



**ФОНД НА
ФОНДОВЕТЕ**

ФОНД МЕНИДЖЪР НА
ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ
В БЪЛГАРИЯ



Доклад от пазарни консултации

ФОНД ЗА ГРАДСКО РАЗВИТИЕ

Оперативна програма „Региони в растеж“

ЮНИ 2017 г.

Използвани съкращения. Определения

ESCO	Energy service company
JESSICA	Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas
БАУД	Българската асоциация на управляващите дружества
БФП	Безвъзмездна финансова помощ
ДДС	Данък добавена стойност
ДЗЗД	Дружество по Закона за задълженията и договорите
ДМА	Дълготрайни материални активи
ДЦК	Държавни ценни книжа
ЕБВР	Европейска банка за възстановяване и развитие
ЕЕ	Енергийна ефективност
ЕЕДОП	Единния европейски документ за обществени поръчки
ЕИБ	Европейска инвестиционна банка
ЕК	Европейска комисия
ЕСИФ	Европейски структурни и инвестиционни фондове
ЗОД	Закон за общинския дълг
ЗОЗ	Закон за особените залози
ЗОП	Закон за обществените поръчки
ЗПФ	Закон за публичните финанси
ИПГВР	Интегриран план за градско възстановяване и развитие
ИТС	Индикативна техническа спецификация
КП	Краен получател
КПИ	Ключов показател за изпълнение
МСП	Малко и средно предприятие
МФИ	Международна финансова институция
НИНКН	Националният институт за недвижимо културно наследство
НСОРБ	Националното сдружение на общините в Република България
ОП	Оперативна програма
ОПИК	Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“ 2014-2020
ОПОС	Оперативна програма "Околна среда" 2014-2020
ОПРР	Оперативна програма „Региони в растеж“ 2014-2020
ОПЧР	Оперативна програма "Развитие на човешките ресурси" 2014-2020
ПМС	Постановление на Министерски съвет
ПО	Приоритетна ос
ПРСР	Програма за развитие на селските райони 2014-2020
ПЧП	Публично-частно партньорство
РФРГ	Регионален фонд за градско развитие
УО	Управляващ орган
ФГР	Фонд за градско развитие
ФИ	Финансов инструмент
ФМФИБ	Фонд мениджър на финансови инструменти в България
ФП	Финансов посредник
ФУГРС	Фонд за устойчиво градско развитие на София

Съдържание

1. Правна информация	4
2. Въведение	4
3. Среда за изпълнение на инструмента	5
4. Обзор на потенциалните финансови посредници	9
5. Проведени срещи	10
6. Изпълнение на финансовия инструмент	10
7. Създаване на допустим портфейл	15
8. Използвани документи	17

1. Правна информация

Настоящият доклад („Документът“) е изготвен единствено с информационна цел и с оглед обобщаване на резултатите от проведените пазарни консултации в контекста на изискванията на чл. 44 от Закона за обществени поръки („ЗОП“) във връзка с финансов инструмент („ФИ“) „Фонд за градско развитие“ („Финансовия инструмент“, „ФГР“), финансиран със средства от Оперативна програма „Региони в растеж“ 2014 – 2020 („ОПРР“). Документът не следва да бъде използван за други цели с изключение на тези за които е изготвен.

Предвид приложимите законови разпоредби, ФМФИБ си запазва правото да публикува получената обратна връзка, частично или изцяло, без да упоменава конкретната организация, която я е подала, заедно с предоставените от ФМФИБ отговори и извършените в резултат на пазарните консултации промени в Техническата спецификация.

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. Ангажименти от ФМФИБ могат да бъдат поети само след приключване на процедурата за избор на финансов посредник и сключване на Оперативно споразумение с избраните изпълнители.

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

2. Въведение

ФМФИБ стартира провеждането на пазарни консултации във връзка с предстоящия избор на финансови посредници („ФП“) за изпълнение на ФГР. Целта на процеса е да се постигне оптимална структура на финансовия инструмент, отчитайки настоящите потребности на пазара и на потенциалните финансови посредници.

Пазарното проучване на ФИ „Фонд за градско развитие“ беше проведено на три етапа, както следва:

Анализ на пазара

Беше проведен предварителен анализ за идентифициране на потенциални Финансови посредници. Основни условия за подбор бяха:

- възможност за извършване на дейност кредитиране
- възможност да достигнат до идентифицираната група Крайни получатели
- сходен опит
- прозрачни пазарни практики и репутация.

ФМФИБ взе решение да проведе пазарни консултации с търговски банки, международни финансови институции и с инвестиционни фондове със сходна дейност в прилагане на ФИ в други страни, както и с всички останали заинтересовани страни, които биха проявили интерес към участие в процеса.

Маркетингови материали

Екипът на ФМФИБ разработи и публикува на 1 март 2017 г. индикативната техническа спецификацията на ФГР, ведно с кратка презентация на продукта и предварителен въпросник, който да бъде подаван от заинтересованите страни.

Пазарни консултации

Стартирането на процеса бе отразено от национални и регионални медии. В допълнение, представители на ФМФИБ участваха в редица събития включително конференции и информационни дни, с цел промотиране на дружеството, схемата и привличане интереса на пазарните участници.

С оглед достигането до идентифицираната целева група, бяха изпратени писма с информация за стартирането на пазарните консултации до Българската банкова асоциация и Българската асоциация на управляващите дружества (БАУД), както и до други идентифицирани потенциално заинтересовани страни, които не са представени в посочените асоциации.

Общо 11 организации проявиха интерес за участие в пазарните консултации, като в периода от 1 март до 21 април 2017 г. бяха организирани структурирани интервюта с техни представители. В процеса участваха общо 45 професионалиста, представители на институциите, проявили интерес към ФГР.

Дискусионен форум

В края на периода на пазарните консултации на 20 април 2017 г., по инициатива на ФМФИБ, беше организиран дискусионен форум, на който се срещнаха: потенциални участници в реализацията на ФИ, а именно банки, инвестиционните фондове, реализирали програмата JESSICA (ФУГРС и РФРГ), потенциални КП, общини (със съдействието на НСОРБ), както и представители на ФМФИБ.

На форума, модерирани от ФМФИБ, участниците имаха възможността да споделят своите гледни точки относно перспективите, слабостите и възможностите за прилагане и реализация на ФИ „Фонд за градско развитие“, както и да се набележат действия, които трябва да се предприемат, за да се подобрят условията и възможностите за прилагането на ФИ.

Беше решено да се предприемат действия, така че промените по Интегриран план за градско възстановяване и развитие (ИПГВР) да стартират възможно най-рано, още през 2018 г.; да се инициира промяна в ЗПФ и ЗОД за отмяна на ограничението, свързано с годишните плащания по общинския дълг по отношение на общинските проекти, финансирани с ФИ.

В резултат на проведеното пазарно проучване бяха направени съответните изводи относно структурата на ФИ, бяха отчетени положителните и слабите страни на продукта и бяха взети предвид коментари и насоки, споделени от участниците в консултациите, които като резултат рефлектираха в промяна на някои характеристики на ФИ. Тези промени ще бъдат отразени в крайната техническа спецификация на ФИ, която ще залегне в тръжната документация за избор на ФП.

3. Среда за изпълнение на инструмента

Финансов сектор

На база наличната информация, изглежда, че като цяло банките, опериращи в България, са подобрили финансовите си показатели, включително капиталова адекватност, покритието на риска и ликвидността на системно равнище. Това се потвърждава и от последният доклад на Европейската комисия (ЕК) относно оценка на икономическата и социалната среда в държавите членки. ЕК дава положителна оценка и на проведените през изминалата 2016 година стрес-тестове.

На този фон, през последните две години се отбелязва активизиране на кредитния пазар, като достъпът до финансиране се улесни и разшири. Значително се увеличава и предоставянето на финансиране на общини и частни дружества.

Промените в регулаторната рамка от средата на 2016 г., с които отпадна задължителното прилагане на процедурите по ЗОП за избор на финансираща институция от общините, улесни още повече достъпа им до финансиране при привлекателни условия.

Съгласно получената в процеса на проведените пазарни консултации обратна връзка, особено активно през последните години е финансирането на проекти, изпълнявани по различни оперативни програми, в т.ч. в комбинация с БФП. Преобладаващо е мостовото и инвестиционно финансиране, но не липсват и оборотни и револвиращи кредити, включително и под формата на общински облигации.

Интервюираните представители на кредитни институции потвърдиха, че банките в страната разполагат със значителна ликвидност. Приемайки, че общините са клиенти с относително нисък рисков профил, местните банки им предоставят финансиране при агресивни лихвени равнища, при срочност в рамките на десет години и в повечето случаи, при облекчени изисквания за обезпечение, а именно срещу залог на собствени приходи.

Интервюираните организации споделят, че основното ограничение пред по-активното разширяване на кредитната активност в Публичния сектор е законовото ограничение, което се налага на общините по отношение лимита на годишните плащания по общинския дълг¹. В това ограничение не се включва дългът на общините по предоставени им заеми от други лица от сектор "Държавно управление", в това число и "Фонд за органите на местното самоуправление в България - ФЛАГ" ЕАД.

Поради наличието на свободна ликвидност, повечето интервюирани банки към момента не се интересуват от привличане на ресурс, а насочват интереса си основно към гаранционни инструменти, с които да подкрепят бизнеса с МСП и корпоративни клиенти.

Изглежда, че конкуренцията на пазара води не само до спад в лихвените равнища по кредитиране, но и към облекчени изисквания по отношение на обезпечение, самоучастие в инвестиционните проекти от страна на кредитополучателите, опростена структура на сделките, като отпадат някои такси и комисиони, обичайно прилагани в предходни периоди.

В допълнение, предвид развитието на сегмента, част от банките са обособили специални звена за работа с клиенти от Публичния сектор.

Административна тежест

Предвид конкурентната среда, в която оперират част от участниците в пазарните консултации, се наблюдава предпочитания, както от страна на потенциалните клиенти, така и от страна на финансиращите институции, към финансови решения и инструменти с по-облекчено администриране, по-малко бюрократични изисквания и ограничения и не много обемна и сложна отчетност.

В тази връзка, в процеса на дискусиите бе застъпен въпроса относно очаквания обем на задължително докладване, изисквания към документна следа и други подобни, свързани с прилагането на ФГР>

¹ Годишният размер на плащанията по общинския дълг за всяка община във всяка отделна година не може да надвишава 15% от средногодишния размер на собствените приходи и общата изравнителна субсидия за последните три години, изчислен на базата на данни от годишните одитирани отчети за изпълнението на бюджета на общината (ЗПФ, чл.32).

Публичен сектор. Общини

По отношение на крайните получатели на кредити, общини, продължават усилията за развитие на общински проекти, насочени към възможности за финансиране с БФП по различни ОП.

В някои случаи проектите от Инвестиционната програма общините финансират с банкови кредити. В случай че отговарят на условията за допустимост тези проекти биха могли да се насочат за финансиране с различни ФИ.

На пазара не се идентифицират голям брой реализирани публично-частни проекти. Не се наблюдават и проекти, финансирани с относително комплексни структури, като например проектни облигационни емисии.

Частни проектни спонсори

Интервюираните банки споделиха, че финансирането на МСП и корпоративни клиенти се развива донякъде аналогично. Участниците на пазара са склонни да предлагат агресивни ценовите условия и финансови структури по отношение на кредитите за добри клиенти. Наблюдава се облекчаване на условията за обезпеченост, самоучастие и срокове.

Енергийна ефективност

Повечето от интервюираните споделиха, че съществуват, макар и ограничени, възможности за идентифициране на трансакции в ЕЕ по отношение на студентски общежития. Все пак подобни сделки не са широко разпространение предвид сложната среда на изпълнение и възможности на университетите да привличат финансиране в тази връзка. Пазарните участници посочиха, че подобен род сделки могат да се осъществяват чрез ESCO модела, тъй като при него не се изисква одобрение от министерството принципал на университета за поемане на допълнителен дълг. С оглед на това, че ESCO компаниите не са допустим краен получател по оперативната програма, беше установено, че моделът не е приложим за комбинирано финансиране с БФП по линия на ФГР.

Общото становище по отношение на ЕЕ за еднофамилни жилищни сгради бе за ограничени възможности за развитие поради редица фактори. От една страна, до момента на пазара са били популярни схемите, интегриращи някаква форма на БФП (напр. продуктите предлагани от ЕБВР по Фонд „Козлодуй“). От друга, някои участници очакват трудности с допустимостта на проектите, предвид определението „еднофамилна жилищна сграда“. В допълнение, крайните получатели проявяват слаб интерес към финансови инструменти за ЕЕ, съфинансирани от ЕСИФ, поради сериозната административна тежест, съпровождаща финансирането, в сравнение с лесно достъпните потребителски кредити с ниска цена и бързо одобрение.

Туризъм

Като цяло, интервюираните организации имаха относително ограничен опит с проекти, попадащи в определенията, включени във ФГР. Общото споделено мнение бе, че създаването на такъв вид портфейли би представлявало предизвикателство, с оглед изискванията на Закона за културното наследство и на УО на ОПРР, липсата на координационен механизъм между УО на ОПРР и НИНКН за постигане на по-добра оперативност при одобрението на проектите, липсата на яснота за ФП по отношение на конкретните обекти за финансиране и тяхната финансова жизнеспособност, както и ограничения опит в прилагането на комбинирана подкрепа чрез ФИ и БФП.

Финансови инструменти

Забелязва се тенденция на увеличение на продуктите, насочени към МСП и физически лица, както и търсене от страна на банките на гаранционни инструменти, които да редуцират риска им по кредитите. Продукти, насочени към големи корпоративни клиенти и към Публичния сектор не са широко разпространени, с изключение на инициативата JESSICA.

За разлика от JESSICA, ФГР следва да обхване 39 общини по ПО1 и територията на цялата страна по ПОБ и разполага със значително по-голям ресурс, който дава възможност за по-мощни инвестиции.

Липсата на подобен род финансови инструменти предизвиква известен интерес в пазарните участници предвид възможността да разширят дейностите си в Публичния, както и останалите допустими сектори, а именно ПЧП, корпоративни клиенти и физически лица.

Идентифицирани възможни предимства и характеристики с потенциал за подобрене

На срещите бяха очертани следните предимства на ФГР за потенциалните ФП:

- възможност за споделяне на риска в комбинация с гаранционна схема за частните инвестиции в частта им над 30% от размера на съфинансирането;
- облекчаване на изискванията за обезпечение;
- конкурентни лихви (под текущите пазарни нива);
- дълъг матуритет за изплащане на кредита;
- капиталови облекчения за частните инвеститори, подлежащи на такава форма на контрол
- гъвкави схеми за комбинирано финансиране с безвъзмездна помощ по различни оперативни програми;
- обхващане на широк спектър крайни потребители, а именно общини, частни инвеститори, общински дружества, ПЧП и физически лица.

Бяха посочени и няколко фактори, които биха могли да доведат до намален реален интерес към ФГР. Такива са:

- ограниченията, наложени от изискването проектите да попадат в ИПГВР;
- критериите за допустимост на крайните получатели;
- сроковете за усвояване и заложените КПИ;
- трудностите за осигуряване на частно съфинансиране с матуритет, подобен на този на публичния ресурс;
- възможността за идентифициране на достатъчно банкируеми общински проекти;
- липса на приходоносни проекти в Инвестиционните програми на общините за комбинирано финансиране чрез БФП и ФИ;
- опасения за пласиране на ресурса: финансовите продукти не са достатъчно атрактивни и/или не се отличават с очевидни предимства пред банковото финансиране;
- наличието на санкции при непостигане на заложените цели за инвестиране и разплащане; липсата на подходящ опит при някои от потенциалните ФП;
- административната и бюрократична тежест, свързана с ФГР (напр. мониторинга и отчетността, изискванията за културните обекти по ос 6, забавянния при работата с институциите, в т.ч. НИНКН и т.н.)

Потенциални действия във връзка с идентифицираните характеристики с потенциал за подобрене

Представените фактори, които биха могли да доведат до намален интерес към ФГР биха могли да бъдат адресирани, до известна степен, чрез активен диалог с УО на ОПРР, чрез който да се разгледа възможността за адаптиране на инвестиционната стратегия на инструмента.

Някои допълнение в тази връзка би могло да бъде разширяване на обхвата на потенциалното финансиране посредством ФГР извън зоните за въздействие в ИПГВР. Алтернативно решение в тази връзка би могла да бъде потенциалната комбинация на ФГР със средства, чиито обхват не е ограничен от правилата, приложими към Европейските структурни и инвестиционни фондове.

Такива финансови ресурси биха могли да се използват за подкрепа на интегрирани проекти, които включват както допустими дейности в тесния контекст на ФГР, така и други, които допринасят за финансово-икономическата жизнеспособност и целесъобразност на проекта. Примери за такива ресурси са средства предоставени от международни финансови институции, включително и във връзка с Европейският фонд за стратегически инвестиции.

4. Обзор на потенциалните финансови посредници

Основни групи идентифицирани потенциални посредници

- Кредитни институции със съществуващ бизнес в страната
- Мениджъри на съществуващите Фондове за градско развитие
- Други фонд мениджъри

Индикативна бизнес стратегия на потенциалните ФП

Поради сегментирания и вече разпределен пазар участниците на финансовия пазар разглеждат възможността за навлизане в сектори. Същевременно срещат трудности при оценката на риска, който биха поели от прилагане на ФГР.

От друга страна навлизането в този сегмент дава добри перспективи за бъдещо развитие на бизнеса, основавайки се на факта, че инвестициите в Публичния сектор по ЕС програми ще продължи, като тенденцията е делът на финансовите инструменти непрекъснато да нараства във всеки следващ програмен период за сметка на БФП.

На този етап, при наличие на свръхликвидност на финансовия пазар, ФИ дават нова възможност за пласиране на собствения ресурс при споделен риск и приемлива цена.

На база получената информация от пазарните консултации, изглежда че стратегията на част от банките е да развиват прилагане на ФИ, но изборително, като се избягва концентрация, а се търсят такива, които се допълват. Повечето от участниците на пазара се насочват към ФИ, предназначени за МСП.

Участието на потенциалните ФП в реализацията на ФИ им носи и репутационни ползи.

За съществуващите на пазара два фонда за градско развитие, ФГР дава перспективи за разширяване на съществуващия бизнес.

Сходен опит

Както бе споменато по-рано кредитните институции разширяват дейността си в Публичния сектор по принцип, финансирайки проекти от инвестиционните програми на общините, предоставяйки мостови кредити и такива за осигуряване на собственото им участие при реализиране на проекти по различни оперативни програми. Наблюдава се увеличена активност в емитирането на общински облигации.

Повечето от банките имат значителен опит в реализация на финансови инструменти, свързани с финансиране на МСП и банкиране на дребно със средства от ЕИФ, НГФ, ЕИБ, Световната банка, ЕБВР и т.н. Голяма част от участниците в консултациите имат опит с продукти по ЕЕ.

Интервюираните съществуващи ФГР в страната декларираха опит във връзка с JESSICA, а единият от тях и по финансиране на проекти по ОПРР, ОПОС, ОПИК, ОПЧР и ПРСР.

Със сходен опит по управлението на ФГР по JESSICA в чужбина демонстрира фонд мениджър, участник в пазарните консултации.

Наличие на приложими съществуващи кредитни продукти

Банките предлагат обратното и инвестиционно финансиране за общини, общински дружества и корпоративни клиенти. Предлагат се още гаранционни инструменти, акредитивни плащания, мостово финансиране и емитиране на общински и корпоративни облигации.

Предвид условията на пазара, банките се стремят да създават нови и все по-атрактивни продукти, които са насочени основно към банкирането на дребно и МСП. Фокусът се измества от ценообразуването към структурирането на сделките и обезпечението. Търсят се нови пазарни ниши и възможности за разширяване на бизнеса.

Канали на дистрибуция

Банките биха разчитали на клонова мрежа. Извън тях, повечето от интервюираните споделиха, че биха могли да осигурят физическо териториално покритие на цялата страна.

Кредитна политика. Секторна концентрация

Не бяха докладвани специфични изисквания за секторна концентрация. Някои от интервюираните банки споделиха, че за участие в процедурата следва да променят кредитната си политика.

5. Проведени срещи

Проведени бяха 14 срещи и един конферентен разговор с единадесет потенциални кандидати за участие в процедурата за избор на ФП. В срещите и разговорите участваха 45 участници от български банки и инвестиционни фондове.

6. Изпълнение на финансовия инструмент

Правна структура на ФГР

По време на пазарните консултации бяха идентифицирани три основни вида структури на ФГР:

- Финансов блок в структурата на банка или в съществуваща финансова институция

- Предоставяне на средствата на нарочно създадено дружество
- Предоставяне на средствата на ДЗЗД

Опции за структуриране на частните инвестиции

Повечето от пазарните участници предложиха ФИ да се структурира така, че да се даде повече гъвкавост на ФП, т.е. да има възможност да се предоставя съфинансиране на ниво фонд или на ниво проект, от един или от повече частни инвеститори.

В допълнение, бе обсъдена възможността съфинансирането да бъде представено на ниво портфейл така, че ФГР да могат да предоставят различен процент съфинансиране на ниво проект, но не по-малко от задължително изискуемите 30%.

Нивото на собствено участие, което беше заявено от участниците в пазарните консултации беше между задължителните мин. 30% и 70%, като част от участниците посочиха че нива на съфинансиране над 50 % биха довели до лихвени нива по агрегирания кредит по-близки до пазарните, с което би се блокирало финансирането на проекти с по-нисък потенциал за генериране на приходи. Препоръчано бе при избора на ФП да не се стимулира с допълнителни точки частно финансиране над 50 %.

Допустимост на разходите

На част от проведените срещи беше коментиран въпросът за допустимостта на ДДС, свързан с таксата за управление. Участниците изявиха желание да се прилагат правила за третиране на ДДС, прилагани от ФМФИБ.

Относно допустимостта на разходите по отделните проекти, финансирани от ФГР със средства от ФИ „Фонд за градско развитие“ се уточни, че се прилагат изискванията на ПМС № 189/28.07.2016г.²

Начинът на отчитане на ДДС разходите на равнище инвестиции, направени от КП, не се вземат предвид при определяне допустимостта на разходите във връзка с ФИ.

Режим на Държавни помощи

Впечатлението от проведените срещи е, че част от участниците имат опит в сферата на Държавите помощи и разполагат с обучени в материята специалисти, но главно с опит по режим de minimis или по решението за нотифициране на схемата JESSICA.

Други, основно банки без съществен опит в прилагането на ФИ декларираха, че биха изградили такъв.

Вградени гаранции

Изразените от участниците в консултациите мнения относно вградените гаранции са:

- Гаранцията да е безплатна;
- По възможност да се издава от МФИ, но и гарантирането чрез депозити, открити в БНБ е приемлива форма. Съществена е възможността за осигуряване на капиталови облекчения;
- Портфейлна гаранция, да дава възможност за револвиране, както и да обхваща цялото съфинансиране с по-висок таван (напр. 40%);

² Постановление на МС № 189 от 28 юли 2016 г. за определяне на национални правила за допустимост на разходите по програмите, съфинансирани от Европейските структурни и инвестиционни фондове, за програмен период 2014 - 2020 г.

- Предложение да се предостави гъвкавост на ФП при определяне на нивото на гаранцията на проектни ниво;
- Предоставяне на възможност за комбиниране с други гаранционни продукти.
- Повечето от участниците не бяха наясно, че конкретният таван на загубите ще бъде определен на база оценка на риска от ФМФИБ за всеки ФП.

Асиметрично споделяне на приходите и на риска

На проведените срещи бяха коментирани опции за споделяне на риска, като прилагане на „асиметрия“ или „покриване на първа загуба“.

В част от срещите бяха изразени мнения, че ФМФИБ би следвало да обмисли възможността за предоставяне на по-къс срок за изплащане на частното съфинансиране спрямо публичното за ограничен дял от кредитите в портфейла, както и за по-ниско ниво на обезпечение на публичното съфинансиране спрямо частното отново за ограничен дял от портфейла от кредити на ФГР.

Беше коментирано още, че съгласно законодателството в областта на държавните помощи, асиметрично разпределяне на рисковете или приходите е допустимо само за проекти за градско развитие.

Инвестиционен период. Пласиране на средствата по ФИ

Част от участниците в пазарната консултация изразиха мнение, че периодът за инвестиране трябва да бъде променен от предвидения петгодишен период от подписване на Оперативното споразумение предвид очакваните трудности при създаването на целевия портфейл.

Според тях Периодът на инвестиране не трябва да е по-кратък от периода на допустимост на разходите, т.е. 31 декември 2023 г.

Усвояване, междинни контроли

Всички интервюирани коментираха като сериозна пречка условието да се постигната КПИ, заложен в ИТС. Според участниците, заложените срокове са кратки, както по отношение на времето за структуриране на ФГР, така и за първоначалното създаване на портфейл, вкл. за разплащане на средствата към крайни получатели.

Санкции

Почти всички участници в пазарния тест изразиха негативно становище относно санкциите, които се налагат на ФГР при неизпълнение на заложените в програмата КПИ.

Според техния опит международните финансови институции нямат практика да санкционират ФП при невъзможност за пълно инвестиране на ресурса, тъй като тяхната задача включва финансирането на небанкируеми сделки, разработването на пазар или достъп до специфични целеви групи.

Възнаграждение за управление

Коментарите относно таксата за управление бяха в посока, че този тип такси са недостатъчни да покрият разходите на ФП. Таксата за управление да бъде съгласно заложените изисквания в чл. 13, параграф 2 , а) и б) на Регламент 480/2014г.

Отбелязано бе, че в началния период от създаване на ФГР до набиране на Допустим текущ портфейл от КП, фондът няма да е усвоил средства и съответно няма да получава такса за управление.

В случай че ФГР се възползва от възможността да усвои авансово част от средствата по първия транш, за които ще получава такса управление, това ще доведе до заплащане на лихва за тези средства на ФМФИБ и до обезпечаването им с ДЦК. През този период, дейността на ФГР вероятно ще трябва да бъде спонсорирана от други източници.

Според участниците в консултациите, включването на таксата за управление в критериите за оценка за избор на ФГР с голяма тежест крие съществен риск за стимулиране на нереалистични оферти. Те препоръчват да се посочи минимално ниво на тежест, за да се избегне кандидатстване от страна на недобросъвестни участници с ниски и нереалистични стойности на тази такса.

Препоръчва се да се включи трети компонент към таксата, който да отразява степента на успеваемост в пласирането и качеството на портфейла на ФИ, да стимулира събираемостта на средствата.

Имаше предложения за бонифициране на успешното създаване на портфейл от проекти, свързани с регионален туризъм. Имаше предложения да се предложат и облекчения за ФП, който ще управлява ФГР-Север.

Такса ангажимент

Потенциалните ФП предложиха отпадане на тази такса, както и необходимостта за представяне на график за ангажиране на траншовете в прогнозата на кандидата в процедурата, а ако такава следва да се представи, то тя да е на годишна база, с възможност за актуализиране при възникване на извънредни обстоятелства.

Изказано бе становище, че тази такса не е работещ инструмент, който да предотврати кандидатури с нереалистични, и прекалено оптимистични планове за инвестиции.

Цена на публичния ресурс

Един от основните въпроси, който беше коментиран с интервюираните, беше относно цената на ресурса, който ФМФИБ ще предостави на ФГР за финансиране на КП.

Повечето от участниците считаха, че този ресурс следва да е с нулева цена. Опасенията са, че при друга цена продуктът може да стане неатрактивен за пазара, тъй като дори при нулева цена, получената крайна цена към момента е близка до пазарната и не би стимулирала КП да се нагърби с множеството административни тежести, които се изискват от ФИ.

Имаше предложения, в случай че публичният ресурс им се предоставя с лихва, то да се осигури възможност за облекчение до 20% от тази лихва по кредити за проекти с голямо социално значение.

Цена на частното съфинансиране

Повечето от участниците в консултациите изразиха становище, че цената ще е пазарна или близка до пазара.

Беше предложено тази лихва да не е част от методологията за оценка на участниците в процедурата по ЗОП или, ако е, то да е с ниска тежест, за да се избегнат спекулации.

Споделено бе мнението, че тази цена не подлежи на актуализация поради това, че процедурата за избор на ФИ е по ЗОП, а срокът за инвестиране, както и последващият срок

за рециклиране е доста дълъг и не могат да се предвидят промените, които ще настъпят в пазарните условия.

На срещите бе коментирано, че двата основни типа кредитополучатели, а именно частни и публични, предполагат различно ценообразуване.

Единен европейски документ за обществени поръчки

Получената обратна връзка в процеса на консултациите показва, че трябва да се предвидят достатъчно дълги срокове за подготовка на участниците в процедурата по ЗОП, тъй като изискването на ЕЕДОП е да се подпише от членовете на Надзорния съвет на съответния кандидат.

Тъй като повечето банки са собственост на чужди банки и членовете на НС не пребивават постоянно в страната, се изисква доста време за организиране събирането на необходимите подписи.

В допълнение, при банките с международна собственост значителен времеви ресурс отнема и взимането на решение за кандидатстване в процедурата, както и съгласуването и одобрение на офертата на местната банка от страна от компанията майка.

Участниците се обединиха около мнението, че необходимият срок за подготовката на тази фаза от процедурата е минимум 45 или 60 дни, а през летния сезон е възможно и по-дълъг срок.

Депозитна лихва

В процеса на разискване на индикативната техническа спецификация (ИТС) бяха изразени резерви по отношение на Депозитната лихва, въведена с документа. Представянето на обвързката на клаузата с прилаганата от ФМФИБ политика във връзка с управлението на ликвидността и риска бе прието от повечето от участниците в пазарните консултации.

Критерии за оценка на участниците в процедурата за избор на ФП по ЗОП

По време на проведените срещи с потенциалните участници в процедурата по ЗОП на всички беше зададен въпрос относно тяхното виждане какви критерии за оценка на кандидатите за ФП би трябвало да залегнат в тръжната документация. Интервюираните се обединиха основно около следните критерии:

Качествени критерии:

- Доказан опит в управление на подобни ФИ
- Оценка на процедури за кредитиране и вътрешни правила за оценка на риска
- Методология за ценообразуване
- Канали за дистрибуция
- Стратегия за привличане на частни инвеститори за съфинансирането

Количествени критерии:

- Цена на публичния ресурс с възможно ограничение в „коридор“
- Процент на частното съфинансиране
- Такса за управление с нисък приоритет на оценката

Повечето от интервюираните не препоръчват цената на съфинансирането да бъде компонент от оценката.

Част от интервюираните организации изразиха опасения, че съставянето и предоставяне на реалистичен индикативен портфейл би представлявало трудност предвид предизвикателните целеви сектори и изисква задълбочен анализ на пазара на етапа на кандидатстване.

7. Създаване на допустим портфейл

Финансови продукти

Определените видове финансиране, залегнали в ИТС, са инвестиционен кредит, оборотен кредит, свързан с инвестицията и лизинг. По време на разговорите беше повдигнат въпроса за разширяване на продуктите, които се предлагат от ФИ с документарни операции (напр. гаранции и акредитиви) и продукти за дялово участие.

Също така беше обсъден въпроса за създаване от съответните ФГР на стандартен продукт за финансиране на проектите по енергийна ефективност за саниране на еднофамилни сгради.

Допустими кредитополучатели

Сред идентифицираните предизвикателства пред изпълнението на ФИ бе наличието на ограничен брой общински проекти, подходящи за финансиране с ФИ.

Беше уточнено, че в масата на КП влизат не само общини, а също така и общински дружества, частни инвеститори и ПЧП. Очакванията са преобладаващите проекти да са на частни инвеститори.

Оценка на кредитоспособността

Всяка от интервюираните институции е разработила собствен модел за оценка, съгласно вътрешните им правила и регулации, който ще използва и при оценката на КП по корпоративно финансиране в т.ч. и публични клиенти.

Повдигнат беше въпросът за механизъм за определяне на справедлив процент на възвръщаемост, в кои случаи се налага избор на външни независими експерти и в кои - не. В тази връзка, беше посочено, че за избягване на конфликт на интереси би следвало изборът на независими експерти да се осъществи от ФМФИБ или УО на ОПРР.

При доста от срещите беше коментирано, че при проектите по Ос 6 „Регионален туризъм“ се изискват твърде много оценки от външни независими експерти, без ясни срокове за получаването им. Като сложен, твърде дълъг и бюрократичен бе определен процесът за съгласуване на тези проекти с различните институции, вкл. НИНКН, което ще доведе до забавяне в изпълнението на ФИ.

Зони за въздействие на ИПГВР

Честа констатация беше във връзка с ограниченията за инвестициите в рамките на зоните за въздействие на ИПГВР като пречка за създаване на допустим портфейл. Проблем за потенциалните ФП е също липсата на прозрачност по отношение на ИПГВР и инвестиционните стратегии към тях, част от които не са публично достъпни.

Осигуряване на техническа помощ за крайните получатели

Повечето от участниците осигуряват сходна техническа помощ като част от стандартния си процес на финансиране.

Беше поставен въпроса дали по ФИ са предвидени допълнително средства, с които да се финансира тази помощ, както и маркетингът на продукта.

Ниво на самоучастие от страна на КП

Всички интервюирани се обединиха около предложените в индикативната техническа спецификация нива на собствено участие на КП от 0 -15%.

Комбинирано финансиране на ФИ с БФП

Възникна въпросът за конфликта на интереси, който се поражда при определяне размера на БФП от финансовия посредник.

От една страна банките имат интерес да пласират собствения си ресурс на пазарни цени и публичния ресурс, за който получават таксата за управление. От друга страна, за да се понижи нивото на риска по сделката може да се предвиди по-голям от реално необходимия размер БФП.

Беше отчетено също, че повечето от участниците в срещите са финансови институции с добра репутация и строги вътрешни правила на контрол и регулации и те самите не биха допуснали да съществува репутационен риск в операциите си.

Част от участниците в консултациите споделиха, че стандартната практика за прогнозиране на съотношение за годишно покритие на обслужване на дълга включва определен буфер.

Матуритет на кредитите

Предвидените дълги срокове за изплащане на кредитите ще облекчат КП и ще гарантират жизнеспособност на проектите.

Тези срокове обаче представляват трудност за повечето участници в пазарните консултации по отношение на осигуряване на толкова дългосрочен ресурс.

Обичайната практика е да се предоставят кредити със срок не по-дълъг от десет години. Някои потенциални ФП предложиха да бъде предоставена възможността за частния инвеститор да излезе от експозицията преди ФМФИБ в процеса на изплащане.

Обезпечения

Банките и останалите участници в консултациите използват стандартни политики по отношение на обезпеченията.

Приемат се обикновено обектът на инвестицията, ипотечи, залози на ДМА, залози на вземания и т.н. При финансиране на общини основно предлаганите обезпечения са залог на собствени приходи.

Според интервюираните, предоставянето на гаранция от страна на ФМФИБ би облекчило изискванията на частните инвеститори в процеса на финансиране на КП.

Управление на просрочията. Срокове за предявяване на гаранции. Разходи за събиране.

Банките и съществуващите ФГР използват стандартна политика при просрочия и събиране на вземания. Спазват се сроковете и регулациите на ЕВА за класифициране на кредитите.

При предявяване на гаранциите, също се спазват обичайните практики. Гаранциите се предявяват след представяне на изпълнителен лист (плюс определен срок за събиране), но не по-рано от обявяването на кредита за предсрочно изискуем.

Беше отбелязано, че предвидената поредност в ИТС за изплащане на постъпленията от управление на лоши кредити се различава от пазарната и може да доведе до трудности.

Секторна концентрация на портфейла

Има два подхода за управление на инвестициите по сектори:

- Да се въведе ограничение за секторна концентрация;
- Да не се поставят ограничения, като рискът се поема от ФнФ.

Потенциалните ФП предпочитат по-либералния подход, предвид очакваните трудности в създаването на портфейла.

8. Използвани документи

- Попълнени предварителни въпросници от участниците в проведените срещи и конферентен разговор
- Паметни записки от проведените срещи и разговори