8
3.6.	<i>Режими на държавна помощ (ДП)</i> .....	10
3.7.	<i>Възнаграждение за управление на ФП</i> .....	10
3.8.	<i>Кредитна политика и секторни ограничения</i> .....	11
3.9.	<i>Сходен опит, интерес и капацитет за управление на ресурса</i> .....	11
3.10.	<i>Допълващо възлагане на ресурс от други програми</i> .....	12

## 1. Въведение

Настоящият доклад е изготвен на основание чл. 44 от Закона за обществените поръчки (ЗОП) и представя обобщение на получените предложения и коментари от участниците в проведените пазарни консултации за структуриране и изпълнение на финансов инструмент (ФИ) „Фонд за градско развитие“ (ФГР), подкрепен от Програма „Развитие на регионите“ 2021-2027 (ПРР).

Целта на пазарните консултации бе представяне и популяризиране на финансовия инструмент сред заинтересованите страни, предвид предстоящата обществена поръчка за подбор на финансови посредници (ФП) за изпълнение на ФГР, както и получаване на актуална обратна информация от пазарните участници относно предложената индикативна структура и параметри на инструмента.

Процесът по провеждане на пазарните консултации бе стартиран на 25 септември 2023 г. с публикуването на Профила на купувача в ЦАИС ЕОП на следните документи:

1. Покана за участие в пазарни консултации към заинтересованите лица;
2. Индикативна техническа спецификация за ФИ (ТС).

В поканата към заинтересованите лица бе указано, че пазарните консултации ще бъдат проведени под формата на индивидуални срещи в периода от публикуването ѝ до 10.10.2023 г. в офиса на ФМФИБ, находящ се в гр. София, на ул. „Кърниградска“ № 19, ет. 2. Поканата също съдържа списък с индикативните теми за обсъждане и връзка към електронен график за провеждане на срещите, в който участниците следваше да се регистрират предварително.

С оглед привличането на интереса на възможно най-широк кръг потенциални заинтересовани лица, стартирането на процеса по провеждане на пазарните консултации бе обявено на корпоративната Интернет страница на ФМФИБ, където бяха публикувани поканата и ТС, в социалните медии на дружеството, както и чрез изпращане по електронна поща на покани до текущите финансови посредници и до други идентифицирани потенциално заинтересовани страни.

В пазарния тест взеха участие 12 участника, вкл. 6 търговски банки и 6 дружества, които проявяват интерес за изпълнение на инструмента. Подробен списък на участниците е представен в Приложение 1 към настоящия Документ.

## 2. Цел и индикативна структура на финансовия инструмент

Целта на финансов инструмент „Фонд за градско развитие“ е да допринесе за постигане на целите и индикаторите на ПРР чрез осигуряване на финансиране на проекти на частни и публични крайни получатели, вкл. в комбинация с БФП, насочени към мерки за насърчаване на икономическата активност, устойчивата градска мобилност, подобряване и развитие на здравните и социалните услуги, образованието, културата, спорта, туризма, енергийната ефективност, качеството на елементите на околната среда и др.

Ресурсът за ФИ по ПРР в размер на 236,3 млн. евро, включващ финансиране от Европейския фонд за регионално развитие и съфинансиране от държавния бюджет на Република България, е обособен в два приоритета, както следва:

- Приоритет 1 „Интегрирано градско развитие“ (П1) за подкрепа на инвестиции в 10 големи градски общини в съответствие с плановете за интегрирано развитие на общините (ПИРО);
- Приоритет 2 „Интегрирано териториално развитие на регионите“ (П2) за подкрепа на инвестиции в 40 средноголеми и по-малки градски общини в съответствие с интегрираните териториални стратегии за развитие (ИТСР).

Съгласно индикативната структура на ФИ се предвижда да се финансират:

- заеми, със средства от ПРР и привлечено частно съфинансиране, възлизащо най-малко на 10% от цялото финансиране на ниво портфейл (в зависимост от режима на държавни помощи);
- портфейлни гаранции с таван на загубите (вкл. „вградени“) и/или индивидуални гаранции, финансирани със средства от ПРР, за намаляване на кредитния риск на финансовия посредник (ФП), с оглед облекчаване на процеса по привличане на частно съфинансиране до 50% на ниво ФГР;
- безвъзмездна финансова помощ в комбинация със заеми в единична операция.

Структурата за изпълнение на ФИ предвижда холдингов фонд и мин. един финансов посредник за всеки от регионите – Северна България и Южна България. Всеки от фондовете за градско развитие следва да обхваща всички сектори по Приоритет 1 и Приоритет 2 на ПРР 2021-2027.

През програмен период 2021-2027 финансовият инструмент се очаква да бъде реализиран в комбинация с безвъзмездна финансова помощ в една операция, като възможните форми на безвъзмездно финансиране са техническа помощ, инвестиционен грант и капиталова отстъпка.

Предвижда се и възможност в рамките на ФГР за комбиниране на ресурса от ПРР с ресурс от други програми, вкл. за интегрирани териториални инвестиции по Програма „Конкурентоспособност и иновации в предприятията“ (ПКИП), за инфраструктура за управление на битови отпадъци и рециклиране на разделно събрани отпадъци по Програма „Околна среда“ 2021-2027 (ПОС) и рециклиран ресурс от Оперативна програма „Региони в растеж“ 2014-2020 (ОПРР 2014-2020).

### 3. Обобщение на получените предложения и коментари от пазарния тест

В настоящия раздел са представени обобщените коментари и насоки от участниците в пазарните консултации, които ще бъдат взети предвид при изготвяне на финалната техническа спецификация на ФИ, част от тръжната документация за избор на ФП.

#### 3.1. Структура и параметри на инструмента

Една от основните цели на пазарното проучване бе ФМФИБ да установи предпочитания начин за прилагане на ФИ от страна на потенциалните финансови посредници, предвид индикираните в Техническата спецификация варианти за структура на инструмента, както следва:

- **Гаранционен инструмент** – участниците в пазарните консултации потвърдиха, че в структурата на инструмента следва да има гаранционен продукт, като проявиха интерес основно към портфейлната гаранция с таван на загубите и не изразиха интерес към индивидуални проектни гаранции.

По-голямата част от участниците изразиха мнение, че следва да се осигури гъвкавост при прилагането на портфейлната гаранция с таван на загубите, така че да се осигури възможност за нейното използване от финансовия посредник съвместно с (вградена гаранция) или отделно от продукта за финансиране със споделяне на риска по даден кредит, в зависимост от ликвидната ситуация на пазара. Съответно, следва да има възможност за гъвкавост за прехвърляне на ресурс по ПРР между гаранционния и заемния лимит в зависимост от нуждите на пазара.

От страна на няколко други участника, категорично бе изразена позиция, че самостоятелен гаранционен продукт не е подходящ за този тип инструмент и следва да се запази досегашната структура на инструмента като вградена гаранция. Те изтъкнаха, че самостоятелни гаранционни продукти има достатъчно на пазара и това, което прави гаранцията на ФГР атрактивна, е именно възможността за комбинацията ѝ с публично финансиране със споделяне на риска. Тази възможност дава максимално облекчение за крайните получатели (КП) както по отношение на лихвата, така и по отношение на останалите параметри на кредита (срок, обезпечение) и това е от изключителна важност за спецификата на проектите, финансирани от ФГР.

В дискусиата, касаеща възможността за прилагане на гъвкав подход за определяне на процента на покритие на гаранцията на ниво индивидуален кредит в зависимост от риска на КП и проекта, по-голямата част от участниците подкрепиха идеята да има гъвкав подход, така че процентът да се определя индивидуално на база кредитния риск на всеки проект до максимум от 80%. Друга част от участниците, изразиха мнение, че процентът на покритие на гаранцията на индивидуално ниво следва да е фиксиран, както досега на 80%. Според тях, прилагането на гъвкав подход ще създаде трудности, както при администрирането на продукта в системата на банката, в качеството ѝ на институция осигуряваща гарантираното съфинансиране, така и при определянето на индивидуалното покритие на гаранцията за даден проект, предвид че стандартната практика на банката е да дефинира кредитния риск на ниво КП, а не на ниво проект. Ако все пак се налага прилагането на гъвкав подход, то той следва да е максимално стандартизиран и да има макс 3-4 опции на покритие – напр. 50%, 60%, 70% и 80% на индивидуално ниво, предвид че покритие под 50% на индивидуално ниво не би представлявало интерес за банките.

По отношение на тавана на загубите на гаранцията, основната част от участниците изразиха мнение, че таван от 25% е напълно приемлив за портфейла на ФГР. В рамките на дискусиите беше обсъден и вариант за определяне на диференциран таван на загубите в зависимост географската насоченост на посредника, с цел стимулиране на инвестициите в Северния регион.

В процеса на провеждане на пазарните консултации, един от участниците обърна внимание на заложената в индикативната ТС промяна на условията за предявяване на плащане по гаранцията от ФП, а именно плащането на гаранцията да се извършва от ФМФИБ при обявена предсрочна изискуемост на кредита от ФП, а не както е в досегашната гаранция плащането от ФМФИБ да се извършва след 90тия ден просрочие на кредита. От страна на участника бе посочено, че този механизъм ще насърчава банката да се въздържа от оздравителни действия през първите 90 дни, както и след това, което на практика води до единствената алтернатива за обявяване на кредита за предсрочно изискуем (в преобладаващата част от случаите) и своевременно стартиране на процеса по снабдяване с изпълнителен титул срещу кредитополучателя. Според участника, следва да се запази досегашният подход при инструмента за ФГР за предявяване на гаранцията след 90-тия ден от просрочието на кредита, без задължително да се обявява кредитът за предсрочно изискуем, предвид спецификата на КП, финансирани от ФГР.

По отношение на превеждането на траншове на ресурса от ПРР в гаранционната сметка, явяваща се обезпечение по портфейлната гаранция в полза на посредниците, повечето от участниците подкрепиха този подход, предвид че това е практиката и за останалите портфейлни гаранции, предоставяни от ФМФИБ по ОПИК 2014-2020, които се захранват поетапно на база на договорения размер на гарантирания портфейл.

- **Финансиране със споделяне на риска** – преобладаващата част от интервюираните участници изразиха предпочитания към прилагането на този тип инструмент заедно с вградена портфейлна гаранция с таван на загубите.

Относно нивата на съфинансиране на портфейлно ниво от страна на ФП между 10% - 50% в зависимост от режима на държавни помощи (мин. 10% за де минимис и мин. 30% по чл. 16 на ОРГО) участниците посочиха, че тези нива са напълно приемливи и постижими.

Според участниците инструментът „финансиране със споделяне на риска“ има много позитиви вкл. възможността за нулева лихва за финансирането от ПРР, което представлява значително предимство на фона на покачващите се лихви на пазара, възможността за получаване на такса управление от страна на ФП, която покрива административните разходи по управление на публичния ресурс и не на последно място, диференциращият фактор, който такъв инструмент ще има на фона на доминиращия от гаранции пазар на финансови инструменти.

В хода на дискусиата бе обследвано мнението на потенциалните ФП относно предоставянето на заемния ресурс на траншове, както и възможността от страна на посредниците да финансират авансово дейността на ФГР до получаване на транша от ФМФИБ, като в последствие отпуснатият транш

възстановява авансираните от ФП средства. Възможността за транширане на ресурса бе приета от по-голямата част от участниците, като един участник изрази мнение, че има предпочитание да получи ресурса в целия му размер с цел по-ефективното му управление. Авансовото финансиране на дейността от ФП със собствени средства до получаване на заемния транш от ФМФИБ бе подкрепено само от един от участниците.

Друг от интервюираните участници акцентира върху това, че не трябва да се допуска транширането на ресурса да доведе до задържане на значителен обем ликвидност при ФП, както и до начисляване на значителни непазарни лихви по Сметка усвояване и Сметка погасяване в полза на ФМФИБ (т.е. следва да се преосмисли референтният индекс, начисляван върху тези сметки), които реално намаляват доходността на ФП от инструмента.

- **Асиметрия** – един от участниците изрази интерес да се предвиди опция за асиметрия по отношение на поредността на усвояване на публичния и привлечения ресурс от съфинансирането (с приоритет да се усвоява публичния ресурс), срока на кредитите (за публичния ресурс да е по-дълъг), предвид че дългите срокове на общинските кредити са непривлекателни за банката, както и по отношение на погасителните вноски.
- **Тримесечни отчети и докладване** – от страна на част от участниците бе отбелязана необходимостта от оптимизиране на отчетната информация за ресурса под управление на ФП, която се събира от ФМФИБ на всяко тримесечие, предвид че това създава значителна административна тежест за ФП и не е ясно дали голяма част от детайлната информация е необходима на ФМФИБ. ФМФИБ потвърди, че ще положи усилия да оптимизира информацията, която ще изисква в отчетните форми, като се приоритизират основно данните, които се докладват на УО.

### *3.2. Бюджет и междинни цели за инвестиране на ресурса*

По отношение на бюджета на инструмента, по-голямата част от участниците заявиха, че нямат притеснение за пласирането му в рамките на периода на инвестиране, като един участник посочи, че 4-годишен период за усвояване на ресурса (2026-2029) е твърде кратък с оглед на инвестиционния цикъл при инфраструктурните проекти.

На въпроса дали има минимален размер на ресурса, който да представлява интерес за посредниците, една от големите банки, участваща в консултациите, посочи, че минималният размер на финансирането, което би представлявало интерес за тях е в размер на 100 млн. евро под формата на гаранции, а друг от участниците, представляващ по-малка банка, посочи че минималният размер от тяхна гледна точка е 100 млн. лв. за заеми и гаранции.

Относно предложените индикативни цели на инструмента, коментарите от по-голямата част от участниците бяха, че целите за усвояване следва да се намалят или да отпаднат изцяло през периода 2026-2027 г., предвид че ще е необходимо време за създаване на контакти с и капацитет при общините в обхвата на ПРР 2021-2027, които нямат опит във финансирането на проекти с финансов инструменти. Те посочиха, че очакванията са им структурирането на проектите да отнеме 1-6 месеца, а усвояването да е мин. 24 месеца.. В тази връзка, един от участниците обърна внимание, че при публичните КП, един инвестиционен цикъл трае 4 години и включва множество етапи, като след сключването на договора за кредит и учредяване на всички обезпечения, публичните КП преминават към подготовка на ЗОП процедура за избор на изпълнител, съгласувателни процедури с множество институции, обжалвания на ЗОП и т.н., след което могат да започнат да усвояват.

Друг от участниците посочи, че темпът на договаряне на ресурса може да се управлява от посредника, но темповете на разплащания са отвъд контрола на ФП. На тази база досегашният опит показва, че договарянето се случва основно през първите три години, а усвояването се осъществява в последните две години от инвестиционния период, като едва в предпоследната година се достига 80% договаряне и 30% усвояване на ресурса, а основната част от усвояването се случва в последната година от срока за инвестиране.

По отношение на целите за договаряне също бе отбелязано от част от участниците, че те следва да са пониски от 30% през 2026 г. и следва да се намалят на 10-20%. В допълнение беше предложено срокът за първата междинна цел да се преформулира на „24 месеца след изпълнение на предварителните условия по Оперативното споразумение“, предвид че изпълнението на това условие отразява реалния старт на инвестициите по инструмента. От страна на някои от участниците бе отбелязано, че следва да се запази възможността за отлагане в рамките на две-три тримесечия на срока за изпълнение на междинните цели, след което се налага санкция от ФМФИБ, съгласно текущите оперативни споразумения.

От страна на ФМФИБ бе отбелязано, че междинните цели за ФГР отразяват в голяма степен договорените цели с УО в рамките на Финансовото споразумение и ФМФИБ няма много възможности за прилагане на гъвкавост, но ще положи усилия да отрази в допустима степен обратната връзка от участниците във финалната ТС.

### *3.3. Териториален обхват*

Темата за териториалното разпределение на Финансовия инструмент бе обстойно дискутирана, а интервюираните очертаха различни гледни точки относно районирането на ресурса.

Част от участниците посочиха, че е по-добре да има 3-4 посредника, които да изпълняват инструмента на територията на цялата страна, като се спазва съотношението на ресурса между Северния и Южния регион. Този подход ще улесни пласирането на ресурса и ще доведе до повече конкуренция и по-добри условия за КП. Ако се запази досегашното разпределение по региони, е добре да се допуснат по двама участника във всеки регион. Някои от участниците отбелязаха, че най-вероятно не биха кандидатствали за Северния регион, ако трябва да избират между двата региона, а други отбелязаха, че именно в този регион има най-голям потенциал за развитие.

Друга част от участниците посочиха, че следва да се запази разпределението на ФГР в двата региона и не е добре да има конкуренция между посредниците, тъй като тази конкуренция ще се съсредоточи в по-големите градове и по-добре развитите региони и това ще доведе до изкривяване в разпределението на ресурса. Според тях е добре да има една точка на контакт във всеки регион, тъй като така КП възприемат ФГР като необходим и полезен партньор в структурирането на финансирането за проектите.

Отчитайки разликата в икономическото развитие и потенциала на така обособените региони, по-голямата част от участниците посочиха, че пласирането на ресурса в Северния регион ще бъде по-трудно и предложиха да бъдат въведени методи за стимулиране на фонда, опериращ в този регион. Такива стимули биха могли да намерят израз в преференциално възнаграждение за управление, по-висок процент на грантово финансиране, по-високо индивидуално покритие и таван на загубите при гаранционния механизъм.

### *3.4. Комбинация с Безвъзмездна финансова помощ (БФП) в единична операция*

Преобладаващата част от участниците в пазарните консултации определиха възможността за предоставяне на БФП в една операция като представляваща интерес за тях, но и като предизвикателство, което носи значителен репутационен риск, предвид липсата на опит в оценката и управлението на БФП. Прилагането на този подход ще изисква допълнителни усилия и време от посредниците, вкл. изграждане на капацитет в екипа, разработване на вътрешни процедури и документи, както и адаптация на ИТ системите.

Същевременно участниците отчетоха и значителните позитивни страни на комбинираната подкрепа на ФИ и БФП, предвид възможността да се финансират повече проекти, които отговарят на целите на ПРР и не биха могли да се реализират само с кредитно финансиране. Също така, имайки предвид, че в рамките на единична операция грантът се управлява от ФП по правилата на ФИ, това би довело до редица облекчения по отношение на процеса по одобрение, разплащане и мониторинг на БФП. Представената в ТС гъвкавост за предоставяне на грант в различни варианти (за техническа помощ, инвестиционен грант и капиталова отстъпка) също бе отчетено като значително предимство, което ще разшири потенциала на инструмента. На една от срещите бе изразена позиция, че единична форма на БФП (напр. само за

техническа помощ) не би направила инструмента атрактивен и бе отправена препоръка да се обмисли възможността за прилагане на посочените варианти на БФП в комбинация.

Предвид изразените интерес и притеснения, участниците индикираха, че е от изключителна важност да има ясно разписан механизъм за прилагане на финансовия инструмент в комбинация с БФП във финалната документация, което ще е определящо и за тяхното решение дали биха се ангажирали с изпълнението на БФП.

Предвид възможностите и разясненията представени от ФМФИБ, сред участниците се оформиха следните предложения за допълване на насоките за предоставяне на БФП:

- Дефиниране на фиксиран процент на БФП по възможност на база вид КП, сектори и/или географски регион, като по този начин се адресира основният риск посредникът да трябва да оценява субективно процента на БФП. В противен случай може даден посредник да определи един процент на БФП за даден проект, а друг посредник да определи друг процент и това да доведе до нелоялна конкуренция между ФП.
- Дефиниране на проверките, които следва да се извършват от ФП по отношение на БФП, особено във връзка с проверката на ЗОП процедурите на публичните КП, предвид че ФП не би могъл да се ангажира да извършва аналогични на УО проверки по ЗОП.
- Разясняване на подхода за прилагане на финансовите корекции върху всеки от двата типа финансиране с ФИ и БФП, както и вероятността от разпростиране на корекциите върху цялото комбинирано финансиране;
- Уточняване на процеса по събиране на вземания по отношение на БФП и на ангажимента на посредника в този процес, вкл. в случай на неизпълнение на КП по кредита или нецелево разходване на средствата.

Във връзка с този аспект, от страна на един от участниците бе отбелязано, че БФП няма да е обезпечена и ФП не може да поеме отговорност за нейното събиране, предвид, че ще разчита изцяло на доброволното ѝ връщане от КП. На тази база участникът предложи, в случай на наложена финансова корекция, отговорността по събиране на подлежащата на възстановяване БФП да се прехвърли на УО, предвид че същата ще има статут на държавно вземане.

По отношение на държавните помощи бе пояснено от ФМФИБ, че най-прилаганият до момента от ФГР режим на държавните помощи по чл. 16 на ОРГО е приложим само за ФИ, като допълващият грант следва да е по друг режим на държавни помощи. В тази връзка ФМФИБ уточни, че обследва темата и че в документацията за избор на финансови посредници се планира да се включат детайлни насоки за допустимите режими за държавни помощи за комбинираното финансиране.

### *3.5. Енергийна ефективност*

По-голямата част от участниците в консултациите отбелязаха, че пласирането на ресурса за ЕЕ в жилищния сектор би представлявало предизвикателство за тях, предвид че нямат опит във финансирането на сдружения на собствениците, както и на ЕСКО компании за жилищния сектор и обемът на публичния ресурс (около 13 млн. евро) не оправдава усилията на посредника за промотиране и администриране на отделен продукт за физически лица.

В допълнение бе посочено, че размерът на финансирането, профилът и оценката на крайните получатели за тези инвестиции са много по-различни в сравнение с размера на кредита, профила и оценката на КП за инвестиционен проект и не е реалистично в рамките на толкова широко дефинирано портфолио от проекти на ФГР в различни сектори да се вгражда и продукт за ЕЕ за физически лица. Това би затруднило изпълнението на инструмента, чийто фокус е съвсем друг и отново ще обрече на провал изпълнението на продукта за ЕЕ за жилищните сгради, както се е случило през предходния програмен период.



На база на горното се оформи преобладаващо мнение от участниците, че частта от финансирането за ЕЕ, която касае публичните сгради може да остане под управление във ФГР, а частта за финансиране на жилищния сектор следва да бъде обособена в отделен специализиран фонд за ЕЕ за жилищни сгради. В допълнение, бе отбелязано, че този фонд следва да се управлява от фонд мениджър, който има нужния специфичен опит в тази сфера (например ФЕЕВИ), тъй като за банките такъв фонд не би представлявал интерес на този етап. Съответно, ако във ФГР остане само ресурсът за ЕЕ за публичните сгради, следва да се уточни от ФМФИБ дали ще има принос към индикаторите на ПРР за тези сгради, предвид че в момента в ТС е посочен само индикатор за жилищни сгради, както и да се уточни каква е дефиницията на публична сграда.

Един от участниците изрази мнение, че за да има успех такъв тип продукт е нужно да се осигури, от една страна, техническа подкрепа за подготовката на проектното предложение и за покриване на разходите за енергийно обследване и от друга страна, грант за крайния получател, който да го стимулира да поеме цялата административна тежест от кандидатстването за кредит за ЕЕ през фонда. Според участника, голям проблем при осъществяването на предходни схеми се явява и малкият брой на сертифицираните енергийни одитори (80 бр. на територията на цялата страна), като се очаква този факт да е предпоставка за забавяне на инвестициите и в новия програмен период.

Друг от участниците с дългогодишен опит в управлението на проекти за ЕЕ (вкл. one-stop shops), представи детайлно своята експертиза и предложения за подхода за структуриране на такъв продукт, като изрази готовност за участие в допълнителни срещи с цел подпомагане на ФМФИБ и УО за структурирането на отделен фонд за ЕЕ в жилищния сектор.

Сред предложенията на участника бяха:

- Да се структурира отделен фонд за енергийна ефективност за жилищните сгради, който да не е част от ФГР;
- Да се осигурят технически консултанти (one-stop shops) за крайните получатели, които да предоставят на едно място:
  - промотиране и информацията относно наличните схеми за финансиране;
  - консултантска дейност във връзка с изготвянето на проектната документация, изчисление на КСС, рекалкулация на КСС на база на извършените подобрения за ЕЕ във всяко жилище преди общата инвестиция;
  - индивидуални решения за всеки собственик относно подхода за финансиране на мерките;
  - технически надзор на изпълнението на предписанията на енергийния одит;
  - подкрепа в техническата организация на процеса, вкл. осигуряване на разрешителни и други изисквания от съответната община;
- Техническата помощ, покриваща разходите за технически консултанти и енергиен одит, следва да се покрива с БФП и да се предоставя директно на етажната собственост, която да има право на избор на кого да възложи изпълнението на услугата на база списък от предварително одобрени компании;
- Индикативна структура на финансиране на мерките може да включва 40% БФП, 10% самоучастие и 50% заем, като бюджетът за инвестицията се определя на база на енергийното обследване;
- Да се предостави колективен кредит на сдружението на собствениците (СС), като всеки собственик на жилище отговаря за изплащането му до размера на сумата, дължима от него, а не солидарно за целия заем. Собствениците, които могат да финансират мерките сами, не участват в колективния кредит.
- Да се осигури обезпечение с парична вноска по сметка на СС от всеки собственик в размер на 20% от стойността на кредита, изчислена на база идеални части от общите части на всяко жилище (обезпечението не следва да се осигурява с БФП). Алтернативно, в първата година преди да започне погасяването на кредита, докато тече гратисният период, от собствениците се събират средства в обща сметка на СС. Дори собственици, които не ползват кредит, следва да участват в обезпечението.

При настъпване на смърт, безработица или друго неблагоприятно събитие при някой от собствениците, обезпечението покрива необслужваната част от колективния кредит. Ако не се ползва, сумата на обезпечението остава за СС и собствениците след като се изплати кредита.

### *3.6. Режими на държавна помощ (ДП)*

По отношение на опита с представените възможни режими за ДП за ФГР основната част от участниците споделиха, че имат познания и капацитет да администрират помощи, отпускани по Режима de minimis, като опит в прилагането на Режима за групово освобождаване (ОРГО) потвърдиха ограничена част от участниците.

На база на споделената от участниците обратна връзка бе идентифицирана нуждата при някой от тях да бъдат направени допълнителни разяснения по режимите за държавна помощ (и в частност ОРГО) и калкулациите, които ще се изискват от ФП, тъй като по различните режими има допълнителни специфични условия, които следва да бъдат съблюдавани.

Независимо от това, възможността за прилагане на различни режими за ДП, беше приветствана от участниците, доколкото това позволява гъвкавост при структуриране на финансирането, вкл. при прилагането на грантовия компонент.

### *3.7. Възнаграждение за управление на ФП*

Дискусията относно възнаграждението за управление (ВУ) беше в насока структура и начин на усвояване със и без авансово плащане.

По-голямата част от участниците в консултациите подкрепиха подход, при който основен компонент за начисляване на ВУ е размерът на договорения ресурс, като с по-малък процент в структурата на ВУ бъде компонентът за усвоени средства от КП. Основен аргумент за това, е че през първите години, когато основно тече процесът по договаряне на ресурса и няма достатъчно усвоявания от КП, ще се налага ФП да работи в условията на недостатъчно възнаграждение, ако таксата е структурирана само на база усвоен ресурс, както е при сегашните ФГР.

Някои от участниците предложиха да се приложи структура на ВУ по аналогия на таксата за управление по кредитите, като през първата година от кредита ВУ е по-високо и е върху договорения размер, а през следващите години се начислява върху остатъчния размер на кредита.

Участниците подкрепиха опцията да има компонента от ВУ и за върнатите средства от КП, която да се начислява еднократно върху получените погашения, включително и в рамките на и след периода на инвестиране. Според част от участниците, структурата на ВУ следва да е максимално опростена и да няма много усложняващи фактори и суми, които да се приспадат, вкл. за кредити в неизпълнение, предсрочно изплатени кредити и др., както е по настоящите споразумения. Също така, според тях, допълнителният таван на ВУ на годишна база след периода на инвестиране също следва да отпадне и да се опрости изчислението.

От страна на ФМФИБ бе направено уточнение, че регулаторната рамка в новия програмен период изисква ТУ да е базирана на резултата и да бъде верифицирана на база усвоени средства към КП. В тази връзка ФМФИБ обмисля да предостави възможност за усвояване на авансова такса в началото на инвестиционния период, която да се предоставя на ФП при изпълнението на предварителните условия по оперативното споразумение и стартиране на инвестиционната дейност на фонда (отчитайки го като постигнат резултат). Съответно, последваща верификация на разходите за ВУ ще се извършва на база усвоени средства от КП и ако има надплатени средства, те ще трябва да се възстановят от ФП. В отговор на това уточнение, един от съществуващите посредници посочи, че верифицирането на ТУ на база усвоени средства от КП следва да се изтегли максимално към края на периода на допустимост, предвид, че в началото на периода няма да има значителни усвоявания.

На база на представените уточнения от ФМФИБ, по-голямата част от интервюираните участници изразиха подкрепа за възможността за получаване на авансово плащане на ВУ за покриване на възникналите административни разходи при стартиране на Фонда.

Коментарите, касаещи възнаграждението за управление на БФП, бяха в посока определяне на отделен компонент на ВУ за грантова помощ, вкл. с отделен таван (може да е по-нисък от приложимия за ФИ процент ТУ).

В заключение на дискусиата, посредниците отбелязаха, че възнаграждението на ФП следва не само да му позволява да покрива административните разходи, свързани с управлението на Фонда, но и да създава допълнителен стимул за екипа на посредниците, особено за ФГР в Северния регион, предвид необходимостта от полагане на допълнителни усилия за структуриране на сделките в този регион.

### *3.8. Кредитна политика и секторни ограничения*

От страна на по-голямата част от участниците не бяха посочени ограничения за финансиране на допустимите сектори и крайни получатели, базирани на кредитните им политики и процедури.

Един от участниците посочи, че има рестрикции за финансиране на хотели и ваканционни къщи, и в тази връзка бе уточнено от ФМФИБ, че инвестициите в сектор туризъм следва да са насочени към финансиране на дребномащабна инфраструктура. Участникът също отбеляза, че в ТС са упоменати като допустими за финансиране институции на вероизповеданията и неправителствени организации (вкл. спортни клубове). Опитът на участника показва, че в повечето случаи тези организации не могат да обслужват дълг. От друга страна включването им в обхвата на допустимите КП създава нагласи и оставя подобен тип КП с впечатлението, че финансовият посредник няма желание да съдейства и да осигури финансиране, което също носи репутационни негативи. От страна на ФМФИБ бе посочено, че възможен подход би бил в ТС да бъде добавено уточнение, че институции на вероизповеданията и НПО следва да отговарят на изискванията на посредника по отношение на кредитоспособност. Този подход бе приет от участника с препоръка този аспект също да се акцентира и в бъдещите публични представяния на ФИ от ФМФИБ.

Един от участниците предложи да се включват сред допустимите КП и сдруженията на собствениците, както и да се поясни в допустимите дейности, че мерките за ВЕИ са част от всички мерки за ЕЕ в жилищни сгради и не могат да се изпълняват самостоятелно. Участникът препоръча мерките за конструктивно укрепване да не се включват към допустимите дейности за ЕЕ, предвид че сграда с конструктивни проблеми не може да получи паспорт и не подлежи на енергийно обновяване съгласно българското законодателство, а и разходите за това ще са значителни.

От страна на някои от участниците, също така, бе поставен въпросът дали има изискване за секторно разпределение на ресурса, като от страна на ФМФИБ бе уточнено, че на този етап не се предвижда такова ограничение. Въпреки това се очаква от ФГР да има максимално балансирано портфолио от проекти във възможно най-много сектори и допустими общини, с оглед и на очакваното изпълнение на индикаторите на програмата, което ще се отчита на кумулативна база.

Част от участниците проявиха интерес към възможността да се обособят отделни секторни фондове (с екологична насоченост, за къмпинг туризъм), но от страна на ФМФИБ бе уточнено, че такъв подход не е приложим за ФГР към момента, предвид че целта е фондът да е мултисекторен и да се пласира максимален обем от публичния ресурс за всички допустими сектори.

### *3.9. Сходен опит, интерес и капацитет за управление на ресурса*

Повечето от интервюираните участници отбелязаха, че имат значителен опит в реализацията на финансови инструменти, свързани с финансиране на МСП със средства от ЕИФ, НГФ, ЕИБ, ФМФИБ и др., вкл. по различни програми ОПИК, ОПРЧР, ПРСР.

Част от участниците уточниха, че имат екип и опит по отношение на финансирането на общински проекти, а други посочиха, че нямат такъв опит, но имат интерес да развият този сегмент.

По-голямата част от участниците отбелязаха, че нямат никакъв или имат ограничен опит с финансиране на мерки за ЕЕ в жилищния сектор и финансирането на ЕСКО компании, като само един от участниците, представляващ консултантска компания, представи необходимия опит за структуриране и изпълнение на проекти за ЕЕ в жилищния сектор. Никоя от явилите се банкови институции не сподели да работи върху или да има интерес да разработва модел за оценка на кредитния риск на сдружение на собствениците.

Повечето от участниците изразиха интерес като цяло в инвестициите, свързани със зеления преход и устойчивото развитие и потвърдиха, че обхватът на ФГР до голяма степен покрива секторите, към които те имат интерес, по линия на прилагане на принципите за ESG (зелена и екологична инфраструктура, социална инфраструктура, мерки за ЕЕ). По-голямата част от банките уточниха, че имат интерес към този инструмент, предвид че той ще им даде конкурентно предимство и ще могат да привлекат нови клиенти. Също така бе отбелязано, че ФГР може да осигури дългосрочен и евтин ресурс, което е предимство в капиталоемките сектори.

От страна на част от участниците, бе посочено, че обмислят да кандидатстват в процедурата за ФГР самостоятелно или в рамките на консорциум/обединение, за да могат да набавят от външни организации (напр. консултанти) липсващия им капацитет за управление на ФГР (за оценка на БФП, допустимост, държавни помощи). Възможна е и опция за учредяване на отделно дружество под управлението на финансиращата банка.

По отношение на механизма за одобрение на сделките на ФГР от Инвестиционен комитет участниците подкрепиха прилагането на подобна структура с участието на наблюдатели от страна на УО и ФМФИБ, отчитайки предимствата ѝ от гледна точка на подкрепата, която Наблюдателите могат да окажат при преценка на допустимостта на проектите и режимите на държавни помощи.

Един от участниците посочи, че се надява процедурата за кандидатстване да не е толкова сложна, както през предходни години и да няма ограничаващи условия, които да дават предимство на големите банки (вкл. за размер на ресурса, съотношение активи/нетна печалбата), както и опит със сходен тип инструменти, финансирани със средства от ЕСИФ, което ще ограничи значително кръга от потенциални кандидати. От друга страна някои от другите участници посочиха, че ресурсът за управление от ФГР следва да е в достатъчно голям размер, за да оправдава усилията на банката за структуриране на инструмента.

### *3.10. Допълващо възлагане на ресурс от други програми*

По време на пазарните консултации бе обсъдена възможността, посочена в индикативната ТС, в допълнение към ресурса от ПРР да се предостави на ФП да управляват ресурс за ФИ и от други програми (ПКИП, ПОС и ОПРР 2014-2020), с които може да се постигне допълняемост и синергия.

Преобладаващата част от интервюираните участници посочиха, че тази възможност представлява интерес за тях, като следва да проведат допълнителни вътрешни обсъждания, за да потвърдят ангажимента си към този ресурс. В допълнение, от участниците бе отбелязано, че е важно да се стандартизират доколкото е възможно общите аспекти по администриране (вкл. на държавните помощи) и отчитане на финансирането от различните програми, за да не се създава допълнителна административна тежест за ФП, както и да се осигури координиран подход в изискванията между различните Управляващи органи по отношение на интегрираните териториални инвестиции.

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

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

<b>N</b>	<b>Участници</b>	<b>ЕИК:</b>
1.	Юробанк България АД	000694749
2.	Българо-австрийска консултантска компания	175129387
3.	Фонд за интелигентно и зелено градско развитие	в процес на регистрация
4.	Българо-американска кредитна банка АД	121246419
5.	Първа инвестиционна банка АД	831094393
6.	Софийска вода АД (Веолиа)	130175000
7.	Фонд за устойчиви градове ДЗЗД (с партньори ОББ АД, ФУГР ЕАД, ФЛАГ ЕАД и БКО ЕООД)	177236270
8.	Уникредит Булбанк АД	831919536
9.	Българска банка за развитие ЕАД	121856059
10.	Общинска Банка АД	121086224
11.	Регионален фонд за градско развитие АД (с партньори БАНКА ДСК АД, ЕЛАНА ИНВЕСТМЪНТ АД, ЕЛАНА ХОЛДИНГ АД и БОЛКЪН АДВАЙЗЪРС ЕАД)	201834519
12.	Каравани БГ ООД	206979810