

*Министерство
на финансите*
Предварителна
оценка на
финансови
инструменти по
ОП РЧР

15 Октомври 2014



Ограничение на отговорността:

Този доклад е изготвен от PwC единствено за целите на “Предварителна оценка на финансови инструменти по ОП РЧР” съгласно нашия договор, подписан с Министерство на финансите на Република България.

Нищо от съдържанието на този доклад не представлява инвестиционен, правен или данъчен съвет и не би следвало да се третира като такъв. Специфичен професионален съвет следва да се потърси допълнително преди да се предприемат каквито и да било действия въз основа на този доклад. Съдържанието на доклада се базира на настоящите пазарни условия и следователно всяка промяна в съществуващата пазарна среда може да окаже влияние върху това съдържание.

Този доклад съдържа информация, получена или извлечена от разнообразни външни източници (описани в подробности в доклада). PwC не е имала за цел да установява пълнотата или да потвърждава по какъвто и да било начин получената информация. Въпреки че информацията в този доклад е била изготвена с разумна грижа, PwC както и нейните свързани лица, съдружници, служители или представители не поемат никаква отговорност и не предоставят гаранции, изрично или по подразбиране, относно обективността, верността, точността или пълнотата на информацията, съдържаща се в доклада.

Резюме

Контекст и цел на изследването

През програмния период 2014-2020 се очаква финансовите инструменти (ФИ) да играят много по-голяма роля в използването на европейските структурни инвестиционни фондове (ЕСИ фондове). Освен предимствата на револвиране на средствата в дългосрочен план, ФИ ще помогнат за привличане на допълнителни частни ко-инвестиции, с цел преодоляване на пазарните сризове в съответствие с приоритетите на Политиката на сближаване и Европейската стратегия 2020.

Целта на настоящия доклад е да се направи предварителна оценка на ФИ за Оперативна програма "Развитие на човешките ресурси" за програмния период 2014-2020. Обхватът на доклада е определен в договор между ПрайсуотърхаусКупърс България ЕООД (PwC) и Министерство на финансите на Република България (МФ) от 21 май 2014 г.

Тази оценка се състои от анализ на потенциала за използване на ФИ в България през следващия програмен период. Тя се фокусира върху определяне на това кои ФИ могат да улеснят и разширят влиянието на ЕСИ фондове и да формулира, основани на доказателства, препоръки за прилагането на такива инструменти. Както се изисква от Регламент (ЕС) № 1303/2013 на Европейския парламент и на съвета (член 37), тази предварителна оценка е насочена към подобряване на качеството на проектиране на новата оперативна програма, чрез предоставяне на насоки за инвестиционна стратегия за прилагане на ФИ. Крайната цел на предварителната оценка съгласно член 37, е да се определи, на базата на анализ на пазарните сризове, кои са най-добрите начини за използване на ФИ и да се гарантира, че оценката ще допринесе за постигането на целите на програмата в общата стратегическа рамка.

Структурата на доклада се основава на методологията за предварителна оценка на ФИ в програмния период 2014-2020, разработена от PwC за Европейската комисия и Европейската инвестиционна банкова група. Същевременно методологията е съобразена и с особеностите на българския пазар. В самото начало на доклада, използваната методология е описана подробно. Следващите части на доклада включват:

- Преглед на политическия контекст, свързан с прилагането на ФИ, на съгласуваността между Споразумението за партньорство, определените Тематични цели (ТЦ) и приоритетните оси (ПО), разработени от ОП „Развитие на човешките ресурси“ (ОП РЧР), както и на приложимата регулаторна рамка.
- Описание на пазарната среда с акцент върху съответни показатели.
- Списък на съществуващите ФИ и субсидии, използвани през последния програмен период (2007-2013), както и изводи от досегашната им употреба.
- Идентифициране на пазарните сризове на база на качествен, а където е било възможно, и на количествен анализ на търсенето и предлагането на финансиране, с цел да се очертае недостигът на финансиране, който би могъл да се преодолее чрез използването на ФИ.
- Анализ на добавената стойност от използването на ФИ, включително потенциално съфинансиране и допълнителни инвестиции и очаквания левъридж ефект.
- Предложени насоки за инвестиционна стратегия за използването на финансовите институции, заедно с потенциални структури за изпълнението им за управление.
- Подробен план за имплементация, мониторинг и оценка на ФИ.

Методология

През април 2014 г. Европейската комисия публикува предварителните методологични насоки, които предоставят образец за изготвянето на подобни доклади. Настоящият доклад следва тази специфична методология. Трябва обаче да се отбележи, че методологията е използвана само като обща рамка и пътна карта, за да се разберат по-добре особеностите, характерни за България.

По време на проведеното изследване, стана ясно, че невинаги търсената информация е налична, поради спецификата на отделните групи. От гледна точка на търсенето, основните целеви групи, определени в доклада, се състоят от социални групи, чиято численост е трудно да бъде определена, тъй като не във всички случаи тези групи са регистрирани като малцинствени групи или пък не са достатъчно подпомагани, поради ниската степен на развитие на сферата на социалната икономика. От гледна точка на предлагането, липсата на съответни институции за използване на ФИ ограничава наличието на количествена информация.

По-конкретно:

- Относно търсенето - количествените показатели в отделните секции са изчислени чрез използването на съответни методологии и са включени с илюстративна цел – да дадат обща представа за обема на търсенето.
- Относно предлагането - липсата на специализирани институции за използване на ФИ, социално приобщаване и обучение ограничават наличието на количествени данни.
- Относно финансовия недостиг – предоставените в настоящия доклад данни са базирани основно на качествен анализ, тъй като не е възможно да се осигури последователна количествена оценка на търсенето и предлагането.

Все пак, в случаите, където е било възможно, е предоставена и количествена информация, с цел да се получи по-добра представа за финансовия недостиг.

Основните средства, използвани за получаване на информация и данни включват: преглед на съответна литература, изследване на наличната публична информация и интервюта със съответните заинтересовани страни, напр. представители на търговски банки, на публични финансови институции, на международни финансови институции, както и представители на местни асоциации и други организации, свързани с целевите групи, дефинирани от ОП РЧР. Този подход позволи събирането на качествени и количествени показатели, които след това бяха използвани за анализ на контекста и нуждите от финансиране в България.

Повече подробности относно използваната методология, са представени в раздел 2 и, където е необходимо, допълнително развити в съответната секция.

Анализ

Общ преглед на политиките за периода 2014-2020

Докладът представя подробен преглед на политиките (раздел 3), като включва резюме на правния контекст, свързан с приложението на бъдещи ФИ за програмния период 2014-2020. Първо е представено съдържанието на Споразумението за партньорство със съответните препратки (връзки) между националната политика и ТЦ, определени от Управляващия орган, както крайният ефект върху ОП РЧР.

В този контекст, четири са стратегически приоритети, очертани в рамките на Споразумението за партньорство между България и Европейската комисия по отношение на използването на европейските структурни и инвестиционни фондове. Тези приоритетни области са:

- Образование, заетост, социално приобщаване и здравеопазване за приобщаващ растеж;
- Научни изследвания и иновации, инвестиции в интелектуалното развитие;
- Свързаност и зелена икономика за устойчив растеж; и
- Добро управление и достъп до качествени административни услуги.

Макар че ФИ не са били използвани през програмния период 2007-2013, Управляващият орган (УО) е установил необходимост и възможност те да бъдат използвани през следващия програмен период (2014–2020), като е очертал инвестиционните приоритети (ИП), където планира да използва ФИ. В допълнение към ИП, определени от УО, анализът показва, че има и други ИП, при които използването на ФИ би било адекватно. Тези области са представени в раздел 3.3 „Финансови инструменти в Оперативната програма за 2014-2020“ Таблица 2.

Базирайки се на ИП, които могат да се подкрепят с използването на ФИ, целевите групи от заинтересувани лица могат да се дефинират както следва:

- Социално изключени хора и хора в риск от бедност, които искат да създадат бизнес.
- Служители в риск от безработица, заети в наскоро създадени предприятия или социални предприятия.
- Хора, нуждаещи се от обучение, за да създадат своя компания или да запазят настоящата си позиция.
- Хора, започващи или развиващи кооперации и/или социални предприятия.

На тази база е изготвена оценка на съвместимостта между целите на ОП и предварителните условия, за да се определи потенциалния им ефект върху приложението на ФИ. От направената оценка става ясно, че има две условия, които не са напълно изпълнени към датата на този доклад, но понастоящем няма идентифицирани проблеми или други значителни рискове в това отношение. България трябва да направи оценка на изпълнението на тези две условия не по-късно от месец декември 2016 г. и да докладва степента на изпълнение в Годишния доклад за дейността през 2017 г.

Тази секция приключва с обобщение на важните регулативни фактори, които ще трябва да се вземат предвид при прилагането на ФИ за подпомагане на ОП РЧР, като например наличие на държавна помощ.

Пазарна среда

С цел по-доброто разбиране и оценка на националните специфики, докладът представя подробна информация за пазарната среда в България, включително анализ на българския макроикономически и политически контекст, демографски данни и данни за работната сила, разпределението на малките и средни предприятия (МСП) по райони и социално икономическата перспектива, както и за индикаторите във връзка с целевите групи, идентифицирани от (УО) на ОП РЧР.

Анализът на пазарната среда в България показва, че процесът на възстановяване на икономиката след кризата през 2008 г., макар и бавен, е стабилен. Този процес се базира главно на фискална консолидация, но някои други фактори все още се нуждаят от подобрене, за да може българската икономика да увеличи конкурентоспособността си. Политическата нестабилност още е дестабилизиращ фактор за икономиката, който има също и негативно влияние върху приложението на социални политики.

Накратко, основните моменти в тази част на доклада са:

- Нивата на безработица в България са високи и постоянни. Това налага необходимост от разкриване на нови работни места, чрез създаване на нови бизнеси и предприемачество.

- Цената на труд в България е конкурентна, но уменията трябва да се повишават, за да се свърже висшето образование с фактическите нужди на бизнеса.
- Нивата на заетост в България са сравнително ниски, което предполага, че много хора не притежават съответните умения. Необходимо е този проблем да бъде решен.
- Хората с увреждания, както и малцинствените групи, срещат трудности при достъпа до пазара на труда.
- Социалната икономика в България е недоразвита и има нужда от подкрепа.

Съществуващи финансови инструменти и научени уроци

Като цяло, от европейска гледна точка, през последния програмен период се наблюдаваше засилено използване на ФИ (високи нива на усвояване на средства, голям брой използвани ФИ през 2012 г.)

През последните 10 години използването на ФИ се насърчава все повече в ЕС. Европейски институции като Европейският инвестиционен фонд (ЕИФ) и Европейската инвестиционна банка (ЕИБ) създадоха специални политики като JEREMIE и JESSICA, с цел опростяване на процедурите и предоставяне на ноу-хау, които страните членки да прилагат при използването на разпределените им във ФИ европейски средства. Други международни организации като Европейската банка за възстановяване и развитие (ЕБВР) също прилагат ФИ, за да допълнят финансирането на специфични области.

През последния програмен период в ОП РЧР не са използвани ФИ. Въпреки това, тази секция на доклада изброява предоставените субсидии и съществуващите ФИ, които могат да са приложими, тъй като целевите групи са сходни през двата програмни периода и стартираните програми са създадени, за да отговорят на нуждите на предприемачите, социално изключените хора и да подпомогнат развитието на социалната икономика. Трябва да се отбележи обаче, че усвояването на средства за безвъзмездна помощ през последния програмен период беше слабо и се наблюдаваха няколко недостатъка в процеса.

Основните изводи от програмния период 2007 - 2013 са разделени в две групи:

- Изводи от използването на безвъзмездна помощ
 - Процедурите за проектиране, оценка, подбор и контрол на програмите за субсидии включва голяма и многопластова група от заинтересовани лица, което причинява объркване и забавя изпълнението;
 - Заинтересованите лица са публични власти и държавни предприятия с ограничено познаване на пазара.
 - Не се провежда дискусия за включването на частния сектор в процеса по оценка.
 - Частният сектор се включва основно чрез частни консултанти, съветващи потенциални бенефициенти (основно МСП) в подготовката по кандидатстването. Бенефициентите (основно МСП) имат трудности да осигурят финансиране за несубсидираната част от техния бизнес план.
- Изводи от използването на ФИ:
 - Сегмента за микрофинансиране и, по-специално, съществуващите микрофинансиращи институции не срещат достатъчна публична подкрепа.
 - Не са използвани ФИ за социално включване.
 - През последния програмен период ФИ не се фокусираха върху подобряването на уменията на хората и наставничеството.
 - Финансови посредници, които могат да работят с ФИ са само банки и някои микрофинансиращи институции, но липсват специализирани институции и фондове със социални цели.
 - Съществуващите специализирани институции като институциите за микрофинансиране оперират повече като търговски банки.

Анализ на пазарни сривове, неоптимални инвестиционни ситуации и инвестиционни нужди

Анализът на предлагането е ограничен от значителната несигурност в българския финансов сектор. Интервюта, проведени със съответните заинтересовани лица, включително и тези от търговско-банковия сектор, разкриха, че те са не са склонни да предоставят цифри за текущото положение на финансирането и на очакваното предлагане на финансиране за предстоящите години.

Въпреки това, анализът на предлагането идентифицира две основни групи институции като потенциални доставчици на финансиране за тези целеви групи: (1) търговски банки и (2) институциите за микрофинансиране (ИМФ)

Специално внимание е отделено на предоставянето на микрокредит от тези две финансови институции към идентифицираните крайни получатели в ОП РЧР.

Микрокредит, дефиниран като заем до 25 хиляди евро, насочен към две групи получатели:

- Микропредприятия, дефинирани като предприятия с до 9 служители.
- Хора в неравностойно положение (незаети или неактивни хора, получаващи социални помощи, имигранти, маргинализирани групи и хора със специални нужди), които искат да са самонаемати, но нямат достъп до традиционни банкови услуги.

През последните няколко години, предоставянето на микрокредити от търговски банки остана стабилно, като достига до 2.1 млрд. евро на годишна база. Подробни цифри от банковия сектор за крайните получатели или целеви групи за целите на ОП РЧР не са налични.

Въпреки това търговските банки смятат, че финансирането на социално изключените лица, не е част от тяхната мисия. Те се фокусират върху съществуващите микропредприятия с минимум 12 месеца дейност. Всъщност, трудностите, които срещат микропредприятията, необходимостта да предоставят обезпечения и постижими прогнози за очакваните парични потоци, водят до отказ на кредити от страна на банките, което увеличава риска от безработица.

С оглед на рисковете, ограничаващи банковото финансиране на целевите групи, определени в ОП РЧР за 2014 - 2020, трябва да се помисли за втори източник на финансиране: микрофинансови продукти, които да се предоставят чрез Микрофинансиращи институции в България.

Микрофинансиращите институции в България са институции, които са официално лицензирани да предлагат много малки кредити (в размер до 25 000 евро). Те включват два вида микрокредити за два вида клиенти:

- Лични микрокредити, предвидени за подпомагане на безработни хора, търсещи работа
- Бизнес микрокредити, предназначени за самонаети лица и микропредприятия, които имат трудности при получаването на финансиране от търговски банки.

Изследването на наличната публична информация ни дава информация за пазара на микрофинансиращите институции в България през 2012 г. (информацията за 2013 г. все още не е налична). В допълнение към микрофинансиращите институции, програмата за микрофинансиране „Прогрес“, подкрепена от ЕИФ, предоставя средства от ЕС за микрофинансиране, с цел подпомагане на социално изключените лица, както и създаването на нови бизнеси.

Анализът на предлагането на финансиране, показва два вида продукти:

- Микрокредитите, отпуснати от търговските банки, представляват годишно най-много **2,1 млн. евро**.

- Микрофинансовите продукти от Микрофинансиращите институции, представляват годишно между **9.8 млн. и 10.5 млн. евро**, а микрофинансовите продукти - около **25.5 млн. евро**, налични чрез програма „Прогрес“.

Анализът на търсенето се основава на количественото определяне на потенциалната нужда от финансиране от целевите групи, споменати по-горе (раздел „Преглед на политиките“), които са идентифицирани като крайни получатели.

- Физически лица - социално изключени лица или лица в риск от бедност
- Предприятия - микропредприятия

За всеки един от крайните получатели, този раздел показва в детайли методологията за калкулиране на търсенето, свързано с крайните потребители.

Таблицата по-долу обобщава индикативната оценка на потенциалното търсене, но трябва да се посочи, че има припокриване между различните групи крайни получатели, като например едно лице може да бъде част от две или повече групи. Ето защо общо потенциалното търсене за финансиране не е изчислено.

Краен получател		Изчислена сума (Евро)
Социално изключени лица или лица, изложени на риск от бедност	Лица, които се нуждаят от финансиране за обучение с оглед на създаване на компания или назначаване на нова работа	11,711,700
	Лица, които се нуждаят от финансиране за създаване на компания	294,697,603
	Лица които се нуждаят от финансиране за обучение, за да си намерят нова работа	68,208,800
Предприятия	Микропредприятия, които се нуждаят от финансиране за обучение на своите служители	74,173,982
	Центрове за обучение	12,653,100
	Социални предприятия	8,834,400

Чрез анализа на разликата между търсенето и предлагането е възможно да се направи индикативно сравнение между основните количествени аспекти на предлагането и търсенето, което показва, че на българския пазар търсенето сериозно надвишава предлагането.

Установената разлика трябва да се разглежда само като индикативна, тъй като:

- са включени всички микрокредити, отпуснати от търговските банки, като използвани или използваеми от микропредприятията;
- Всички суми са посочени като годишно търсене или годишно предлагане;
- Търсенето на финансиране се основава на макро-икономическата среда, която се развива във времето;
- Търсенето на финансиране за предприемачите и микропредприятията, може да бъде изразено днес, но да не се материализира в бъдеще.

Добавена стойност на финансовите инструменти

Изследването продължава с анализ на добавената стойност, която ФИ биха могли да дадат в сравнение с безвъзмездната финансова помощ. Съ-финансирането, левъридж ефектът и револвиращият механизъм, намаляват значимостта на безвъзмездната финансова помощ и увеличават ефективността на предоставянето на средства, благодарение на частния сектор и местните мрежи, както и административната тежест, която понасят крайните получатели и други важни социо-икономически ефекти, като насърчаване на предприемаческия дух, създаване на работни места/намаляване на безработицата, гъвкавост на заетостта, назначаване на хора, търсещи работа и подкрепа на социалната икономика.

Пет оперативни програми са съ-финансирани със средства от ЕФРР и са част от ОП РЧР. Трябва да се търсят синергии и взаимодействие особено при ОП Иновация и Конкурентоспособност в сферата на микрофинансиране.

Тъй като към момента не са използвани ФИ, е трудно да се определи какъв би бил очакваният левъридж ефект. Все пак опитът с гаранционни фондове в България, както и опитът с микро-кредитирането чрез ФИ в други държави-членки на ЕС дава възможност да се определи индикативен диапазон: **1:1.4 за микро-гаранционен фонд и 1:1.5 до 1:9 за микрокредити.**

Предложени насоки за инвестиционна стратегия

На база на идентифицираните пазарни сривове и неоптимални инвестиционни ситуации и на целевите групи, които обхващат два вида бенефициенти, а именно лица, нуждаещи се от финансова помощ за обучение с цел достъп до пазара на труда или с цел създаване на собствена компания; както и предприятия, които имат временни затруднения и искат да повишат квалификацията на служителите си чрез обучения или искат да поддържат дейността си устойчива или центрове за обучение и социални предприятия, които имат затруднения с оборотните средства и имат инвестиционни нужди, следните ФИ са предложени като най-подходящи:

- Микро-гаранционен инструмент;
- Инструмент за личен микрокредит;
- Инструмент за бизнес микрокредит.

Предложената сума за инвестиране като пилотна инициатива за използването на ФИ е 20 млн. евро. Половината от тях се очаква да бъдат предназначени за микро-гаранции, а другата половина да бъде поравно разделена между другите два финансови инструмента.

Характеристиките на всеки от ФИ са описани в раздел 8.2 „Предложени ФИ“, включително цели, обхват на дейността, целеви групи, очаквани предимства, първоначална инвестиция във ФИ, очакван левъридж ефект и следователно бюджет, социо-икономически ползи заедно с потенциални партньори и заинтересовани страни, които ще бъдат включени в процеса.

Спрямо структурата на управление и ръководството има три възможни варианта:

- Вариант 1: Структурирани ФИ без Фонд от Средства
- Вариант 2: Структурирани ФИ с Фонд от Средства
- Вариант 3: УО предоставя подкрепа във връзка с ФИ директно на крайните получатели

Като се вземат предвид елементите, които са обект на анализ в настоящия доклад, се предлагат две структури:

- За **Структура 1**, левъридж ефектът на бъдещия ЕСИФ Фонд от Средства да бъде развит по ОП „Иновации и конкурентоспособност“ (ОП ИК). Този вариант е сходен с Вариант 2 и разчита на опита, натрупан по фонд JEREMIE, през 2007 г.-2013 г.; или

- За **Структура 2**, левъридж ефектът на Националния гаранционен фонд за микро-гаранционния фонд, от една страна, и създаването на персонални и бизнес микро-кредити чрез търговски банки и микрофинансиране, от друга страна. В тази структура няма да се създава Фонд от средства. Тя е сходна с Вариант 1, описан подробно по-рано и разчита на опита, придобит от Националния гаранционен фонд, както и опита на търговските банки и MFIs с предишните ФИ, които може да не са свързани с микро-кредити.

План за действие по изпълнение, мониторинг и оценка на ФИ

УО първо трябва да потвърди ФИ, като гарантира, че те са в съответствие със стратегията на Кохезионната политика и ОП РЧР. След това трябва да стартира кампания за повишаване на осведомеността, за да могат местните и регионалните участници да са запознати с интегрирания подход по проекти / възвръщаемост на инвестициите / револвиране на средства.

След като ФИ са валидирани, ако УО гласува за предложната структура с Фонд от Средства, той трябва да бъде създаден и да се учреди ръководен орган.

След това трябва да се разработи инвестиционна стратегия, която да включва:

- Целеви групи и територии;
- Предложени инвестиционни продукти;
- Оценка на сумите, които трябва да бъдат инвестирани във фонда;
- Ограничения в инвестициите и инвестиционния контрол;
- Общи критерии за подбор и оценка на средства (напр., видове структура за управление на фонд);
- Разпоредби, свързани с револвирането на средства.

След това трябва да се проведе избор на финансови посредници и да бъде стартирана дейността на базата на критериите за избор и процедурите за оценка на проектите, определени от финансовите посредници.

Процесът на мониторинг и оценка трябва да следва методологията, разработена от PwC за Европейската комисия и Европейската инвестиционна банкова група за програмния период 2014 - 2020.

Съдържание

Резюме	3
1. Въведение	15
1.1. Исторически преглед на изследването	15
1.2. Цели и обхват на изследването	16
1.3. Структура на доклада	17
2. Методология на изследването	18
2.1. Обосновка на методологията	18
2.2. Инструменти, използвани за събирането на данни и информация	19
2.2.1. Преглед на документацията- анализ на направените изследвания	19
2.2.2. Интервюта със заинтересованите страни	19
2.3. Анализ на данните	20
3. Преглед на политическите насоки за периода 2014-2020	21
3.1. Споразумението за партньорство: цели за развитие на човешките ресурси и използване на финансови инструменти	21
3.2. Приоритети, заложи в Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ в България	24
3.3. Финансови инструменти в Оперативната програма за 2014-2020	27
3.4. Съвместимост между програмните цели и предварителните условия	30
3.5. Регулаторна рамка	31
3.5.1. Общ регламент за групово освобождаване (ОРГО)	31
3.5.2. Освобождаване de minimis	32
4. Пазарна среда	33
4.1. Икономическа, политическа и демографска среда в България	33
4.1.1. Политически контекст	33
4.1.2. Икономически преглед	34
4.1.3. Преки чуждестранни инвестиции	35
4.1.4. Инфлация	35
4.1.5. Лихвени проценти и банков сектор	37
4.2. Демография и работна сила в България	40
4.2.1. Демография	40
4.2.2. Работна сила	42
4.2.3. Центрове за обучение в България	46
4.3. Малките и средни предприятия в България	48
4.4. Социална икономика	49

4.5.	Преглед на социалните групи	54
4.5.1.	Безработица и бедност	54
4.5.2.	Хора в риск от бедност или социално изключване	56
4.5.3.	Хора с увреждания	57
4.6.	Обобщение на пазарната среда	59
5.	Съществуващи финансови инструменти и научени уроци	60
5.1.	Безвъзмездна финансова помощ за целевите групи	60
5.2.	Финансови инструменти	62
5.2.1.	Европейски инвестиционен фонд (ЕИФ)	62
5.2.2.	Европейска инвестиционна банка	64
5.2.3.	Европейска банка за възстановяване и развитие	64
5.2.4.	Национален гаранционен фонд	64
5.2.5.	Микрофинансиране в България	65
5.3.	Уроци, научени от използването на грантови схеми и Финансови инструменти	70
5.4.	Добри практики в други страни	73
6.	Анализ на пазарните сривове, неоптималните инвестиционни ситуации и инвестиционните нужди	81
6.1.	Анализ на търсенето	81
6.1.1.	Методология за количествен анализ на търсенето	82
6.1.2.	Хора, които имат нужда от финансиране за обучение, с цел да стартират собствен бизнес или да намерят нова работа	84
6.1.3.	Хора, които се нуждаят от финансиране за да започнат собствен бизнес	85
6.1.4.	Хора, които се нуждаят от финансиране, за да намерят работа	87
6.1.5.	Микропредприятия, които се нуждаят от финансиране, за да финансират обучение за своите служители	88
6.1.6.	Центрове за обучение	90
6.1.7.	Социални предприятия	92
6.1.8.	Общо търсене от страна на целевите групи на ОП Развитие на човешките ресурси 2014-2020	94
6.2.	Анализ на предлагането	95
6.2.1.	Методология за количествен анализ на предлагането	96
6.2.2.	Търговски банки	97
6.2.3.	Микрофинансиращи институции	101
6.2.4.	Предлагане, групирано по вид продукти	104
6.3.	Пазарни сривове, неоптимални инвестиционни ситуации и финансови нужди	104
6.3.1.	Количествен аспект на финансовия недостиг	105
6.3.2.	Задълбочен поглед върху пазарните сривове и неоптималните инвестиционни ситуации	107
6.4.	Определяна на потенциални решения за справяне с пазарните сривове и неоптималните инвестиционни ситуации	110

7.	Оценка на добавената стойност на финансовите инструменти	113
7.1.	Измерения на добавената стойност на предвижданите ФИ за Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“	114
7.2.	Оценка на съответствието с други форми на публична интервенция	122
7.3.	Комбиниране на финансови инструменти с проекти за безвъзмездни помощи	128
7.4.	Допълнителни публични и частни ресурси, които потенциално трябва да се осигурят от Финансовите инструменти	129
7.4.1.	Допълнителни публични ресурси	129
7.4.2.	Допълнителни частни ресурси	130
7.5.	Други заинтересовани страни, които трябва да се вземат предвид	130
7.6.	Измерение по отношение Държавна помощ	132
8.	Предложени насоки за инвестиционна стратегия	137
8.1.	Предложените финансови инструменти, които са най-добре пригодени за преодоляване на установените пазарни сривове и неоптимални инвестиционни ситуации	137
8.1.1.	Стимулиране на банковия сектор за финансиране на целевите групи чрез финансови схеми за споделяне на риска.	138
8.1.2.	Разработване на специфични финансови инструменти с цел подобряване на предлагането на микрофинансиране и подпомагане на структурирането на пазара за микорфинансови услуги.	138
8.1.3.	Подпомагане на достъпа на центрове за обучение до микрокредити и насърчаване на обучението в рамките на микропредприятията.	139
8.1.4.	Подпомагане на финансирането и структурирането на сектора на социалната икономика.	140
8.1.5.	Изработване на цялостна стратегия за координирано използване на безвъзмездна помощ и финансови инструменти.	140
8.1.6.	Подпомагане на инициативи и заинтересовани страни, осигуряващи наставничество и помощ при усъвършенстване на уменията на бизнес мениджъри и предприемачи.	140
8.2.	Предложени финансови инструменти	142
8.2.1.	Гаранционен инструмент за микрофинансиране	142
8.2.2.	Инструмент за персонално микрофинансиране	144
8.2.3.	Инструмент за микрофинансиране на бизнеса	147
8.3.	Опции за структуриране на финансовите инструменти	149
8.3.1.	Опция 1: структуриране на финансов инструмент без участието на фонд, инвестиращ в други фондове	150
8.3.2.	Опция 2: Структуриране на финансов инструмент с участието на фонд, инвестиращ в други фондове	151
8.3.3.	Вариант 3: Управляващият орган осигурява помощ чрез финансови инструменти директно на крайните бенефициенти	153
8.4.	Предложение за структуриране на специализиран финансов инструмент за развитието на човешките ресурси	154
8.4.1.	Предложение за структура № 1 – левъридж на бъдещия фонд на фондове по ЕСИФ	155
8.4.2.	Предложение за структура № 2 – финансови инструменти без фонд на фондове	156

8.5. Оценка на пропорционалността на финансовите средства за инвестиции чрез ФИ	157
9. План за действие по изпълнение, мониторинг и оценка на финансовите инструменти	159
9.1. Валидиране на финансовите инструменти	159
9.2. Създаване на фонд на фондове	162
9.3. Избор на финансови посредници	164
9.4. Операции	165
9.5. Мониторинг и оценка	165
9.5.1. Мониторинг	165
9.5.2. Оценка	166
9.6. Използване на резултатите за коригиращи действия	168
9.7. Насоки за определяне и остойностяване на очакваните резултати	168
9.8. Важна информация за системата за мониторинг и отчетност на финансовите инструменти	169
9.8.1. Основен преглед на системата за мониторинг и оценка на очакваните резултати	170
9.8.2. Индикатори за използване на инструмента за микро-гаранции	171
9.8.3. Индикатори за използване на инструмента за бизнес микрофинансиране	173
9.8.4. Индикатори за използване на инструмент за лично микрофинансиране	174
9.9. Предложение за график за оценка на очакваните резултати	176
10. Заключение	179

1. Въведение

Настоящият доклад съдържа предварителна оценка за използването на финансови инструменти (ФИ) по отношение на Оперативна програма (ОП) „Развитие на човешките ресурси” за програмния период 2014-2020 г. Тази предварителна оценка е подготвена в ключов момент, навреме за подготовката за преминаването към новия програмен период (2014-2020 г.). Съгласно изискванията на Регламент (ЕС) № 1303/2013 на Европейския парламент и на съвета (член 37) тази предварителна оценка цели подобряване на качеството на структурата на новата ОП чрез ясно определена инвестиционна стратегия за използването на ФИ. В новия програмен период, финансовите инструменти ще играят важна роля в постигането на целите на Кохезионната политика и настоящият доклад ще даде своя принос в тази насока. Основната цел на тази оценка е да анализира детайлно потенциалното развитие на ФИ в подкрепа на развитието на човешките ресурси в България и установяването и въвеждането на подходящи управленски структури за финансов инженеринг.

1.1. Исторически преглед на изследването

С присъединяването на България към ЕС през 2007 г., страната получи достъп до фондове на ЕС, които подкрепят страната в усилията за сближаване. През програмния период 2007-2013 г., на България са били разпределени общо 6.853 млрд. евро. По-конкретно, 6.674 млрд. евро са разпределени съгласно Конвергентната цел и 179 млн. евро по целта за Европейско териториално сътрудничество (ЕК, 2013). В тази връзка, Националната стратегическа референтна рамка 2007-2013 (НСРР), приета през м. март 2007 г., съдържа насоки за използването на Структурните фондове на ЕС чрез седем Оперативни програми (ОП): ОП Конкурентоспособност, ОП Транспорт, ОП Околна среда, ОП Регионално развитие, ОП Техническа помощ, ОП Развитие на ЧР и ОП Административен капацитет. Структурните фондове и Кохезионният фонд улесняват предоставянето на заеми, гаранции, рисков капитал или безвъзмездни помощи за малките и средни предприятия (МСП), жилищно обновяване и градско развитие.

През 2007 г. Европейската комисия официално одобри оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ покриваща специфични тематични цели, с бюджет около 1,2 млрд. евро. В новия програмен период ОП „Развитие на човешките ресурси” има намален бюджет от 1,092 млн. евро, въпреки това нейното значение за развиването на политика свързана с човешкия ресурс, обучение и социално приобщаване, остава изключително важно. В този контекст, използването на ФИ също ще бъде засилено с оглед да се осигурят средства от револвиращ характер с възможност за набиране на средства от частни фондове и да се създаде по-голяма стойност, добавена на регионално и национално ниво.

Програмният период 2014-2020 г. предоставя по-солидна правна и оперативна рамка с ясни и опростени правила, касаещи ключови въпроси по изпълнението като финансово управление на вноските на ЕС или комбинация от финансови инструменти с грантове. По отношение на осъществимостта, финансовите инструменти могат да бъдат приложени до пълния капацитет на политическите цели с оглед подкрепянето на инвестициите в проекти, които демонстрират подходящ капацитет за изплащане, но са в ситуация на пазарни сривове.

С цел да се помогне за определяне на използването на ФИ в новия програмен период по ОП Развитие на човешките ресурси, настоящият доклад ще следва съдържанието, изисквано от член 37 на Регламент 1303/2013, включвайки подробно представяне на пазарната среда в България, подробно описание на съществуващите ФИ и научените уроци от въвеждането им, съществуващи пазарни сривове, изведени от анализ на търсенето и предлагането, анализ на съфинансирането, левъридж и добавена стойност от

използването на ФИ и др. Целта на изследването е да предостави насоки за инвестиционна стратегия за използване на ФИ и потенциалните управленски структури за предложените ФИ.

1.2. Цели и обхват на изследването

Управляващият орган на ОП „Развитие на човешките ресурси” търси подкрепа по отношение на въвеждането на финансови инструменти и тяхното управление с оглед на по-добър план на финансиране на тези инструменти, както и определяне на инвестиционна стратегия за периода 2014-2020 г.

Според 1303/2013 Член 37 от РЕПС, предварителната оценка може да се приеме за предпроектно проучване, което да помогне на Управляващия орган при определяне и създаване на един или няколко финансови инструмента и да улесни прилагането, чрез максимално ограничаване на потенциалните рискове.

Крайната цел на предварителната оценка според чл. 32 от РЕПС е да се определи най-доброто приложение на финансовите инструменти въз основа на пазарните сривове и да се гарантира, че те ще допринесат за постигане на програмните цели в рамките на фондовете от Общата стратегическа рамка (ОСР).

Основните цели на възложената работа са:

- Да се капитализират научените в хода на програмния период 2007-2013 уроци като се направят заключения от действителното прилагане на ИФИ, както и от предишни предварителни оценки, извършени в България. Да се направи описание на това как тези заключения ще се отразят на бъдещите ИФИ през следващия програмен период;
- Да се идентифицират нуждите от прилагане на финансови инструменти в България през програмния период 2014-2020;
- Да се определи Институционалната рамка за прилагането на ФИ в България през програмен период 2014-2020.

В всяка от гореспоменатите цели, някои от поддейностите имат за цел да изпълнят основните елементи изискващите се от Член 37 (2) от РЕПС, като:

- Идентифициране на пазарните сривове (неефективност) и/или неоптимални инвестиционни ситуации, финансов недостиг или инвестиционни нужди при изработването на политики и тематични цели/сфери на инвестиции, които следва да бъдат разгледани, за да могат да допринесат за стратегията или резултатите от съответните ОП, както и за удовлетворяване на нуждите с помощта на ФИ;
- Анализ на възможните форми на помощ чрез финансовите инструменти;
- Приложимост на нормативните разпоредби за държавна помощ, пропорционалност на предвидената интервенция и мерки за минимизиране на негативното влияние на пазарната нестабилност;
- Оценка на вариантите за комбиниране на ФИ и други форми на помощ, като равнище на частни инвестиции/съфинансиране;
- Предлагање на инвестиционна стратегия;
- Описание на индикатори за измерване на постигнатите цели и резултати.

След няколко обсъждания с Управляващия орган и конструктивен семинар, проведен на 10 юли 2014 г., специфичните политически области, отнасящи се до настоящия анализ бяха определени. Намеренията

на Управляващия орган е да насърчи използването на ФИ в тези политически области, като по този начин се увеличава тяхното значение също и за настоящия доклад. Тези политически области са:

- Социално приобщаване на безработни лица и хора на ръба на бедността.
- Обучение и учене през целия живот
- Социална икономика

1.3. Структура на доклада

Структурата на доклада ще бъде основана на методологията на предварителната оценка за Финансови инструменти, разработена от PwC за Европейската комисия и Групата на европейска инвестиционна банка за програмния период 2014-2020 г. Въпреки това, някои корекции ще бъдат направени за по-добро отразяване на нуждите на Управляващия орган и пазарната обстановка в страната.

Анализът ще бъде организиран както следва:

- В Раздел 2, ще бъде представена използваната методология за извършването на анализа в този доклад. Това включва инструменти, използвани за събирането на информация и данни и методи, използвани за извършването на анализа.
- В Раздел 3, ще бъде предоставен подробен преглед на съответната регулаторна рамка с оглед да се определи цялостна рамка, засягаща използването на ФИ. Нещо повече, преглед на политиката, определена от важни политически документи, като споразумението за партньорство и новата ОП, ще бъде предоставен с оглед на това, да позволи на читателя преминаване от общата политика към специфичните политически приоритети в обхвата на регионите в растеж и политическите приоритети, отнасящи се до използването на ФИ, както са определени от Управляващия орган.
- В Раздел 4, ще бъде предоставено подробно представяне на съществуващата пазарна среда, с оглед да се оцени степента, до която тези политически приоритети и цялостното използване на ФИ би могло позитивно или негативно да се засегне.
- В Раздел 5, представяне на съществуващите ФИ и оценка на тяхното въвеждане ще бъде предоставено, за да подчертае научените уроци от настоящия опит в България.
- В Раздел 6, докладът ще представи пазарните сривове, които съществуват в страната по отношение на използването на ФИ. Тези пазарни сривове ще бъдат определени като резултат от анализ на търсенето и предлагането на финансиране, съответстващо на специфичните политически цели с оглед идентифициране на специфично финансово несъответствие, което да бъде преодоляно чрез използването на ФИ.
- В Раздел 7, анализ на добавената стойност от използването на ФИ в специфичните политически области ще бъде предоставен, чрез използването на предложени специфични показатели. Този анализ включва описание на потенциалното съфинансиране и потенциалния левъридж ефект от използването на финансови посредници.
- В Раздел 8, насоки за инвестиционна стратегия за използването на ФИ ще бъдат предоставени заедно с потенциалните управленски структури за тези ФИ.
- В Раздел 9, ще бъдат представени препоръки за механизми за мониторинг за определените по-горе ФИ, както и обобщени изводи на настоящия доклад.

2. Методология на изследването

Целта на този раздел е да представи накратко основните методологични техники, използвани при провеждането на цялото проучване. Настоящото изследване ще използва различни инструменти и техники с цел да събере информация и да предостави анализ на пазарните сризове с оглед измерване, където е възможно, на пазарните несъответствия и да предложи подходяща инвестиционна стратегия. По-подробно методологично подразделение ще бъде също включено в следващите раздели на доклада.

2.1. Обосновка на методологията

За програмния период 2014-2020, Европейските структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ) играят решаваща роля за постигането на целите поставени от стратегията Европа 2020, за интелигентно, приобщаващо и устойчив растеж, като насърчава хармоничното развитие на съюза и намалява регионалните различия. Въпреки това, фискални ограничения и недостиг на публични средства в Европа, задължават правителства да използват държавен бюджет и финансиране от ЕС по оптимален и ефективен начин, за да внедрят националните си стратегии. В този контекст, използването на ФИ ще играе важна роля за постигането на тези цели.

През април 2014 г., Европейската комисия издаде предварителни методически насоки¹, които да предоставят образец за изготвянето на такива изследвания. Настоящият доклад следва определената методология. При все това, трябва да се отбележи, че тази методология трябва да се използва като пътна карта с оглед постигането на очаквания резултат. Спецификите на всяка държава трябва да бъдат взети под внимание. Настоящият доклад взема предвид пазарните условия на България и опитът с ФИ в страната. По време на проведеното проучване стана ясно, че възможността за събиране на информация не винаги е очевидна. От страна на търсенето основните целеви групи, дефинирани по-нататък в доклада, се състоят от социални групи, които трудно могат да бъдат количествено определени, поради факта че те не винаги са ясно определени (като малцинствените групи) или не са достатъчно развити (като социалната икономика). Респективно, от страната на търсенето, липсата на подходящи институции, необходими за използването на ФИ, също ограничава необходимата информация, за да се определи количествено търсенето. По-специално:

- От страната на търсенето, количествено изражение ще бъде предоставено с помощта на няколко методологии, за да бъдат направени изчисления показващи размера на търсенето. Тези методологии са описани в съответстващите раздели. Използваните данни са извадени от съществуващи доклади и проучването направено на база преглед на документация, с цел да се събере информация за безработните лица, хората на ръба на бедност, потенциални предприемачи, центрове за обучение и други.
- От страна на предлагането, липсата на специализирани институции, които да използват ФИ в сферата на социалната икономика, социалното приобщаване и обучението, ограничава наличието на налична информация. Целта на доклада е да идентифицира съществуващото предлагане на финансиране на съответните целеви групи, основно от страна на банковата сфера и съществуващите микрофинансиращи институции. С цел да бъде представена по-ясна картина, ще бъде предоставено и описание на съществуващите ФИ, заедно с релевантните схеми за предоставяне на безвъзмездна помощ, които играят важна роля в предоставянето на средства. С най-общият случай, анализът на предлагането трябва да съдържа само предлагането достъпно

¹Европейска комисия, 2014. "Методология за предварителна оценка за използването на финансови инструменти"

на пазара, без схемите за публични интервенции. Въпреки това обаче, схемите за публична интервенция ще бъдат използвани, за да бъде направено по-добро описание на предлагането.

- Относно пазарните сривове, докладът посочва съществуващи такива, основно на базата на качествени индикатори, тъй като не е възможно да бъде предоставена адекватна количествена оценка. Като е споменато по-горе, където е възможно, ще бъдат предоставени и количествени данни, където това ще спомогне по-ясно да се очертаят срывовете на пазара.

2.2. Инструменти, използвани за събирането на данни и информация

Различни инструменти са били използвани за събирането на необходимата информация, включително преглед на литературата, интервюта със заинтересованите страни и провеждане на изследване с общините.

2.2.1. Преглед на документацията- анализ на направените изследвания

Един от основните инструменти подпомагащ анализа е прегледът на документацията в дълбочина. Прегледът на документацията има за цел да извлече максималното от наличната информация за текущата ситуация и потенциални проекти, които мога да бъдат финансирани допълнени от информация и доклади от други страни членки на ЕС с цел да бъдат идентифицирани и анализирани:

- Съществуващи индикатори и информация за публични инициативи и стимули за насърчаване на самостоятелна заетост (от страна на търсенето и от страна на предлагането);
- Информация за икономическата и политическата обстановка в България;
- Информация относно регулативната рамка предоставяне на държавна помощ и ФИ, в България;
- Информация подкрепата за намаляване на безработицата, насърчаване на социалното приобщаване на хора в неравностойно положение и малцинства, и професионалното обучение и ученето през целия живот, за да се предостави добро ниво на заетост, което да отговаря на нуждите на бизнеса;
- Информация за приоритетите в политиката на УО за следващия програмен период.

Документацията използвана е посочена в Анекс 6. Прегледа на документацията спомага за набавянето на количествени и качествени индикатори, които в последствие биват използвани, за да бъдат анализирани финансираните публични инициативи в България. Тези индикатори, заедно с техните дефиниции и източници също са предоставени в Анекс 6.

2.2.2. Интервюта със заинтересованите страни

За да бъдат допълнени прегледът на литературата и събирането на данни, бяха проведени и интервюта със заинтересовани лица свързани с публични инициативи, финансиране и инвестиция (когато съществуват такива). При изборът на релевантните заинтересовани лица. Бяха избрани различни групи, с цел да бъде покрит целия спектър на подготовка и финансиране на проектите в България. Три групи заинтересовани лица бяха идентифицирани:

- От страна на предлагането;
- От страна на търсенето; и
- Представители на публични институции.

По-специално това включва представители на финансиращи институции, като търговски банки, публични финансиращи институции, международни финансиращи институции и управители на фондове, също и представители на асоциации. Общо 20 интервюта бяха лично проведени, заедно с близо 3 телефонни.

2.3. Анализ на данните

Всички данни и цялата информация, събрана чрез набиране на данни, преглед на литература, интервюта със заинтересованите страни и изследването, изпратени на общините, са използвани и оценени с оглед потвърждаване на констатациите в изследването. Използваната методология е основана на принципите на триангулацията, което гарантира, че всички представени в доклада констатации са подкрепени, доколкото е възможно, с доказателства от тези три източника на данни. Информацията, получена чрез тези източници на данни, е съпоставена с оглед да се открият тенденции или противоречия в констатациите.

3. Преглед на политическите насоки за периода 2014-2020

Този раздел ще направи обобщение на политическия контекст относно въвеждането на бъдещи финансови инструменти за програмния период 2014-2020 г. На първо място ще бъде представено съдържанието на споразумението за партньорство, следвано от връзките между националната политика и тематичните цели, поставени от Европейската комисия за Кохезионната политика (КП), а накрая, как това ще повлияе на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“. Споразумението за партньорство е от особено значение, тъй като определя цялостната политика по използване на средствата от Европейските структурни и инвестиционни фондове, което е представено в раздел 3.1. С определения цялостен политически контекст, Раздел 3.2 ще осигури подробен преглед на Оперативната програма, нейните Приоритетни оси, техните Специфични цели и Инвестиционни приоритети. В допълнение, ще бъде направена разбивка на очакваната бюджетна структура между всяка една от тези приоритетни оси, което ще послужи за основа на идентифициране на пазарните сегменти в анализа. Раздел 3.3 ще направи преглед на ФИ, които са били предвидени от Управляващия орган и Раздел 3.4 ще оцени съвместимостта между целите на ОП с предварителните условия. Накрая, Раздел 3.5 ще направи обобщение на важните регулаторни съображения, които трябва да бъдат взети предвид при въвеждането на ФИ в подкрепа на ОП „Региони в растеж“. Важно е да се отбележи, че тази информация е предмет на възможна промяна, тъй като преговорният процес между България и Европейската комисия все още продължаваше по време на изготвянето на анализа.

3.1. Споразумението за партньорство: цели за развитие на човешките ресурси и използване на финансови инструменти

Основните стратегически документи очертаващи политиките на развитие на България през следващите години, включително визията и специфичните цели за развитие на страната, са Национална програма за развитие 2020 г., Национална програма за реформи, Национална стратегия за регионално развитие 2012-2022 г. и национална концепция за пространствено развитие 2013-2025 г.. Те служат като основа за разработване на програмни документи за целите на достъп до специфични финансови ресурси. В рамките на тези документи, са идентифицирани осем приоритети за национална политика за развитие:

1. Подобряване на достъпа до и качество на образованието и обучението и качествени характеристики на работната сила;
2. Намаляване на бедността и насърчаване на социалното приобщаване;
3. Постигане на устойчиво интегрирано регионално развитие и използване на местния потенциал;
4. Развитие на селскостопанския сектор за да осигури безопасност на храните и производство на продукти с висока принадена стойност чрез устойчиво управление на природните ресурси;
5. Подкрепа за иновации и инвестиционни дейности за увеличаване на конкурентоспособността на икономиката;
6. Засилване на институционалната среда за постигане на по-висока ефективност на обществените услуги за гражданите и бизнеса;
7. Енергийна сигурност и увеличаване на ресурсната ефективност;
8. Подобряване на транспортната свързаност и достъп до пазарите.

Споразумението за партньорство е предназначено да удостовери съответствие между споменатите по-горе национални политики за развитие с политиката на ЕС, така че да се гарантира целесъобразното

използване на европейските фондове. А като такива, заложените приоритетни области в споразумението за партньорство са в съответствие с:

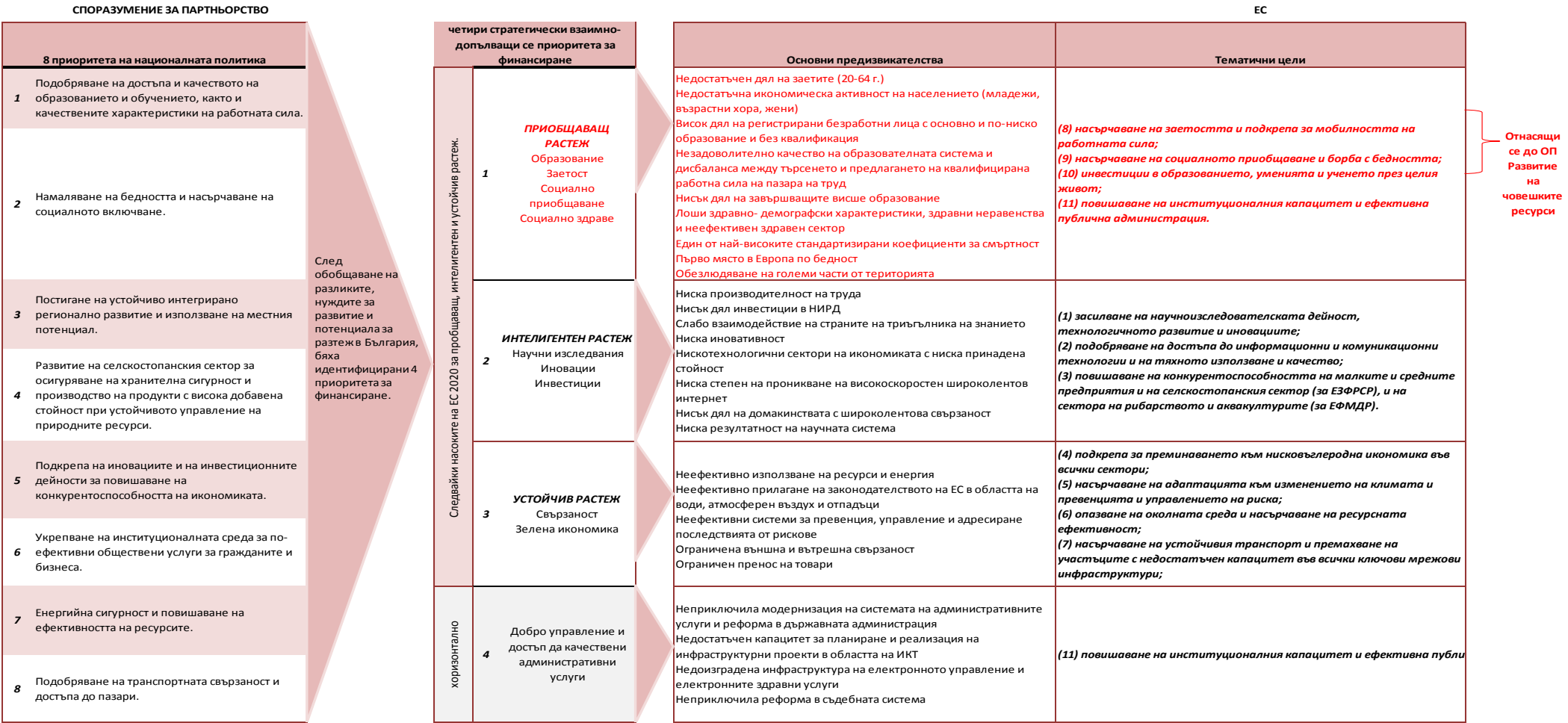
- Тематичните цели на ЕС;
- Целите на Европейската стратегия 2020 и;
- Специфичните препоръки към държавите от Съвета.

Четири стратегически приоритети са очертани в рамките на Споразумението за партньорство между България и Европейската комисия по отношение на използването на Европейски структурни и инвестиционни фондове. Тези приоритетни области са:

- Образование, заетост, социално включване и здравеопазване за приобщаващ растеж;
- Научни изследвания, иновации и инвестиции за интелигентен растеж;
- Свързаност и зелена икономика за устойчив растеж;
- Добро управление и достъп до качествени административни услуги.

Фигура 1 показва съответствието на четирите стратегически приоритети, както са определени в Споразумението за партньорство, с националната политика и как те са обвързани с Европейските тематични цели. В допълнение, фигурата включва основните социално-икономически предизвикателства, които трябва да се разгледат в рамките на българския контекст и тяхното значение към тези стратегически приоритети.

Фигура 1: Връзка между приоритетите на националната политика, Европа 2020 и тематичните цели на кохезионната политика за програмния период 2014-2020



Източник: Споразумение за партньорство на република България, очертаващо помощта от европейските структурни и инвестиционни фондове за периода 2014-2020г, Юли 2014.

В този контекст, Споразумението за партньорство също идентифицира социално-икономически предизвикателства, които ОП РЧР следва да адресира, заедно с други Оперативни програми развити от други Управляващи органи за програмния период 2014-2020:

- Увеличаване на броя на заетите хора (между 24 и 60 години);
- Стимулиране на икономическата активност на населението;
- Стимулиране на ученето през целия живот и предоставяне на стимули за хора, които търсят професионална квалификация;
- Подобряване на образователната система;
- Увеличаване на броя на хората с диплома от университет;
- Намаляване на неравенствата сред населението по отношение на здравни услуги и подобряване на здравния сектор в страната;
- Преодоляване на високото ниво на хора в риск от бедност и социално изключване;

Тези предизвикателства, заедно с осемте приоритета на националната политика, целите на стратегията Европа 2020, фокусирана върху приобщаващ растеж, и единайсетте Тематични цели дефинирани от ЕК за програмния период 2014-2020, подкрепят развитието на Оперативна програма Развитие на човешките ресурси.

3.2. Приоритети, заложи в Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ в България

ОП Развитие на човешките ресурси е структурирана върху три основни стълба, базирани на нуждите и предизвикателствата, пред които е изправена България, посочени в Споразумението за партньорство. Това са:

- (1) По-висока и по-качествена заетост.
- (2) Намаляване на бедността и насърчаване на социалното включване.
- (3) Модернизиране на публичните политики.

С цел да се обърне внимание на тези стълба, пет Приоритетни оси (ПО) са дефинирани в Оперативната програма. За всеки от тези пет Приоритетни оси са дефинирани специфични инвестиционни приоритети заедно с съответните бюджети. Финансовата подкрепа от ЕС се очаква да бъде предоставена от Европейския социален фонд (ЕСФ) и Инициативата за младежка заетост (ИМЗ)².

През програмния период 2007-2013, Оперативна програма Развитие на човешките ресурси има общ бюджет от 1,25 млрд. евро³. За новия програмен период 938,7 млн. евро са предоставени от ЕСФ и ИМЗ и 153,5 млн. евро са национално участие.

За програмния период 2014-2020, целият бюджет е представен по приоритетни оси и тематични цели в таблицата по-долу. Инвестиционните приоритети също са споменати. На последно място, инвестиционните приоритети, за които се предвижда използването на ФИ за следващия инвестиционен период, също са индикирани, като те са допълнително развити в следващия раздел.

² <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=89&langId=en&newsId=2095&furtherNews=yes>.

³ Бюджетът на ОП РЧР за 2007-2013 включва цели свързани с образованието, които вече са към ОП изцяло посветена на образование: Оперативна програма за наука и образование за интелигентен растеж за периода 2014-2020 г.

Таблица 1: Планиран бюджет по приоритетни оси за програмния период 2014-2020

Приоритетна ос	Фонд	Тематична цел	Подкрепа от ЕС ЕВРО '000	Национално съфинансиране ЕВРО '000	Сума ЕВРО '000	% от сумата	Инвестиционен приоритет	Планирано използване на ФИ
ПО 1 - Подобряване достъпа до заетост и качеството на работните места	ЕСФ	ТЦ 8	375,170,167	66,206,500	441,376,667	40.41%	ИП 1 Достъп до заетост за търсещите работа и неактивните лица	ИП 2
		ТЦ 10	73,159,318	12,910,468	86,069,786	7.88%	ИП 2 Устойчиво интегриране на пазара на труда на младите хора ИП 3 Самостоятелна заетост, предприемачество и създаване на предприятия	ИП 3
ПО 1 (Инициативи за младежка заетост)	ИМЗ	Т Ц 8	110,377,490	9,739,190	120,116,680	10.99%	ИП 4 Подобряване на равния достъп до възможностите за учене през целия живот за всички възрастови групи ИП 5 Приспособяване на работниците, предприятията и предприемачите към промените	
ПО 2 Намаляване на бедността и насърчаване на социалното включване	ЕСФ	ТЦ 9	285,963,588	50,464,163	336,427,751	30.80%	ИП 1 Социално-икономическа интеграция на маргинализирани общности като ромите ИП 2 Активно приобщаване, включително с оглед насърчаване на равните възможности и активното участие и по-добрата пригодност за заетост ИП 3 Повишаване на достъпа до услуги, които са на достъпна цена, устойчиви и висококачествени, включително здравни и социални услуги от общ интерес ИП 4 Насърчаване на социалното предприемачество и на професионалната интеграция в социалните предприятия и насърчаване на социалната и солидарна икономика с цел улесняване на достъпа до заетост	ИП 4
ПО 3 Модернизация на институциите на пазара на труда, социалното	ЕСФ	ТЦ 11	37,481,085	6,614,309	44,095,394	4.04%	ИП Инвестиции в институционален капацитет и в ефикасността на публичните администрации и публичните услуги	н/п

включване и здравеопазването								
ПО 4 Транснационално сътрудничество	ЕСФ	ТЦ 8	10,679,347	562,071	11 241 418	1.03%	ИП Достъп до заетост за търсещите работа и неактивните лица ИП Приспособяване на работниците, предприятията и предприемачите към промените ИП Социално-икономическа интеграция на маргинализирани общности като ромите ИП Активно приобщаване ИП Повишаване на достъпа до услуги, които са на достъпна цена, устойчиви и висококачествени, социални услуги от общ интерес ИП Насърчаване на социалното предприемачество ИП Подобряване на равния достъп до възможностите за учене през целия живот за всички възрастови групи ИП Инвестиции в институционален капацитет	н/п
		ТЦ 9	5,835,992	307,157	6 143 149	0.56%		
		ТЦ 10	1,493,047	78,581	1 571 629	0.14%		
		ТЦ 11	764,920	40,259	805,179	0.07%		
ПО 5 Техническа помощ	ЕСФ	н/п	37,740,361	6,660,064	44,400,425		н/п	н/п
Сума			938,665,315	153,582,762	1,092,248,077			

Източник: ОП РЧР, Таблица 18в: Разпределение на финансовия план по приоритетните оси, фондове, категории региони и тематични цели

3.3. Финансови инструменти в Оперативната програма за 2014-2020

Финансови инструменти не са използвани през програмния период 2007-2013. За програмния период 2014-2020, Управляващият орган идентифицира нуждата и възможността за използването на ФИ. Както Таблица 1 илюстрира, използването на ФИ се очаква да бъде фокусирано върху три основни Инвестиционни приоритета и да подпомага специфични целеви групи. Следващите няколко параграфа предоставят повече детайли за очакваното използване на ФИ за тези ИП.

При **Приоритетна ос 1**, при два от Инвестиционните приоритета могат да бъдат използвани ФИ:

- **Инвестиционен приоритет 2** Устойчиво интегриране на пазара на труда на младите хора, в частност тези, които не са ангажирани с трудова дейност, образование или обучение, включително младите хора, изложени на риск от социално изключване и младите хора от маргинализирани общности, включително чрез прилагане на гаранция за младежта.

Целевите групи на тази приоритетна ос са икономически неактивни младежи във възрастовата група от 15 до 29, млади и безработни хора до 29 години, неангажирани с образование или обучение и младежи до 29 години, които са регистрирани като активно търсещи работа.

- **Инвестиционен приоритет 3:** Самостоятелна заетост, предприемачество и създаване на предприятия, включително иновативни микро-, малки и средни предприятия.

Целевите групи са хора, които искат да започнат собствен бизнес, самонаети лица; и наети в микропредприятия лица, които вече са се възползвали от ОП Развитие на човешките ресурси

При **Приоритетна ос 2**, при един от инвестиционните приоритети могат да бъдат използвани ФИ:

- **Инвестиционен приоритет 4:** Насърчаване на социалното предприемачество и на професионалната интеграция в социалните предприятия и насърчаване на социалната и солидарна икономика с цел улесняване на достъпа до заетост.

Целевите групи на този инвестиционен приоритет са хора с увреждания; хора в неравностойно по положение на пазара на труда и други социално изключени групи; представители на различни групи наети в социални предприятия, кооперации и специализирани предприятия за хора с увреждания; хора които се занимават със социално предприемачество в различни институции или организации.

Освен ИП дефинирани от УО, като такива където използването на ФИ е възможно, има и други ИП, където ФИ биха били релевантни, като тези области са посочени в таблицата по-долу.

Таблица 2: ИП и области където използването на ФИ би било релевантно

Приоритетна ос	Инвестиционен приоритет	Планирано използване на ФИ	Потенциално използване на ФИ	Степен на значимост
ПО 1 - Подобряване достъпа до заетост и качеството на работните места	ИП 1 „Достъп до заетост за търсещите работа и неактивните лица, включително трайно безработни и лица, отдалечени от пазара на труда, а също и чрез местни инициативи за заетост, и подкрепа за мобилността на работната сила”	Да	Да	Висока
	ИП 2 „Устойчиво интегриране на пазара на труда на младите хора, в частност тези, които не са ангажирани с трудова	Не	Да	Висока

	дейност, образование или обучение, включително младите хора, изложени на риск от социално изключване и младите хора от маргинализирани общности, включително чрез прилагане на гаранция за младежта			
	ИП 3 „Самостоятелна заетост, предприемачество и създаване на предприятия, включително иновативни микро-, малки и средни предприятия	Да	Да	Висока
	ИП 4 „Подобряване на равния достъп до възможностите за учене през целия живот за всички възрастови групи във формален, неформален и неофициален вид, осъвременяване на познанията, уменията и компетенциите на работната ръка, както и насърчаване на гъвкави процеси на учене, включително чрез професионална ориентация и валидиране на придобитите компетенции”	Не	Да	Висока
	ИП 5 „Приспособяване на работниците, предприятия и предприемачите към промените”	Не	Да	Висока
ПО 2 - Намаляване на бедността и насърчаване на социалното включване	ИП 1 „Социално-икономическа интеграция на маргинализирани общности като ромите”	Не	Да	Средна
	ИП 2: „Активно приобщаване, включително с оглед насърчаване на равните възможности и активното участие и по-добрата пригодност за заетост”	Не	Да	Висока
	ИП 3: Повишаване на достъпа до услуги, които са на достъпна цена, устойчиви и висококачествени, включително здравни и социални услуги от общ интерес	Не	Не	Ниска
	ИП 4: Насърчаване на социалното предприемачество и на професионалната интеграция в социалните предприятия и насърчаване на социалната и солидарна икономика с цел улесняване на достъпа до заетост	Да	Да	Висока
ПО 3 - Модернизация на институциите на пазара на труда, социалното включване и здравеопазването	ИП „Инвестиции в институционален капацитет и в ефикасността на публичните администрации и публичните услуги на национално, регионално и местно равнище с цел осъществяването на реформи и постигането на по-добро регулиране и добро управление”	Не	Не	Ниска
ПО 4 - Транснационално сътрудничество	ИП 1: Достъп до заетост за търсещите работа и неактивните лица, включително трайно безработни и лица, отдалечени от пазара на труда, а също и чрез местните инициативи за заетост, и подкрепа за мобилността на работната сила	Да	Да	Висока
	ИП 2: Приспособяване на работниците, предприятия и предприемачите към промените	Не	Да	Висока
	ИП 3: „Социално-икономическа интеграция на маргинализирани	Не	Да	Средна

общности като ромите”			
ИП 4: Активно приобщаване, включително с оглед насърчаване на равните възможности и активното участие и по-добрата пригодност за заетост	Не	Да	Висока
ИП 5: Повишаване на достъпа до услуги, които са на достъпна цена, устойчиви и висококачествени, включително здравни и социални услуги от общ интерес	Не	Не	Ниска
ИП 6: Насърчаване на социалното предприемачество и на професионалната интеграция в социалните предприятия и насърчаване на социалната и солидарна икономика с цел улесняване на достъпа до заетост	Не	Да	Висока
ИП 7: Подобряване на равния достъп до възможностите за учене през целия живот за всички възрастови групи във формален, неформален и неофициален вид, осъвременяване на познанията, уменията и компетенциите на работната ръка, както и насърчаване на гъвкави процеси на учене, включително чрез професионална ориентация и валидиране на придобитите компетенции на работната сила	Не	Да	Висока
ИП 8: Инвестиции в институционален капацитет и в ефикасността на публичните администрации и публичните услуги на национално, регионално и местно равнище с цел осъществяването на реформи и постигането на по-добро регулиране и добро управление	Не	Не	Ниска

Източник: Анализ PwC, 2014

Въз основа на ИП, които могат да бъдат подкрепени от Финансови инструменти, различни целеви групи от заинтересовани лица могат да бъдат дефинирани. Тези целеви групи могат да се облагодетелстват от политиките развити в тези инвестиционен приоритет, където ФИ могат да бъдат използвани за периода 2014-2020.

- Социално изключени хора и хора в риск от бедност, които искат да създадат собствен бизнес, включително:
 - Млади неактивни хора или безработни до 29 години (ПО 1, ИП 2);
 - Хора, които искат да стартират собствен бизнес и да бъдат самонаети (ПО 1, ИП 3)
 - Социални предприемачи (ПО 2, ИП 4)
 - Хора в неравностойно положение, като хора от маргинализирани общества (ПО 2, ИП 4)
 - Хора с увреждания (ПО 2, ИП 4).
- Наети лица в риск от бедност, работещи в новосъздадени компании или социални предприятия:
 - Новонаети служители в микропредприятия, които ще се възползват от ОП РЧР 2014-2020 (ПО 1, ИП 3);

- Новонаети служители в социални предприятия (ПО 2, ИП 4);
- Служители в социални предприятия, особено хора с увреждания и хора в риск да станат безработни (ПО 2, ИП 4).
- Хора, които се нуждаят от обучение за да създадат собствена компания или да запазят текущата си позиция:
 - Младежи под 29 години, неангажирани с образование или обучение, които се нуждаят от обучение (ПО 1, ИП 2);
 - Самонаети лица, които се нуждаят от обучение, за да развият компанията си (ПО 1, ИП 3);
 - Служители, които се нуждаят от обучение, за да останат на текущата си позиция (ПО 1, ИП 3);
 - Социални предприемачи, които се нуждаят от обучение (ПО 2, ИП 4);
 - Служители, които работят в областта на социалната икономика и се нуждаят от обучение (ПО 2, ИП 4).
- Хора, които стартират социално предприятие и/или кооперация.
 - Социални предприемачи (ПО 2, ИП 4).

С цел изброените по-горе целеви групи да бъдат подкрепени, различни институции биха могли да се облагодетелстват от развиването на Финансови инструменти. Тези бенефициенти отговарят на юридическите лица, които могат да се възползват от ФИ, подкрепяйки определените целеви групи. Тези потенциални бенефициенти са:

- Създатели на бизнес;
- Хора, които се нуждаят от подкрепа, за да подобрят своята мобилност и да получат достъп до заетост;
- Компании, които са наели хора и се нуждаят от обучение, за да подобрят уменията на служителите си и се нуждаят от подкрепа, за да се адаптират към промените.
- Собственици на бизнес, които имат нужда да подобрят способностите си и имат нужда да се адаптират към промени.
- Центрове за професионално обучение; образователни институции; центрове за информационна и професионална подкрепа, които предоставят консултации, обучение за предприемачество, управленски и бизнес умения за идентифицираните вече целеви групи;
- Кооперации, социални предприятия и специализирани предприятия;
- Социални предприемачи.

3.4. Съвместимост между програмните цели и предварителните условия

Преди пристъпване към по-подробен анализ на предлагането и търсенето на ФИ за регионално развитие, в следващите раздели е необходим преглед на изпълнението на предварителните условия, за да се прецени **статуса на необходимите предпоставки** за прилагането на опцията ФИ.

Както беше посочено по-горе, тематичните цели избрани от ОП „Развитие на човешките ресурси“ за периода 2014-2020 са следните:

- (8) Насърчаване на заетостта и подкрепа за мобилността на работната сила
- (9) Социално приобщаване и борба с бедността

- (10) Инвестиции в образованието, уменията и ученето през целия живот
- (11) Институционален капацитет и ефективна публична администрация

Най-новата версия на Споразумението за партньорство показва, че предварителните условия за програмния период 2014-2020, който се отнасят до ОП РЧР, са изпълнени. Въпреки това все още има предварителни условия отнасящи се до Европейските инвестиционни и структурни фондове, които са частично изпълнени или все още не са изпълнени⁴.

България, както и всички страни членки трябва да изпълнят предварителните условия не по-късно от 31 декември 2016 и ще докладват за тяхното изпълнение, не по-късно от 2017 в годишния доклад за прогреса на процеса, в съответствие с Член 44 (5).

3.5. Регулаторна рамка

Информацията в настоящия раздел представлява синтез на приложимата правна рамка в България и отражението, което тя може да има върху изпълнението и използването на ФИ.

Правилата за държавна помощ имат важно влияние в рамките на Оперативната програма, тъй като касаят всички проекти, включително и свързаните с ФИ. Има определени ограничения и прагове, които трябва да се спазват и съблюдават от УО при изпълнението на ФИ. От важно значение е новите разрешения в областта на държавните помощи, възприети от Европейската комисия в хода на Модернизиране на държавната помощ (МДП), да бъдат взети предвид в рамките на Оперативната програма при обсъждане на прилагането на ФИ.

Най-общо казано, предоставянето на държавна помощ е забранено, поради несъвместимостта ѝ с вътрешния пазар. Съществуват и изключения от тази обща забрана.

3.5.1. Общ регламент за групово освобождаване (ОРГО)

Новият ОРГО въвежда също по-високи прагове за нотифициране и интензитети на помощта. Това ще улесни процесът на изпълнение на ФИ, но при все това праговете трябва да бъдат стриктно съблюдавани. В случай, че конкретния праг на държавна помощ е надхвърлен, ОРГО няма да се прилага и администраторът на помощта уведомява Министерство на финансите, което при спазването на нотификационната процедура по чл. 108, параграф 3 от ДФЕС подава пред Европейската комисия заявление за разрешаване на помощта.

ОРГО се прилага само за помощи, които са прозрачни.

От гледна точка на финансовите инструменти, за прозрачни се считат следните помощи:

Таблица 3: Изисквания за прозрачност, отнасящи се до финансовите инструменти

Вид финансов инструмент	Условия, които следва да бъдат изпълнени:
Заеми	Когато брутният еквивалент на безвъзмездна помощ е изчислен въз основа на референтния процент към момента на предоставяне на безвъзмездните средства
Гаранции	(i) когато брутният еквивалент на безвъзмездна помощ е изчислен

⁴ Анекс 4 от Споразумението за партньорство – официална версия одобрена на ЕК на 7ми август 2014

	въз основа на годишните минимални премии, посочени в известие на Комисията; или (ii) когато преди мярката да бъде въведена в действие, методологията за изчисляване на brutния еквивалент на безвъзмездна помощ на гаранцията е одобрена въз основа на Известието на Комисията относно прилагането на членове 87 и 88 от Договора за ЕО по отношение на държавните помощи под формата на гаранции или въз основа на последващо известие, след като Комисията е получила уведомление за тази методология в съответствие с регламент, приет от Комисията в областта на държавните помощи и приложим към въпросния момент, и в одобрената методология изрично се обръща внимание на вида на гаранцията и сделката, за която е издадена, в контекста на прилагането на ОРГО;
Мерки за рисковото финансиране	Ако са изпълнени условията в член 21 от ОРГО

3.5.2. Освобождаване *de minimis*

На 18 декември 2013 ЕК прие преработен Регламент за минимални суми, които излизат извън обхвата на контрола върху държавните помощи на европейско ниво, защото се смята, че те нямат отражение върху конкуренцията и търговията на вътрешния пазар. Този регламент е в сила от 1 януари 2014

Мерките, които отговарят на критериите по Регламент *de minimis* са освободени от нотификационната процедура по чл.108 ал.3 от ДФЕС.

Прагове за нотифициране

Новият ОРГО въвежда също по-високи прагове за нотифициране и интензитети на помощта. Това ще улесни процесът на изпълнение на ФИ, но при все това праговете трябва да бъдат стриктно съблюдавани. Особено внимание в таблицата по-долу следва да бъде обърнато на праговете, директно свързани с планираните приоритетните области на приложение на ФИ: помощи за градско развитие, инвестиционни помощи за проекти на енергийната ефективност, инвестиционни помощи за запазване на културното наследство, инвестиционна помощ за спортна и многофункционална инфраструктура, инвестиционна помощ за регионална инфраструктура.

Изводи

Относно Регламента за групово освобождаване са относими и към приложението на Регламента за помощ *de minimis*.

Въпреки че новите разпоредбите са по-ясни от тези, които бяха приложими през предишния програмен период, все още не са разрешени някои практическите проблеми във връзка с прилагането на тези регламенти.

4. Пазарна среда

Целта на раздела е да представи „макроикономическата“ среда на страната, но също така и да представи общ преглед на икономическите и социалните аспекти, които могат да повлияят на финансирането на проекти и използването на ФИ в България. По-конкретно, факторите, идентифицирани в този раздел могат да повлияят на регионалното развитие и съответните целеви групи. Целта на този раздел е да идентифицира тенденциите, които очертават в краткосрочен и средносрочен план развитието на страната. Това упражняване ще помогне да се установи икономическа рамка за анализ на търсенето и предлагането на финансиране на регионалното развитие в България, а също така по-нататък в доклада да се идентифицират пазарните неуспехи. В следващите раздели този анализ ще се извършва на национално и регионално ниво.

4.1. Икономическа, политическа и демографска среда в България

Важни показатели като темпове на растеж на brutния вътрешен продукт (БВП), инфлация и политически и регулаторни въпроси (например фискални условия и данъчна политика), които в голяма степен определят съществуващите пазарни условия (например инвестиции, потребление и растеж на износа) в крайна сметка оказват влияние върху регионалното развитие. Освен това, социалните показатели и условия (например качеството и разходи за човешки ресурси) и цялостния облик на демографията остават също решаващи компоненти от икономическото развитие на България.

Таблица 5: Ключови цифри на българската икономика

Показател	Стойност	Дата
Население	7 245 677	2013
БВП	ЕВРО 41 млрд	2013
Реален растеж на БВП	1,7 %	2014 (прогноза)

Източник: НСИ, *European Economic Forecast European Economy 3|2014*, European Commission
http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/forecasts/2014_spring/bg_en.pdf

4.1.1. Политически контекст

Политическата ситуация, както във всяка демократична страна, оказва влияние върху пазарната среда в България и в крайна сметка и върху регионалното развитие. В момента политическата ситуация в България е нестабилна. Политическият преход от служебно правителство (13 март - 28 май, 2013 г.) към коалиционно правителство, водено от Българската социалистическа партия, създаде социално и политическо напрежение. След като правителството встъпи в длъжност през м. май 2013 г., едно противоречиво политическо назначение разтърси доверието в него и предизвика демонстрации. Като резултат, социалното вълнение бе очевидно в столицата, изразено в ежедневни демонстрации на няколко социални и професионални групи. В резултат на това напрежение, коалиционното правителство подаде оставка през м. юли. За втори път през последните две години бе назначено служебно правителство, което ще води страната към избори проведени през м. октомври 2014 г. Тази липса на стабилно правителство естествено има негативен ефект върху икономиката и пазара. Тази нестабилност има два основни преки ефекта: върху градското развитие и финансирането на проекти. От

една страна, банковите институции са по-склонни да финансират проекти, които са свързани с национални или регионални органи и администрации, поради несигурността и риска, свързан с реалното изпълнение на тези проекти. От друга страна, политическата нестабилност се отразява върху кредитния рейтинг на страната, което от своя страна води до увеличаване на лихвените проценти и на разходите за финансиране. Като цяло, политическата нестабилност се отразява върху усвояването на европейските фондове и изпълнението на ФИ. Въпреки това, перспективите не са непременно негативни. Очакванията на заинтересованите страни са, че следващите избори биха могли да дадат възможност за по-стабилна политическа коалиция.

4.1.2. Икономически преглед

След присъединяването на страната към ЕС през 2007 г. и въпреки значителните пречки от световната финансова криза, напоследък българската икономика демонстрира бавно възстановяване. Последните промени в нормативната уредба, изпълнявана в страната, продължават да подобряват местната бизнес среда. Въпреки това, нестабилната икономическа ситуация в еврозоната, съчетана с текущата местна политическа несигурност, продължава да създава нестабилна среда, която най-вероятно ще създаде пречки за по-стабилен растеж в средносрочен план.

Фигура 2: Минал и прогнозен растеж на БВП в България



Данните за 2014 и 2015 са прогнозни

Източник: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2014/pdf/ee2_en.pdf, Евростат, 2014.

След спада, наблюдаван през 2009 г., икономическите резултати на страната показват постепенно, но все още бавно възстановяване. Това е свързано главно с дисциплинирана фискална консолидация на държавните разходи и постепенно увеличаване на приходите, предимно подхранвани от един по-стабилизиран пазар на недвижими имоти и нарастващи експортни дейности. Въпреки това, по отношение на относително изражение БВП на глава от населението, сравнен със средния за ЕС, страната е все още в слаба позиция. Това е индикация, че все още са необходими структурни реформи за стимулиране на икономическия растеж. Фискалната консолидация не е достатъчна, за да се създадат условия за растеж.

Таблица 6: Принос от ЕС 28 към БВП на България и съседните страни на глава от населението

БВП на глава от населението като % от ЕС28							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
България	40	43	44	44	46	47	47
Гърция	90	93	95	89	81	76	75
Румъния	43	49	50	51	51	53	54

Източник: Евростат

4.1.3. Преки чуждестранни инвестиции

Нивото на преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ) в България през последните години е показателно за цялостното функциониране на икономиката на страната. Ниските разходи за труд не са в състояние да привлекат значителен обем ПЧИ, обаче някои чуждестранни инвестиции подпомогнаха сектори като туризъм и промишлено производство. След пика през 2007 г., финансовата криза доведе до срив на ПЧИ през 2009 г. и 2010 г. Оттогава нивото на ПЧИ остава значително под нивата преди кризата и се характеризира с променливост на база година по година. През 2012 г., ПЧИ временно се увеличават, но страната изглежда неспособна да поддържа доверието на инвеститорите, което отново води до спад на инвестициите през 2013 г. (БНБ, 2013 г.). Таблицата по-долу ясно показва, че по отношение на ПЧИ като процент от БВП, България остава под средното за ЕС.

Таблица 7: Преки инвестиции в България

Преки инвестиционни потоци като % от БВП							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
България	0.7	1.5	-0.2	0.5	0.3	0.7	0.3
EU 27 средно	4.5	3.0	2.8	2.5	3.7	2.0	2.6

Източник: Евростат

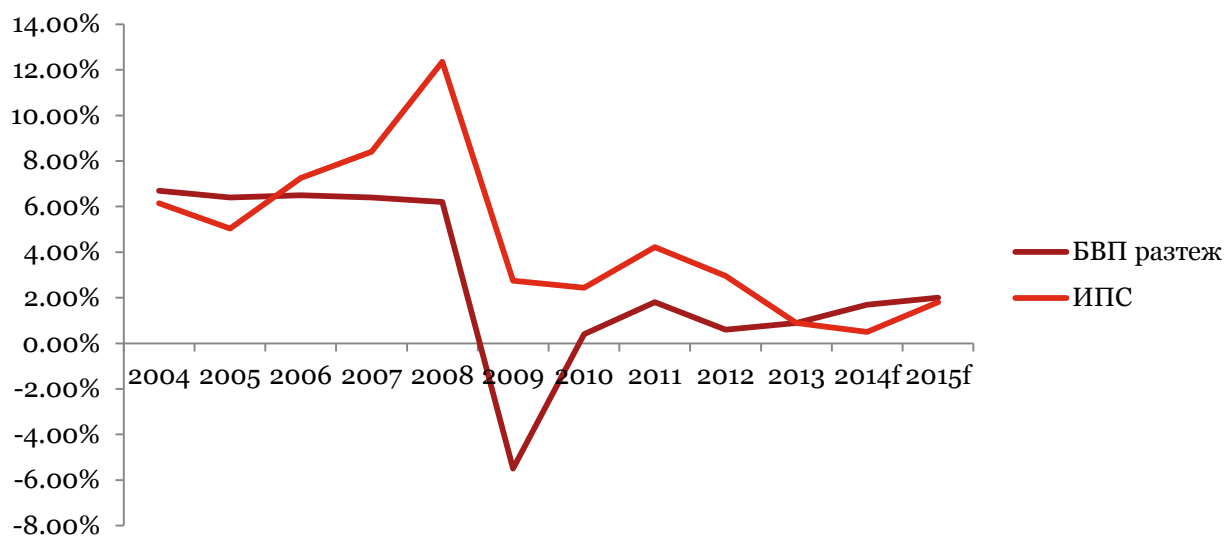
Както вече бе споменато, в някои специфични сектори ПЧИ остават особено важни, особено на регионално ниво. Въпреки това, с цел да покаже интерес ПЧИ се нуждаят от допълнителни условия, като например инфраструктура, свързаност, индустриални зони, умения на работната сила. Усилията на България за сближаване чрез използване на Европейските фондове и ФИ трябва да се съсредоточат върху областите за повишаване на конкурентоспособността на страната и привличане на чуждестранни инвеститори. Това е важна тема, тъй като ПЧИ подпомагат създаването на бизнес и помагат за справянето с безработицата.

4.1.4. Инфлация

Инфлацията е един от основните индикатори за икономическа стабилност и бизнес средата на всяка държава. Когато става въпрос за обществена политика, инфлацията и лихвените проценти са тясно свързани особено що се отнася до финансирането на публични инициативи и проекти. Всяка централна банка – включително и БНБ регулира лихвените проценти според инфлацията наред с други фактори, като по този начин използването на ФИ се влияе от стойността на парите в страната. Кратък преглед на този показател е наложителен, за този доклад и се осигурява от този раздел.

Според скорошно проучване в България, (Доклад на BNP, 2012), инфлацията не се възприема от страна на бизнеса като основна грижа. Прогнозите за следващите години също така предполагат, че инфлацията ще бъде тясно свързана с темповете на растеж и в приемливи граници от 0%-4%, и по този начин не се очаква да предизвика загриженост за развитието на човешките ресурси, дори и в дългосрочен план, както е показано на фигурата по-долу.

Фигура 3: Очакван растеж на БВП и промени в (ИПС)



Източник: НСИ, PwC анализ, 2014.

След намесата и въвеждането на Валутен борд през 1997, темпа на инфлацията остана относително стабилен, като индекса на покупателната способност (ИПС) варира между 2.3% и 5.0% (6.1% през 2004) между 2003-2005. По време на икономическия бум от 2006 до 2008 г. инфлацията показва рязко покачване, достигайки своя връх от 12,3% в края на 2008 г. В следващите години, ИПС отново намалява, главно поради слабото външно търсене и ниското вътрешно потребление на пазара.

Достига 3% през 2012 и краткосрочната тенденция остава позитивна, като през първото тримесечие на 2013 ИПС продължава да намалява с 0.7%. Нивата на цените на хранителните и нехранителните продукти също намаляват със средно 0.2% за 2013. Стабилността на инфлацията в България е важна, когато се създават социалните политики, тъй като хората в риск от бедност имат по-голяма възможност да си осигурят необходимото и да подобрят начина си на живот, при такива условия.

През август 2013 инфлацията пада под нулата, с негативна стойност от -0.7%, която продължава да намалява до края на годината, като достига -1.6% през декември 2013. През първите 6 месеца на 2014, инфлацията остава негативна (на базата на средния годишен ИПС, за предходните 12 месеца).

Дефлацията е провокирана от спада на цените на транспортните горива, храните и услугите, основно отразяващи международните цени и някои специфични фактори свързани с определени групи услуги.⁵ Въпреки това, според прогнозния доклад на ЕК⁶ за зимата на 2014, годишната инфлация за 2014 се очаква да бъде позитивна и около 1%.

⁵ http://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_publication/pub_ec_r_2014_02_en.pdf

4.1.5. Лихвени проценти и банков сектор

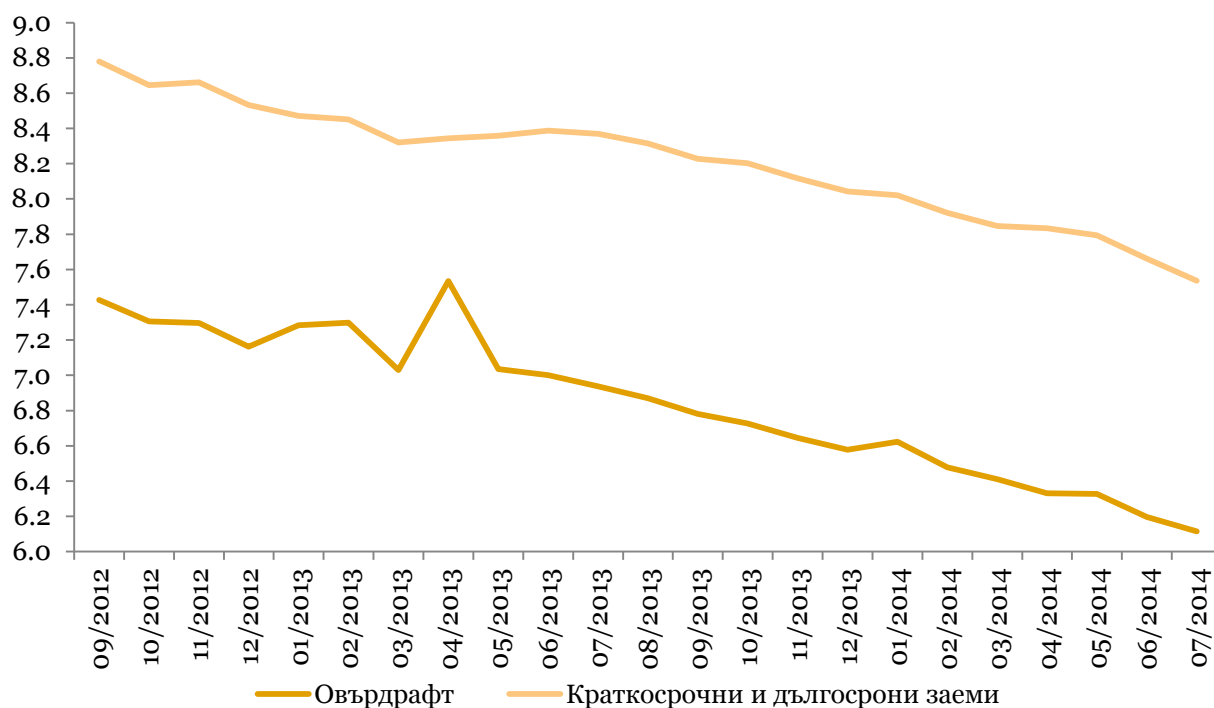
От началото на кризата, банковият сектор в България запазва висока ликвидност и, независимо от силното присъствие на гръцки банки (30% пазарен дял през 2009 г.), успява да остане стабилен. Въпреки ниските инвестиции и намаляването на кредитната дейност, банковата ликвидност се осигурява от ограничаването на потреблението и увеличаването на спестяванията на домакинствата. Независимо от това, проблемите свързани с платежоспособността, произтичащи от несигурността на икономическата среда в България, както и липсата на надеждни бизнес планове и банково кредитиране на бизнеса, водят до високи лихвени проценти, които продължават да оказват влияние върху цената на заемите за МСП.

В банковия сектор в България доминират чуждестранни банки, независимо че се наблюдава увеличение на дела на българските банки до 25% основно за сметка на гръцките банки. Увеличаването на депозитите е причина за спад от 120% до 105% в съотношението кредит-депозити (2009-2011 г., МВФ), което постепенно измества финансирането на банките от модел, разчитащ на финансиране от банката-майка, до такъв основан на местни депозити. Конкуренцията между чуждестранните и местни банки за спестяванията на домакинствата и бизнеса оказва нарастващо въздействие върху лихвените проценти на спестяванията, които достигат своя връх през 2009 г. (за спестяванията в местна валута) до почти 7.5% (средно претеглени цени за лихви на нови депозити). Независимо от това, оттогава, свръхпредлагането за спестяванията на домакинствата, заедно с относително ниското търсене на кредити, са причинили постепенно намаляване на депозитните лихвени проценти, достигайки 3.5% за нови депозити в средата на 2013 година.

По същия начин, политиката на нисък лихвен процент на Европейската централна банка (ЕЦБ) също оказва влияние на междубанковия паричен пазар, където се наблюдава тенденция на спад. По-конкретно, индексът SOFIBOR (Sofia Interbank Offered Rate) запази нивата си на намаляващ спред в сравнение с EURIBOR, който, от своя страна, показва тенденция на спад през последните години. Като цяло, ниските нива на лихвения процент на междубанковия пазар в България и в еврозоната, както и постепенният спад на лихвените проценти върху привлечените депозити, допринасят за тенденцията на спад на средната цена на финансиране в банковата система.

Като резултат, лихвените проценти върху новоотпуснатите кредити в лева на нефинансови дружества постепенно намаляват след своя пик през 2009 г., когато достигат почти 11%. През първата половина на 2013 г., според данните на БНБ, лихвените проценти за нефинансови институции са малко над 8% (средно претеглени на 12 месечна база, за всички категории кредити). Тези лихви продължават да падат през 2013 и в началото на 2014, докато през началото на 2014 лихвата за краткосрочни и дългосрочни заеми не пада под 8%, достигайки 7.92% през февруари 2014. Графиката по-долу показва месечните промени в лихвените проценти за кредити с различен падеж.

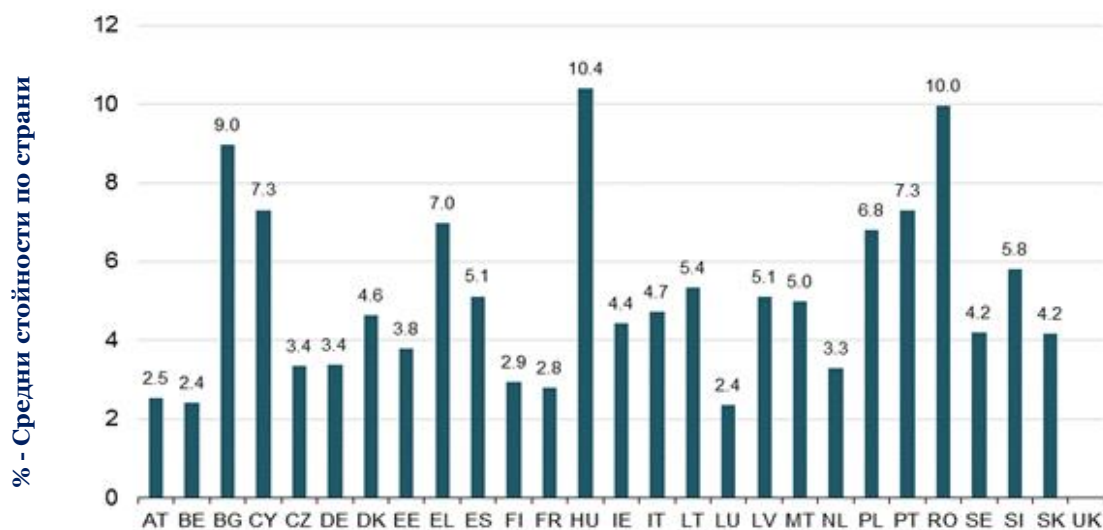
Фигура 4: Месечни промени в лихвените проценти за краткосрочни, дългосрочни заеми и овърдрафт.



Източник: БНБ, 2014 г.

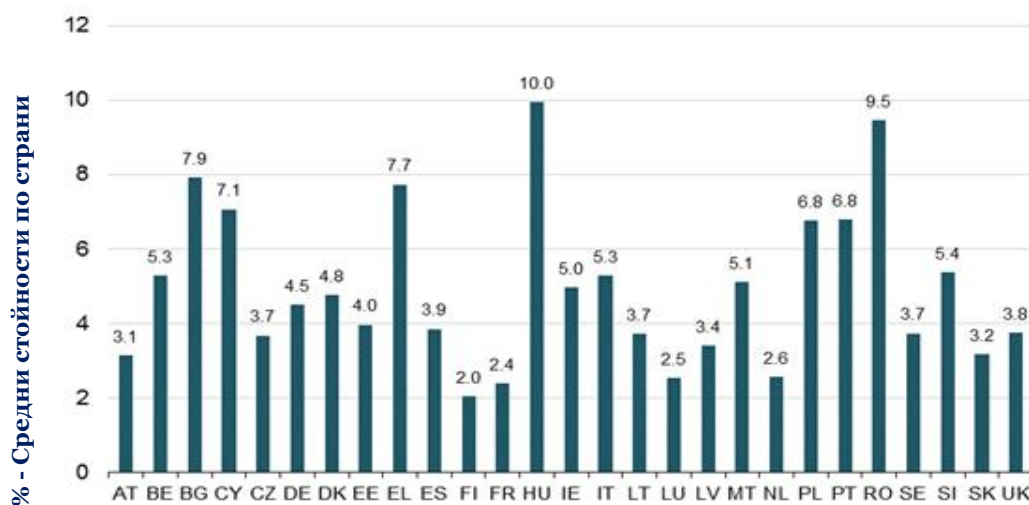
Независимо от тенденцията на спад през последните месеци, лихвените проценти по кредитите за бизнеса остават високи в сравнение с други страни от ЕС. Според данни на Европейската Комисия (ЕК) (ГД Предприятия и промишленост), България е на трето място в ЕС, след Унгария и Румъния, по най-високи лихвени проценти на овърдрафт и заеми до 1 млн. евро, както е показано в таблицата по-долу. Тези високи лихвени проценти са една от най-сериозните бариери за достъпа до финансиране в България.

Фигура 5: Лихвени проценти за кредити до 1 млн. евро, включително и в ЕС, за 2012 г. (януари-септември)



Източник: Европейска комисия, 2013 г.

Фигура 6: Лихвени проценти на овърдрафт в ЕС за 2012 г. (януари – септември)



Източник: Европейска комисия, 2013 г.

Настоящият доклад се фокусира основно върху кредитния капацитет и желанието на банките да финансират проекти, свързани с градското развитие. По отношение на капацитета, както вече бе посочено, банките остават ликвидни. Но, една тревожна тенденция на българския пазар е нарастващата задлъжнялост на предприятията. Общият корпоративен дълг е отчетен на изключително високи нива от Международния валутен фонд (МВФ) (на 150% от БВП за 2010 г.). Това ниво съответства на най-проблемните страни в ЕС като Ирландия и Гърция. За разлика от това, страни като Словакия и Латвия поддържат много по-ниски нива на корпоративния дълг. Необслужваните кредити в България

постоянно се увеличават, като се отнасят предимно до най-засегнатите от кризата сектори, а именно строителството, производството и услугите. Според Световната банка, необслужваните кредити като процент от общия размер на кредитите между 2009 г. и 2013 г. възлизат на 16,9%, което е почти колкото са нивата в Гърция и Ирландия (съответно 17,2% и 18,7%), които пък са страните, най-силно засегнати от финансовата криза в Европа. Тук си заслужава да се отбележи, че много страни в равностойно положение, изпитват увеличение на необслужваните кредити в същата степен. И по-конкретно, Румъния е с ниво от 16,8%, Унгария 15,8% и Литва 18%, което показва, че необслужваните кредити са станали основно предизвикателство за много от икономиките в ЕС. Според БНБ⁷, нивото на необслужваните кредити в България е достигнало 17,1% през юни 2013 г. Този проблем може да накара банковата система да бъде по-предпазлива в следващите години и да засегне капацитета ѝ на финансиране. Политическата несигурност и ограничената наличност на планове на изцяло изготвени проекти са ограничаващи фактори и трябва да се вземат под внимание.

4.2. Демография и работна сила в България

Социалните индикатори и условия (пример- качеството и цената на човешките ресурси) и цялостният демографски изглед имат директно въздействие над възможностите за развитие на човешките ресурси и остават компоненти от решаващо значение за икономическото развитие на България

4.2.1. Демография

Човешкият капитал е един от най-влиятелните и важни фактори, които засягат развитието на човешките ресурси. Затова, човешките ресурси на страната от гледна точка на демографията заслужават внимателен анализ в настоящия доклад. Демографските тенденции в България дълбоко оформят изходните променливи на дейността на ОП РЧР и имат голямо влияние върху определянето на специфични целеви групи и цели на програмата.

По отношение на по- консолидиран изглед, общият брой на населението в страната е намалял с 6% в сравнение с 2011 г. (НСИ, 2012), и допълнително се прогнозира намаляване на броя на населението до 2060 г. (НСИ, РwC анализ, преброяване 2011). България показва отрицателен естествен прираст, -5,1% от 2011 г. насам, което я поставя на последно място сред ЕС-27, където средната стойност е + 8% за същия период. Освен това, страната се нарежда сравнително високо (пети в ЕС) за дял застаряващо население - броят на хората над 65-годишна възраст представляват 19,2% от населението на България, нараствайки с 4% от 2011 г. насам (НСИ, 2012).

В подкрепа на това, преброяването през 2011 г. разкрива относително високо съотношение на възрастова зависимост (население под 15 и над 65 години, в сравнение с населението на възраст 15-65 години), а именно 47,5% (което представлява увеличение от 1,5% в сравнение с 2010 г.) Това съотношение е дори по-ниско в селските области, в сравнение с градовете: съответно, 63,9% и 42,2%. В действителност, въпреки нарастващата възраст за пенсиониране, считано от края на 2012 г., трудоспособното население е намаляло с близо 20 000 души, или 4%, в сравнение с предходната година. Тази тенденция се засилва от факта, че хората търсят работа в други страни, или в по-големите градове.

Като цяло, България е изправена пред демографски предизвикателства, подобно на повечето други европейски страни със застаряващо и намаляващо население. Това са предизвикателствата, които ще трябва да се посрещнат в дългосрочен план за развитие на устойчива икономическа и социална система.

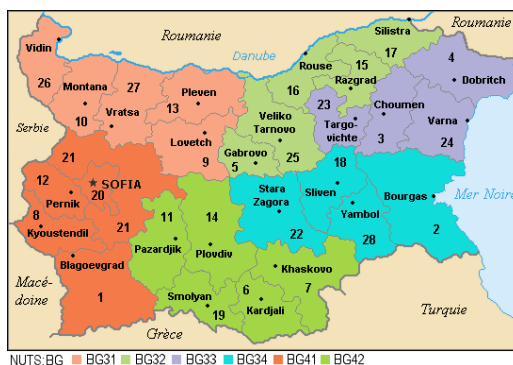
⁷ Българска национална банка, "Банките в България януари-юни 2013 г."

В този контекст повишаване на нивата на заетост и подобряване на възможностите за заетост по-специално за младите хора, жените и по-възрастните членове на работната сила трябва да бъде ключов приоритет, за да се постигне поне частично компенсиране на негативните ефекти от свиването на населението в трудоспособна възраст.

Териториалното сближаване, като предпоставка за ползите от растежа и работните места, може да се окаже важен фактор в изпълнението на политиките за развитие на човешките ресурси. Тъй като разликата в степента и количеството на икономическата активност между селските и градските райони е толкова огромна, степента на необходимост за развитие на човешките ресурси в някои райони може да се окаже различна, отколкото в други. Също така, качеството, броят и други характеристики на населението в други райони на разместване където се показват значителни разлики, влияещи на схемите за развитието на човешките ресурси и техния напредък.

Според NUTS 2 (Статистически райони за планиране) кодове в България, територията на страната е разделена на 6 области за планиране – Северозападен, Северен централен, Североизточен, Югоизточен регион, Южен централен и Югозападен регион - разделена на 28 провинции (Фигура 7), имената, на които кореспондират с имената на най-големите градове в областта.

Фигура 7: Регионално разделение на България според NUTS



Източник : Евростат 2011

Анализа на разпределение на населението показва значително несъответствие що се отнася до гъстотата на населението между селски и градски райони. През последните десет години тенденцията на преместване в градските райони доведе до концентрация на население в седем големи града и ускори обезселяването на селските райони, което причини социално-икономическите различия и затрудни демографското развитие в селските райони. Анализът също така показва, че вероятността за преместване в чужбина след преместване в голям/по-голям град е много по-висока и е едно от условията съпътстващи процеса по „изтичане на мозъци“, дестабилизирайки пазара на труда в България⁸.

Преброяването от 2011 г. съобщи, че 72,9% от общото население живее в големи градове и само 27,1% в селските райони. Само седем града имат население надвишаващо 100 000 души. Най-голямата област по отношение на населението е столицата София, с 1,213 милиона (17.5% от общото население). Предишното преброяване в България беше през 2001 година. За първи път в демографската история на България населението в селските райони е паднало под 2 милиона души. Това несъответствие между градовете и селските райони подчертава тенденция на мобилност към големите градове в търсене на по-добри възможности и перспективи за работа. В периода между двете преброявания населението само в София се е увеличил с 120 749 души, или 10,3%.

⁸ Социоикономически анализ на ОП РЧР 2014-2020 bgregio.eu.

В резултат на това много голяма част от икономическата активност се развива в София и околните региони. Както е показано на Фигура 8, населението в Софийска област е основно концентрирано (около 50%) в два региона: югозападните (където се намира София) и централните региони на юг.

Фигура 8: Брой на жители по район през 2011

Региони	Население ('000)	Коефициент на икономическа активност (%)
Северо-западен	823	11.3%
Централно северен	844	11.6%
Северо-източен	957	13.1%
Юго-западен	2,128	29.2%
Централно южен	1,462	20.1%
Юго-източен	1,067	14.7%

Източник: НСИ, РwC анализ, Преброяване 2011.

В всеки един от 28-те региона, процентът на населението, живеещо в градовете, надвишава 40% (41,59% в Кърджали и 45,07% в Силистра до 83.74% във Варна и 95.37% в София-град)

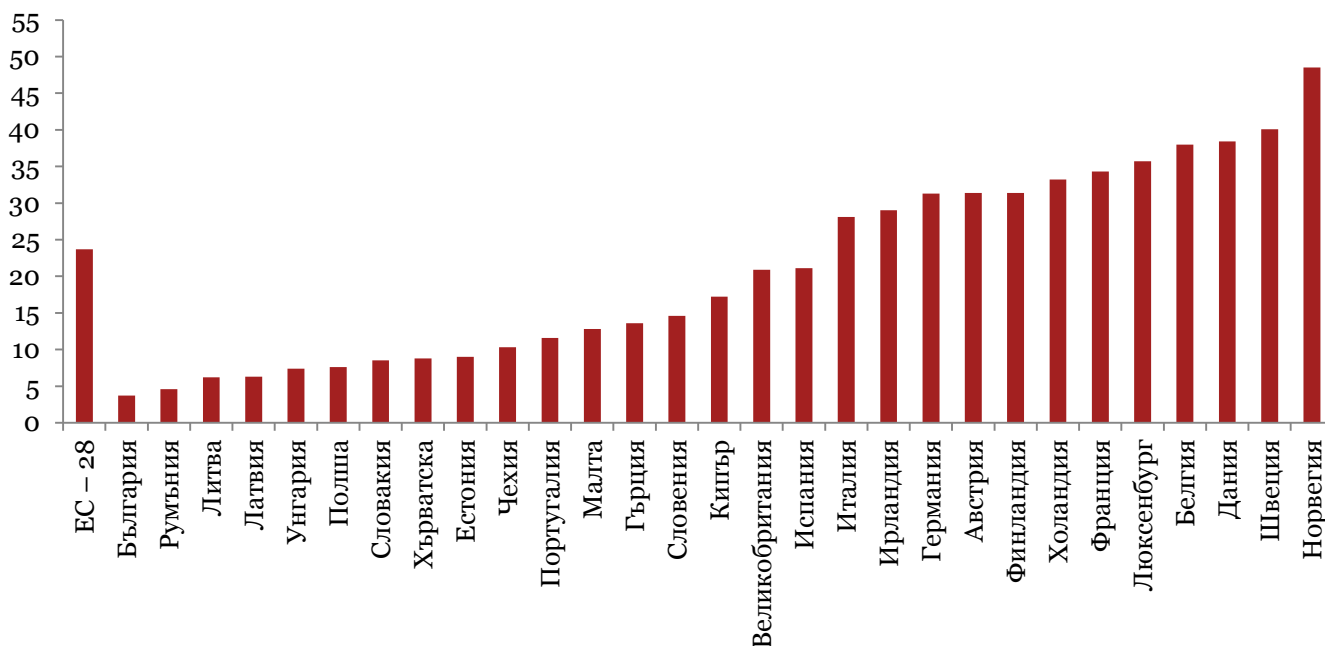
Териториалните различия в България също са зависими от нивото на икономическата активност в различните региони, които по-късно се използва като база за изчисляване на населението в риск от бедност. Териториалните различия в България зависят също и от нивото на икономическа активност в различните региони, което по-късно е използвано като база за изчисляване на населението изложено на риск от бедност. Нивото на икономическа активност поставя осем региона в класацията на региони с най-нисък БВП на глава от населението в ЕС за 2011 (всичките в България и Румъния) : най-ниските стойности (100% е средната стойност за ЕС) отчетени в северозападна България и североизточна Румъния (и в двете средно 29%), следвани от централна северна България (31%) и централна южна България (32%)⁹, което води до дългосрочна безработица и предизвиква сериозен социален проблем.

4.2.2. Работна сила

Както може да се очаква, променящата се демографска картина в България има огромно влияние върху повечето националните социални показатели. Широката достъпност на евтина работна ръка може да представлява конкурентно предимство за страната и би могло да послужи като лост за привличане на инвестиции, като по този начин насърчава на заетостта. Всъщност България има най-ниското почасово заплащане в ЕС.

Фигура 9 показва разходите за труд на час в ЕВРО, за цялата икономика без селско стопанство и публична администрация за 2013 за ЕС-28. Данните за периода 2008-2013, предоставени от Eurostat, показват, че цената на труда в България е не само значително под средното ниво за ЕС-28, но и остава най-ниското за ЕС-28.

⁹ http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/1-27022014-AP/EN/1-27022014-AP-EN.PDF

Фигура 9: Цена на разходите за труд на час в ЕВРО за ЕС-28

Все пак, това предимство не може да доведе до резултати, без да се комбинира с други качествени аспекти на работната сила. Конкурентоспособността на българската работна сила е застрашена основно от проблеми като застаряващо население и продължаващия процес по изтичане на мозъци - и двата даващи дълбоко отражение в демографската отпечатък на страната.

а. Регионално разпределение на работната сила

Както вече подчертахме, застаряването на населението и изтичането на мозъци може да представлява причина за притеснение за развитието на човешките ресурси (видимо от малкия дял на работещо население във възрастта 15-24 – само 25% - виж фигурата по-долу); това представлява проблем особено за по-малко населените региони. Работната сила в България е разпределена много неравно – 79% от работещото население на България към първото тримесечие на 2014 се намира в градовете, докато икономическата активност в градовете представлява 57.7% от общата за страната.

Фигура 10: Работна сила и коефициент на икономическа активност при населението на 15 и повече години за второто тримесечие на 2014.

	Население('000)	Коефициент на икономическа активност (%)
В градовете	2 631.6	58.0%
В селата	730.0	43.5%

Източник: НСИ, 2014.

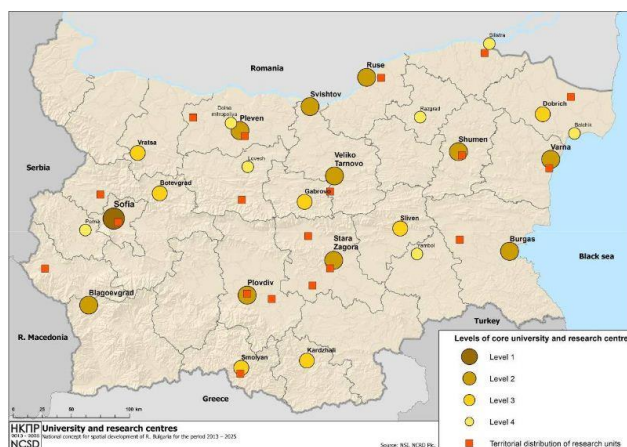
Що се отнася до качеството на работната сила има значителни разлики на ниво образование между градско и селско население. Почти три четвърти от населението в градските райони (71.6%) има средно

образование; докато селското население е сравнително по – малко образовано (40.3 % имат диплома за завършено средно образование)

Икономическата криза оказва много по-силен негативен ефект на пазара на труда в северната част на България. През 2012, пет от областите в страната с заетост под 40% са в северна България: Видин, Враца, Ловеч, Монтана и Силистра. Някои от най- бедните райони (според БВП на глава от населението) също са там- Търговище, Ловеч и Монтана. Сред основните фактори за негативното влияние на кризата върху тези райони са неблагоприятната демографска ситуация, ниско ниво на урбанизация в много от районите, сравнително ниския приток на чуждестранни инвестиции и неадекватното ниво на развитие на икономиката и инфраструктурата, които на свои ред има негативно въздействие върху движението на работна сила. Увеличението на минималните осигурителни прагове по отделни икономически дейности през годините на криза има допълнителен негативен ефект на заетостта в много от тези райони, които вече се характеризират с ниски заплати. Точно обратното е положението в южна България където пазара на труда е по-добре балансиран. Това се дължи на редица фактори, сред които, високата мобилност на населението, повече население в трудоспособна възраст и факта, че икономическите водещи градове са разположени в тази част на България, включително София(столицата), Пловдив, Стара Загора и Бургас.

Както вече споменахме, качеството на работна сила зависи основно на образователните възможности, които предлагат съответните райони. В това отношение неравномерното разпределение на университети на териториите на страната (виж таблицата по-долу) още повече засилва негативното влияние върху качеството на работната сила в някои региони.

Фигура 11: Разпределение на университети в България



Източник: Национална концепция за пространствено развитие 2013-2025.

б. Образование и обучение

В допълнение към отрицателния демографски растеж в България, един от основните стълбове на развитието на човешките ресурси и респективно качеството, остава образованието. Тясната връзка между нивото на образование на населението и нуждите на пазара се превръща в пречка за устойчив и приобщаващ растеж, към който страната се стреми. Според проучвания проведени във връзка с Националната стратегия за демографско развитие 2012-2030 , някои от основните причини – въпреки нарастващия брой на хора с висше образование- са от една страна липсата на приоритетни области за развитие на икономиката и връзката между образованието и търсенето на професионалисти в тези

области; от друга страна качеството на образование – особено професионалното и висшето). България се нарежда сред последните 30 страни в света за „качество на подготовката на работна сила”¹⁰.

Фигура 12: Работна сила и темпове на икономическа активност на населението на 15 и повече години, за второто тримесечие на 2014 г.

	Население('000)	Коефициент на икономическа активност (%)
По пол		
Мъже	1 800.4	60.1%
Жени	1 561.2	48.4%
По възраст		
15-24	202.1	27.3%
25-34	765.1	78.0%
35-44	942.6	87.5%
45-54	824.8	84.2%
55-64	570.0	55.7%
65 и повече	56.8	4.0%
По ниво на образование		
Висше	1 003.9	73.7%
Средно	1 897.6	61.6%
Средно с придобита професионална квалификация	1 236.4	68.1%
Основно	388.2	27.7%
Начално и по-ниско	71.9	19.1%
Общо	3 361.6	54.1%

Източник: НСИ 2014.

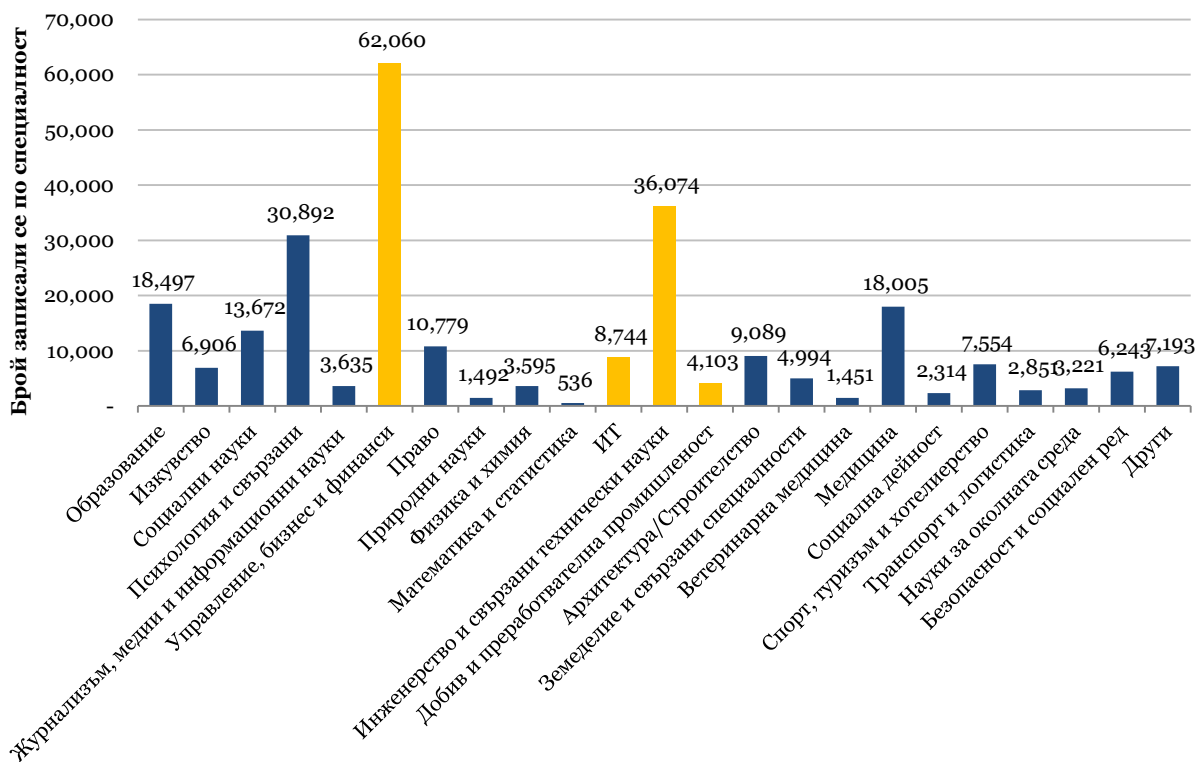
Въпреки удовлетворителните нива на цялостното образование на населението, нивото на неграмотни хора и хора, които никога не са посещавали училище расте. 1.2% от населението над 7 години никога не са посещавали училище, а населението над 9 години е 1.5%. Още повече има значителна разлика в нивата на неграмотност между трите основни етнически групи в България : 0.5% от самоопределилите се като българи, 4.7% от самоопределилите се като турци и 11.8% от самоопределилите като се роми. Като основни причини за тези цифри проучването показва трудния достъп до училища и финансови трудности, измежду други. Притеснително е, че нарастващия брой на неграмотни хора и хора напускащи преждевременно училище е концентриран в частта от населението с ниски доходи и е концентриран в

¹⁰ Източник: Доклада за глобалната конкурентоспособност 2012-2013, Световния икономически форум

специфични етнически групи, което много често е придружено от социален риск и води до нарастване на броя на социално изключените или лица в риск от социалното изключване.

Всъщност българската работна сила може да се разглежда като високо квалифицирана и компетентна в области като медицина, природни науки, инженерни науки и икономика. По-специално, както е показано на Фигура 10 по-долу, за академичната учебна година 2012 – 2013г. от общо 263 900 студенти в България 62 060 или 24% от студентите са изучавали управление, бизнес и финанси, следвани от инженерни науки (36,074 студенти, или 14%), ИТ специалности (8744 студенти, или 3%) и производствени / технически дисциплини (4103 студенти, или 2%).

Фигура 13: Брой на студентите, влезли във висши учебни заведения (ВУЗ) по специалности за 2012 – 2013 г.



Източник: НСИ, РwC анализ, 2013 г.

4.2.3. Центрове за обучение в България

Като потенциален генериращи приходи социална структура, центровете за обучение, могат да се разглеждат като потенциален бенефициент на ОП РЧР. Както вече споменахме голям брой от хората не са с висше образование или достатъчно образование, че успешно да се включат в пазара на труда. Поради липса на технически компетенции и специфично образование сред целевата група, може да бъде полезно да се пренасочат някои членове на целевата група към професионално обучение и учене през целия живот, с цел да им се даде възможност да кандидатстват за по-голям брой свободните работни места и повишаване на тяхната успеваемост като се има предвид реалните нужди на пазара на труда.

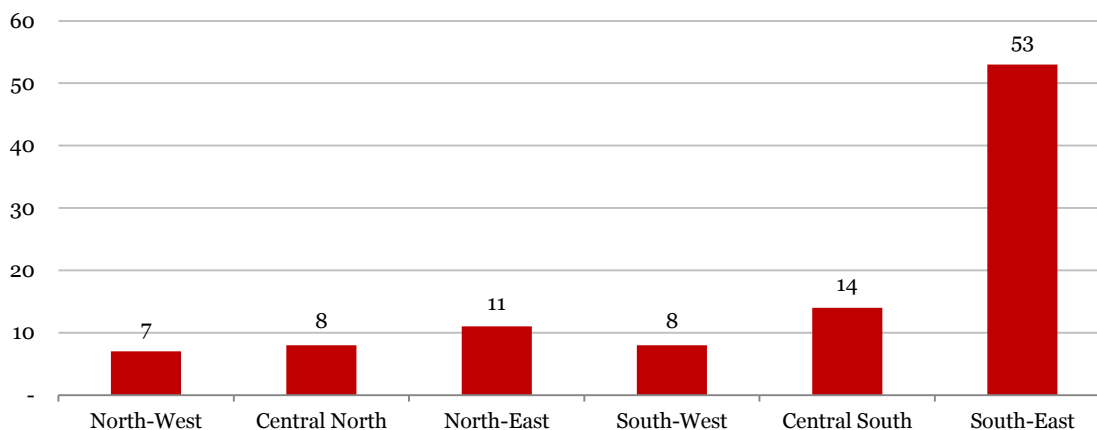
В България в момента има 934 лицензирани центрове за обучение (специално 38 в момента са в процедура на лицензиране)¹¹. Този брой обаче трябва да бъде намален, когато се прави приблизителна оценка на броя на допустимите бенефициенти по ОПРЧР като не всички от посочените по-горе центрове за обучение осигуряват обучение за възрастни с липса на умения или образование.

Според каталога на НАПОО за центровете за обучение, които предоставят професионално / насочващо обучение, в момента има 101 центрове, които предоставят такива услуги в България в редица региони и отрасли. Въпреки това, не е налична информация за общия брой на тези лица в България.

Участието в каталога НАПОО е доброволно и при подаване на заявление, което не гарантира, че всички центрове, приемливи за обучение са включени и регистрирани.

От центровете за обучение, предоставящи професионално обучение, включени в каталога на НАПОО, може да се направи следната картина въз основа на разпределението им в отделните региони. Неизненадващо най-голям брой регистрирани центрове за обучение са регистрирани в Югоизточния регион, където се намира столицата София.

Фигура 14: Тренировъчни центрове по район в България



Източник: НАПОО каталог на тренировъчните центрове за професионално обучение,
<http://cpobg.com/catalogue.htm?ReadForm>

По отношение на индустриите, които предлагането на професионално обучение включва, те могат да бъдат представени по класификацията на NACE Rev.2.

Според каталога на НАПОО, професионално обучение се предлага в отношение към следните отрасли за справяне с възможни професии:

- Земеделие, Лесовъдство и Риболов, Животновъдство;
- Добиваната промишленост (малолетни и непълнолетни лица и работници);
- Преработващата промишленост (работници);
- Строителство като електротехници, водопроводчици, бояджии, стъклари;
- Транспорт и съхранение, като например шофьори, работещи;
- Хотелиерство и ресторантьорство като сервитьори, рецепционисти, камериерки;
- Информация и комуникация, като например уеб дизайнери;

¹¹ НПОО, регистър на центровете за обучение

- Професионални, научни и технически дейности, като например счетоводители, лаборанти, дизайнери;
- Административни и спомагателни дейности, като офис асистент, секретарка, поща лица;
- Други услуги дейности, включително и фризьори, козметици.

В годишния доклад на Националната агенция по заетостта за 2013 г.¹², общият брой на лицата в направили обучения е бил 9928:

- 5461 обучение за мотивация за търсене на работа;
- 3698 обучение за професионална ориентация;
- 414 обучение за професионална квалификация;
 - o 231 обучение за ключови компетентности;
 - o 124 обучение за повишаване на грамотността.
- Средният брой на часовете за обучение е следното:
- Език средно 300 часа за ниво
- Козметик, фризьор и подобни професии около 500 часа
- По-сложно обучения като графичен дизайнер и други ИТ около 900 часа (около 6 месеца)

В съобщение за пресата¹³, средната цена на обучение изплатени за един човек по време на миналата година е 900 лева.

4.3. Малките и средни предприятия в България

Малките и средни предприятия в България са гръбнакът на икономиката и също са основният работодател в страната. Следователно, развитието и устойчивостта на МСП е ключов елемент за успеха на социални политики и политики, свързани с развитието на човешките ресурси.

Бизнес структура в България е останала непроменена през последните години. През 2011 г. 99,8% от общия брой дружества - малки и средни предприятия, генерират 59% от добавената стойност, 67% от приходите и 76% от заетостта¹⁴.

От малките и средни предприятия 92% са микропредприятия. В рамките на тематичната цел 8 (Насърчаване на устойчива и качествена заетост и подкрепа за мобилността на работната сила) на стратегията на ЕС за 2020 един от основните избрани инвестиционни приоритети е насърчаването на самостоятелна заетост, предприемачество и създаване на предприятия, включително малки и средни предприятия

Броят на компаниите, по регионите основно отразяват ситуацията с БВП по региони - регион Югозападен има най-голям брой компании (118 185 от 2012 г.), докато в Северозападния район е с най-малките (23 714 от 2012 г.).¹⁵ По отношение на дружествата по градове (на 1000 жители), считано от 2011 г., повечето компании се намират в София, следвана от Варна и Бургас¹⁶.

¹² http://ophrd.az.government.bg/voucher.asp?type_id=3

¹³ <http://www.mediapool.bg/dopainitelni-78-mln-lv-za-obucheniya-po-shemata-az-moga-poveche-news219171.html>

¹⁴ НСИ

¹⁵ НСИ

¹⁶ Institute for Market Economics, 2014.

Фигура 15: Абсолютен брой на нефинансовите предприятия по региони през 2010-2012 и процентна промяна спрямо предходната година

	2010			2011			2012		
	Общо нефинансови предприятия	Микропредприятия	Промяна 2009-2010	Общо нефинансови предприятия	Микропредприятия	Промяна 2010-2011	Общо нефинансови предприятия	Микропредприятия	промяна 2011-2012
Северо-западен	28,621	26,379	-1%	27,974	25,706	-3%	28,271	26,005	1%
Централна - Северен	34,888	31,790	-1%	34,470	31,393	-1%	34,580	31,551	1%
Северо-източен	50,454	46,700	0%	49,859	46,144	-1%	50,509	46,832	1%
Юго-западен	52,186	48,307	0%	52,409	48,539	0%	53,689	49,808	3%
Централно-южен	135,114	123,730	2%	136,264	124,958	1%	138,998	128,020	2%
Юго-източен	65,666	60,241	0%	65,264	59,891	-1%	65,989	60,718	1%
Общо	366,929	337,147	0%	366,240	336,631	0%	372,036	342,934	2%

Източник: НСИ, 2014.

Както е посочено в таблицата по-горе, най-високата концентрация на микропредприятия е в Централно-южен район (което включва София), там относителният дял на микропредприятията е 37% (процент от общия брой на микропредприятията в България), това е и региона с най-висок процент на заетост 53% (47% средно за страната за 2012 г.). Същата положителна връзка се прилага също така и за северозападната част на България, където нивото на заетост е най-ниската (40%), а броят на микропредприятията е най-ниската - 26 005 (8%).

Като се има предвид тази положителна връзка, фокусът следователно трябва да бъде поставен върху насърчаването на микропредприемачеството в регионите с ниска концентрация на микро фирми, които в същото време са регионите с най-висок процент на безработица. Както показват данните, се очаква тези мерки за намаляване на социалното изключване и риск при хората на бедност.

4.4. Социална икономика

Според Инициативата за социално предприемачество на Европейската комисия (SEC (2011) 1278), социалното предприятие е участник в социалната икономика, чиято основна цел е да има социално въздействие, а не реализиране на печалба за своите собственици и акционери. То работи чрез предоставяне на стоки и услуги за пазара по предприемачески и иновативен начин и използва печалбата си предимно за постигне социалните си цели. Социалното предприятие се управлява по открит и отговорен начин и включва служители, потребители и заинтересовани страни, засегнати от търговски дейности. Концепцията на социалното предприятие се припокрива с традиционните организации от социална икономика и се пресича с правните форми като едно цяло предприятие, което работи като социално и може да избере да се регистрира като сдружение, кооперативна благотворителна организация, фондация или неправителствена организация, като частно предприятие

или като едно от специфично създадените форми създадени през последните години в съответствие с националното законодателство¹⁷.

Това което различава социалните предприятия от традиционните асоциации или благотворителни организации, е фактът, че социалните предприятия печелят значителна част от доходите си чрез търговия, а не са зависими от субсидии или дарения. Понякога прагът който се използва при социалното предприятие е , че най-малко 50% от оборота му е спечелен доход, въпреки че мненията се различават. Таблицата долу илюстрира сферите на дейност на социалните предприятия в Европа.:

Фигура 16: Сфери на дейностите на социалните предприятия в България

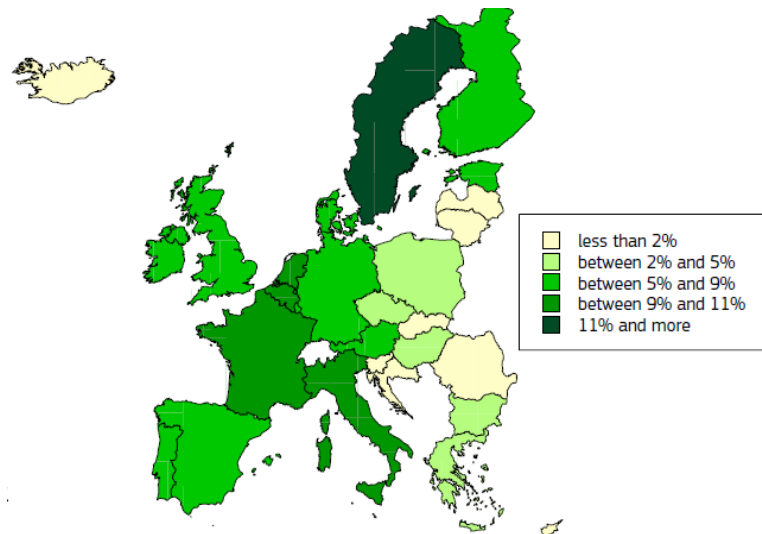
Социални услуги	16.7%
Заетост и обучение	14.9%
Околна среда	14.5%
Образование	14.5%
Икономическо, социално и общностно развитие	14.3%
Култура, изкуства и отдих	7.1%
Здраве	6.9%
Жилища	2.7%
Бизнес асоциации	2.0%
Право, защита и политика	1.6%
Друго	4.7%

Източник: Данни на SELUSI (изследователски доклад финансиран по Седмата рамкова програма на Европейската комисия, включваща наблюдения върху 5 държави (брой на компаниите - 581) допълнителна информация на: www.selusi.eu.

Въз основа на наличните данни ¹⁸, се оценява че социалната икономика в Европа (измерена като съвкупност от кооперативни дружества и фондации) наема над 14.5 милиона платени служители, което се равнява на около 6.5% от работещото население в ЕС -27 и около 7.4% в ЕС-15 страни. Тези цифри включват и по-голямата част от социалните предприятия, тъй като те включват всички социални предприятия които използват социална икономика, правни форми като социално подпомагане и сдружения на предприемачи. Долю са илюстрирани дяловете на социалната заетост по държави.

¹⁷ Communication from the commission to the European parliament, the council, the European economic and social committee and the committee of the regions social business initiative, creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation {sec (2011) 1278 final}

¹⁸ Да се набави точна информация за социалната икономика и за организациите, които за част от нея, е трудно да бъде набавена, частично заради липсата на стандартизирането на типовете организации в различните страни и частично заради липсата на информация от предоставена от съответните бюра по статистика.

Фигура 17: Заетост в сектора социална икономика

Източник: *Social economy and social entrepreneurship Social Europe guide- Volume 4- Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion- March 2013*

В България, социалните предприятия не са добре развити и информацията относно съществуващите дружества е оскъдна. В Българското законодателство няма конкретно определение на социално предприятие. Социалната икономика и социалното предприемачество са сравнително нови концепции в България, но през април 2012 е приета концепцията за национална социална икономика, представляваща документ със структуриран план за подкрепа на развитието на социалната икономика.¹⁹

Според сайта на Министерство на труда и социалната политика, целите на концепцията са:

1. Да се позволи въвеждането на показатели за идентифициране на субектите на социалната икономика
2. Да служи като източник на норми, подкрепящи социално икономическото развитие и подпомагане на заинтересованите страни да разпространяват и прилагат духа на социалната икономика.
3. Да бъде основа за рационализиране на правната и административна среда за развитието на социално икономическите предприятия.

Прилагането на настоящата Концепция се очаква да идентифицира възможните законови и институционни пропуски и да осигури основа за законодателни предложения, но нейното успешно прилагане зависи до голяма степен от ролята на правителството за правното признаване на социално икономическите предприятия в рамките на валидно национално законодателство.

Социалната икономика в България е най-вече изразена чрез кооперативни дружества, сдружения и фондации. Има почти 2,000 кооперативни дружества и те назначават най-малко 50% от хората с увреждания. Има около 9,000 сдружения и фондации и те стават все по-предприемчиви и развиват моделите на социалните предприятия в сферата на заетостта и предоставянето на социални услуги.

¹⁹ <http://seconomy.mlsp.government.bg/en/page.php?c=1&d=54> Национална концепция за социална икономика: Националната концепция за социална икономика ("Концепцията") е израз на политическата ангажираност на държавните институции на Република България за създаването на благоприятна среда за развитие на модели и практики за социална икономика.

Основните предизвикателства в момента са насочени към подобряването на подкрепата и обучението за социалните предприятия, насърчаване на социалното предприемачество и подобряване на контекста за създаване на работни места и трудова интеграция. Все пак трябва да се отбележи, че според официалното определение за социално предприятие има само 126 регистрирани специализирани предприятия²⁰, които са предприятия със служители между 20% до 50% служители с увреждания.

Според скорошно изследване, сравнение между българския сектор социални предприятия и този в провинция Baden-Württemberg в Германия²¹, повечето социални предприятия в България са общински и предоставят социални услуги. Само малка част от социалните предприятия си сътрудничат помежду си или със специфична част от тях, във връзка с тяхната дейност. Според същия източник, само 18% от социалните предприятия наемат 100% от хората в уязвимите групи и 27% не наемат въобще. Освен това само 3% от социалните предприятия имат между 31 до 100 служители принадлежащи към уязвимите групи и 32% наемат между 6 и 10 човека от тези групи.

Таблицата долу показва процента на социалните предприятия по области на дейност и процент на социалните предприятия които осигуряват заетост на хора от уязвимите групи в съответната област на дейност.

Таблица 8: Процент на съществуващите социални предприятия по област на дейност

Област на бизнес	Процент на социалните предприятия предоставящи услуги в съответната област на дейност в България	Процент на социалните предприятия осигуряващи заетост на хора от уязвими групи в съответната област на дейност в България
Социални услуги	85%	82%
Здраве	3%	3%
Образование и обучение	65%	62%
Заетост за хора с увреждания	38%	21%
Производство и търговия	6%	6%
Консултации	18%	12%
Информационни кампании и кампании с цел превенция	6%	3%
Други	2%	4%

Източник: Резултати от изследване на дейността на социални предприятия на територията на България и провинция Баден Вюртенберг - Германия, проведено от Сдружение „Център за устойчиво социално развитие“ и Министерство на труда и социалната политика, 2014

По отношение на източниците на финансиране на социалната икономика в България²², средствата идват предимно от фондовете на Европейския съюз и след това от дарения, общини, държавата и накрая

²⁰ <http://ahu.mlsp.government.bg/portal/se>.

²¹ Резултати от изследване на дейността на социални предприятия на територията на България и провинция Баден Вюртенберг - Германия, проведено от Сдружение „Център за устойчиво социално развитие“ и Министерство на труда и социалната политика, 2014

²² Проучване на центъра за устойчиво социално развитие, проведено от Министерството на труда и социалната политика, 2014

под формата на приход генериран от самото предприятие. В сравнение с данни от SELUSI ²³, главният източник на средства за социални предприятия в Румъния и Унгария е финансиране от продажби и/или такси и частни дарения, докато в Обединеното кралство, Швеция и Испания, главният източник на капитал са продажбите, следвани от безвъзмездно финансиране и инвестиран капитал.

Фокусирайки се върху основния източник на финансиране на социалните предприятия в България-Европейските фондове, Министерството на труда и социалната политика е декларирало ²⁴ че през 2013, 32 проекта от програми посветени на социалното предприемачество са били одобрени и отпуснатите безвъзмездни средства са в размер на 541,000 лева.

За предходните периоди 2007-2013, Оперативната програма финансира три програми, които са били директно свързани със социалните предприятия и предприемачество ²⁵:

Таблица 9: Програми в подкрепа на социалните инициативи през периода 2007-2013

Име на програмата	Създадени предприятия	Създадени работни места	Финансирване
Социално предприемачество-популяризиране и подкрепа за създаване на социални предприятия- пилотна фаза	29 създадени нови 10 стари подпомогнати	3,612	8,017,057
Нови възможности	35 новосъздадени	181	4,425,637
Шанс за всички	5 специализирани предприятия 2 кооперативни		545,864

Източник: Месечен бюлетин на Министерство на труда и социалната политика, юли 2013

Средната сума от размера на безвъзмездната финансова помощ, която е обикновено около 95% от общия обем на проекта през последния период е била 140,000 евро и за този специфичен сегмент, са били използвани само субсидии за подкрепа на социалната икономика.

В заключение, основните предизвикателства пред които е изправена българската социална икономика са подобряването на подкрепата и обучението за социални предприятия, насърчаването на социалното предприемачество и повишаването възможността за създаване на работни места и трудова интеграция. В тази връзка, следните проблемни области трябва да се вземат под внимание и да се подобрят за да се стимулира развитието в този сектор.

- Липса на прозрачност- липса от информация и разпознаване на социалните ценности които създава този сектор
- Липса от специализирано обучение и образование за съответните мрежи и инфраструктура-недостатък, който социално икономическите организации имат в сравнение със стандартните.
- Търсенето на финансиране от социалните предприятия

²³ Данни на SELUSI (изследователски доклад финансиран по Седмата рамкова програма на Европейската комисия, включваща наблюдения върху 5 държави (брой на компаниите - 581) допълнителна информация на: www.selusi.eu.

²⁴ <http://www.mlsp.government.bg/bg/news/news.asp?newsid=3492&catid=1>.

²⁵ http://seconomy.mlsp.government.bg/upload/docs/2013-07//Buletin_1.pdf.

4.5. Преглед на социалните групи

ОПРЧР е определила специфични групи за своите приоритетни цели, както са посочени в предишните точки. Тези групи са:

- Безработни;
- Хора в риск от бедност и социално изключване;
- Хора с увреждания и
- Ромското население.

4.5.1. Безработица и бедност

Увеличаването на заетостта и намаляването на бедността сред населението са две от най-значимите цели на Европа 2020. В България целевото равнище на заетост за 2020 г. е определено на 76% от населението на възраст между 20-64 години, като последните данни (2012 г.) са 63%. 2000 г. е белязана с ръст на незаетите лица в България според данни на Евростат (55.3% от тези на възраст между 20-64 г.). И все пак, 12,5% от целевото население в България е живяло в домакинства с много ниска работна сила през 2012, в сравнение със същата година EU-28 средно 10.4% със 7.4% за Румъния и 8,2% за EU 12 Новата страна-членка. Тази тенденция е нараснала значително през 2009 г. – 2012 г. от 6.9% на 12.5%.

Безработицата и бедността често вървят ръка за ръка, може би не е учудващо да се види, че България е отново сред европейските страни-членки с най-висок процент на материални лишения, причинени от недостига на ресурси (44,1%, 2012 г.) в сравнение с очакваните 9.9% за EU-28, 29.9% за Румъния и 19.7% за EU 12 Новата страна-членка (всички данни за 2012 г.). В исторически план, и отново, материалната нищета в България е засегнала почти 60% от населението през 2006-7 г. и е варирила от 44.1% на 45.7% в рамките на 2008 – 12 г.

Както се вижда от данните по-долу, броят на незаетите лица в градовете е двойно по-висок от същия брой хората в селата в абсолютна стойност. Въпреки това, процентът на безработните в селата е 20% в сравнение с 11% в градовете: представящи процента на безработните хора спрямо всички лица от работната сила.

Таблица 10: Безработни лица и нива на безработица на населението на 15 и повече години, за второто тримесечие на 2014 г.

	Безработни лица ('000)	Процент безработица (%)
В градовете	263.6	10.0%
В селата	118.1	16.2%

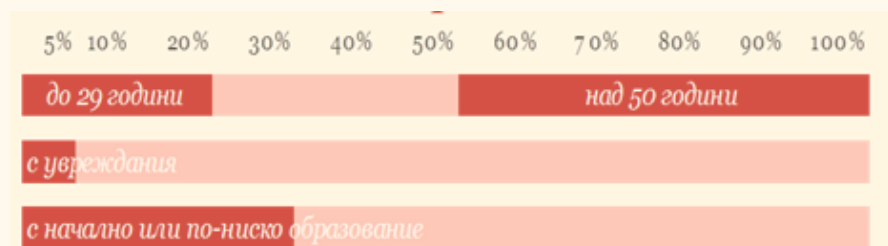
Източник: НСИ, 2014.

За 2011 г. процентът на безработица за жителите на 15 г. или по-възрастни хора е бил по-висок в Шумен (26.6%), следван от Смолян (21.9%) и Разград (21.4%), докато Стара Загора (7.1%) и София (7.3%) имат най-нисък процент. (ИПО, 2014 г.). Настоящият брой на безработни лица регистрирани в Бюрото по

труда представлява 11% от активната работеща сила. Най-високият процент е сред младото поколение (до 29 г.) и под 50 г. Повече от 30% от работната сила основно, начално или по-ниско образование.

Фигура 18: Преглед на безработните лица в България

Броят на безработните хора регистрирани в Агенцията по заетостта в България са 347 249, което представлява 10% от активната сила в градовете и 16% в селските райони.



Източник: Агенция по заетостта, Юли 2014.

Таблица 11: Безработни лица и нива на безработното население на 15 и повече години за второто тримесечие на 2014 г.

	Население ('000)	Дял (%)
По пол		
Мъже	224.0	12.4%
Жени	157.8	10.1%
По възраст		
15-24	47.0	23.3%
25-34	95.5	12.5%
35-44	92.3	9.8%
45-54	77.4	9.4%
55-64	69.6	11.1%
65 и нагоре	47.0	23.3%
По ниво на образование		
Висше	51.8	5.2%
Средно	204.7	10.8%
Средно с придобита професионална квалификация	126.1	10.2%
Основно	96.1	24.8%

Начално или по-ниско	29.2	40.7%
Общо	381.8	11.4%

Източник: НСИ, 2014.

Едва 84.8% от безработното население в България е регистрирано от Националната агенция по заетостта. В страната има 98 бюра по труда към Националната агенция по заетостта и всички данни сочат, че 40% от всички безработни лица се свързват с бюрата по труда, по време на процеса по търсене на работа.

Фигура 19: Безработни лица от населението на 15 или повече години към Май 2014 г.

	Май 2013	Май 2014
Регистрирани лица към Агенцията по заетостта	386,625	367,499
Наскоро регистрирани	24,552	28,357
Наскоро регистрирани 15-24	4,157	3,319
Наскоро регистрирани 25-29	8,437	6,926
Намерена заетост	-	27,626
Групи в неравностойно положение		
Млади безработни 15-24	33,018	27,881
Млади безработни 24-29	71,163	62,320
Безработни хора с увреждания	-	17,744

Източник: Агенция по заетостта, месечен бюлетин, май 2014. <http://www.az.government.bg/bg/stats/view/2/123>.

Младежката безработица - според най-новата форма на данните на Евростат за Q1 2014 г. нивото на безработицата сред младите хора (до 24 години) е 28,3% и България е на 8-мо място в списъка от 15 държави с безработица над средната за ЕС-28. Най-високо ниво и регистрирано в Гърция (56.8%), Испания (54.1%), Хърватска (49.0%), Кипър (43.2%), Италия (42.8%), Португалия (35.0%) и Словакия (32.5%), и най-ниско в Германия (7.9%), Австрия (9.8%), Холандия (11.3%) и Дания (13.0%). В сравнение със същия период през 2013 г. нивото на безработицата сред младите хора се е увеличил с 0,7 процента.

Етническото малцинство от ромското население е било сред най-засегнатите от бедността и безработицата. С риск от социално изключване, с високи нива на неграмотност, и приблизително 80% от тях, живеещи в "сегрегирани квартали", процентът на безработица сред ромите в България е около 100%, според неотдавнашен доклад на пресата²⁶.

4.5.2. Хора в риск от бедност или социално изключване

В новините на Евростат 184/2013 с дата 5 декември 2013, оценката на населението в риск от бедност или социално изключване в ЕС28 достига до 125 милиона души през 2012, което е четвърт от цялото население.

²⁶ Bildung, Bildung, Bildung?, Roma in Südosteuropa, Michael Martens, , Frankfurter Allgemeine, Politik, 07.01.2014: <http://www.faz.net/aktuell/politik/ausland/europa/roma-in-suedosteuropa-bildung-bildung-bildung-12739724.html>.

Най-високи дялове са регистрирани в:

- България (49%)
- Румъния (42%)
- Латвия (37%) и
- Гърция (35%)

Тези данни са базирани на EU-SILC проучване. Тези данни включват хора в риск от бедност, хора, които са тежко лишени и хора на възраст 0-59, живеещи в домакинства с ниска заетост. В България, НСИ представя данните по-долу относно хората застрашени от бедност и социална изолация.

Фигура 20: Преглед на хората в риск от бедност в България



Източник: Евростат новини от 5 декември 2013 – в риск от бедност и социална изолация ЕС-28

Прогнозата на Евростат през 2012 г. за България е:

- 21.2% хора в риск от бедност
- 44.1% хора сериозно лишени
- 12.4% хора на възраст 0-59 от домакинства с ниска заетост
- 49.3% (или 3.6 млн.) попадащи под трите критерия (в риск от бедност и социална изолация)

4.5.3. Хора с увреждания

Що се отнася до хора с увреждания, общият брой жени е по-висок от този на мъжете – 483.5 хиляди, сравнено с 394.8 хиляди. От общия брой жени, 40.35% са заети, сравнено с 43.95% от мъжете. В същото време, равнището на безработица при жените с увреждания е по-малък (5.67%) от този при мъжете (7.98%). В България, хората с увреждания възлизат на 878 000 души, от които 8% са във възрастовата група- 15-24 години. От общия брой на хората с увреждания 6.7% (или 59 000) са регистрирани като безработни, активно търсещи работа.

Фигура 21: Хора с увреждания в работната сила, но незаети. – май 2014 в абсолютен брой

	Население
Жени	8,695
Млади до 29 години	1,153
Над 50 години	10,522
Без обучение или квалификация	7,257
С основно или по ниско образование	5,838

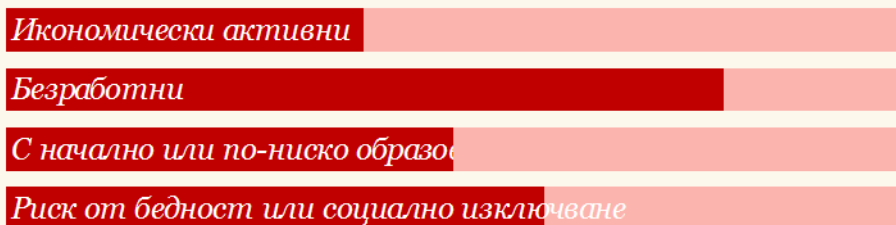
Източник: Агенция по заетостта месечен бюлетин за месец май 2014. <http://www.az.government.bg/bg/stats/view/2/123>.

4.6.4. Ромското население

Според данните от последното преброяване през 2011 г. общият брой на Ромското население е 325, 343, т.е. 4.4% от населението, но тези цифри изглежда не отразяват реалния брой. Съветът на Европа предоставя данни средно за 750.000 души²⁷. Сред тези, които са били регистрирани и заявили себе си като принадлежащи към ромската общност, Агенцията по заетостта е направила следното разпределение:

Фигура 22: Изглед на ромската общност в България

Според данните от преброяването на населението през 2011, ромите в България са 325,343 или 4,4% от населението.



Източник: Преброяване на населението 2011/ОП РЧР –Агенция по заетостта

Икономически неактивни лица

Безработни лица

Лица с начално или по-ниско образование

Лица в риск от бедност и социално изключване

²⁷ http://ec.europa.eu/justice/discrimination/files/roma_implement_strategies2014_en.pdf.

4.6. Обобщение на пазарната среда

България доказва, че е устойчива на процеса на възстановяване от кризата и след кризата 2009 процеса е бавен, но стабилен. Процесът на реформа е най-вече въз основа на фискалната консолидация, а няколко други фактори, все още трябва да бъдат разгледани и да се подобрят, за да може българската икономика да спечели по отношение на конкурентоспособността. Политическата нестабилност все още е дестабилизиращ фактор за икономиката и затруднява реализацията на социалните политики. При обобщаване на настоящата глава, следните точки са подчертани:

- Нивата на безработица в България са високи и постоянни. Това предполага висока необходимост от създаване на нови възможности за заетост чрез създаване на бизнес и предприемачество
- Цената на труда в България е конкурентна, но уменията все още трябва да бъдат подобрени, за да се свържат университетското образование с реалните потребности на пазара
- Нивата на заетост в България са сравнително ниски и се предполага, че висок процент от хората са безработни заради липса на умения и на това трябва да се обърне внимание
- Хората с увреждания имат трудности с достъпа до пазара на труда, както и малцинствените групи
- Социалната икономика в България е слабо развита и трябва да бъде насърчавана.

5. Съществуващи финансови инструменти и научени уроци

Тази глава има за цел да представи финансовите инструменти, които са били или все още са налични на българския пазар през последните години и научените уроци от използването на тези ФИ. През програмния период 2007-2013 България използва ФИ при финансирането на МСП, градско развитие и енергийна ефективност. Този доклад се фокусира върху ФИ, които адресират нуждите на целевите групи на ОП РЧР за двата програмни периода: 2007-2013 и 2014-2020. Оперативната програма „Развитие на човешките ресурси“ за програмния период 2007-2013 работи само с предоставяне на безвъзмездна финансова помощ. Въпреки това, за целевите групи на ОП РЧР са предвидени ФИ за програмния период 2014-2020 (по-подробно в глава 3), те също имат достъп до съществуващите ФИ и най-вече до тези за финансиране на МСП. Например, тези ФИ, които са на разположение на МСП от различни сектори и с различна големина, мога също да бъдат предложение и на микропредприятията, който оперират в областта на социалната икономика. С цел да създаде представа за използването на тези ФИ, която да бъде релевантна за приоритетите на целевите групи на ОП РЧР, тази глава разглежда грантовата схема от предишния програмен период, съществуващи ФИ, които могат да бъдат релевантни и научените уроци от използването на тези ФИ.

5.1. Безвъзмездна финансова помощ за целевите групи

ОП РЧР за 2007-2013 се фокусира на повишаването на качеството на живот на българското население и подобряване на достъпа до образование и учене през целия живот, увеличаване на инвестициите в социален капитал (социални и здравни услуги). Тази оперативна програма е пилотна програма, която използва финансиране от ЕСФ. Поради ниското ниво на зрялост на социалната икономика в България, е направен изборът да се използват само субсидии, за да се финансират приоритетите на ОП.

Тъй като ФИ не са използвани през програмния период 2007-2013, грантовата схема използвана през последния програмен период е представена в следващия параграф. В Анекс приложена по-подробна таблица със съответните активни и завършени проекти по използваната схема.

ОП РЧР за програмния период 2007-2013 има за цел да подготви почвата за установяването на устойчив социален икономически сектор. Основно се стреми да подкрепя развитието на икономически неактивни хора на пазара на труда и да улесни социалното приобщаване на хора в неравностойно положение и хора от уязвими групи. За целта на анализа, грантовата схема приложена през 2007-2013 е преразгледана и е представена в таблицата по-долу. Направено е разделение между субсидиите използвани през последния програмен период, които все още са в обхвата на ОП РЧР 2014-2020 (Приоритетни оси 1 и 5) и субсидиите, които за следващия програмен период ще са в обхвата на оперативната програма насочена към образованието и управлявана от Министерството на образованието (преди Приоритетни оси 3 и 4 на ОП РЧР 2007-2013).

Таблица 12: Отпусната безвъзмездна финансова помощ по ОП РЧР за програмния период 2007-2013

	Сума (ЕВРО)	(%)
Отпусната безвъзмездна финансова помощ (релевантни за ОП РЧР 2014-2020)	813,114,539	65%
Не активни проекти	87,271,450	7%
Проекти в процес	725,843,089	58%
Отпусната безвъзмездна финансова помощ (не релевантни за ОП РЧР 2014-2020)	436,993,047	35%

Източник: Министерство на труда и социалната политика, 2014.

В таблицата по-долу са представени някои от релевантните грантови схеми.

Таблица 13: Отпусната безвъзмездна финансова помощ по приоритетни оси

Приоритетни оси/ Програми	Дейност	Обща отпусната сума
Приоритетна ос 1: Насърчаване на икономическата активност и развитие на пазар на труда, насърчаващ включването		
Насърчаване стартирането на проекти за развиване на самостоятелна стопанска дейност - Компонент 1	Помага на малди предприемачи да стартират свой бизнес	6,001,916
Насърчаване стартирането на проекти за развиване на самостоятелна стопанска дейност - Компонент 2		2,556,459
Насърчаване стартирането на проекти за развиване на самостоятелна стопанска дейност - Компонент 3		11,056,091
Приоритетна ос 5: Социално включване и насърчаване на социалната икономика;		
Социално предприемачество - Популяризиране и подкрепа на социални предприятия - Пилотна фаза	29 социални предприятия са създадени и 10 други са поддържани. Наети са 3612 човека	8,017,056
Нови възможности	35 социални предприятия са създадени и 181 човека са наети	4,425,636
Шанс за всички	5 специализирани предприятия и 2 кооперации, които наемат хора с увреждания	545,864
СУМА		32,603,025

Източник: Министерство на труда и социалната политика, 2014.

Приоритетните оси от предходния програмен период са близки до приоритетните оси 1 и 2 от новия програмен период и са насочени към социално приобщаване. Целевите групи са подобни и разработените схеми се стремят да отговорят на нуждите на предприемачите и да развият социалната икономика. Трябва да бъде отбелязано, обаче, че поглъщането на средства отпуснати през грантовата схема през последния програмен период е ниско и няколко недостатъка се наблюдават при процеса на

прилагане. Допълнителна информация ще бъде предоставена в раздел „Уроци научени от използването на грантови схеми“

5.2. Финансови инструменти

Използването на ФИ в ЕС е силно насърчавано през последните 10 години и по-специално през последния програмен период няколко държави избраха да разработят и имплементират ФИ в сферите споменати по-горе. Европейски институции, като Европейския инвестиционен фонд (ЕИФ) и Европейската инвестиционна банка (ЕИБ) разработиха специално програми като JEREMIE и JESSICA, с цел да предоставят опростени процедури и ноу-хау на държавите членки, за да използват средствата от европейските фондове чрез ФИ. Друга международна организация, като Европейската банка за възстановяване и развитие (ЕБВР) също използва ФИ за да финансира определени политики.

Като цяло, силен устрем при използването на ФИ се наблюдава през последния програмен период. Въпреки това, коефициентите на усвояване варират между различните държави. С цел да подобрят представянето ФИ и да постигнат поставените цели, но също да се придържат към релевантните за съответната страна структури, ЕС въвежда нови регулации. През следващия програмен период, държавите, които искат да използват ФИ, трябва да направят предварителна оценка, във формата на текущия доклад.

Финансови инструменти, включително микрофинансиране, заеми, гаранции, собствен капитал и финансиране за стартов капитал, са разработени и приложени в България през текущия програмен период от ЕИФ, ЕИБ и ЕБВР и НФГ. Трябва да бъде отбелязано, че тези ФИ най-вече са приложими за компании, въпреки това те са също релевантни и за социално приобщаване, създаване на бизнес и предприемачество, които са от значение за ОП РЧР и следователно трябва да бъдат описани.

5.2.1. Европейски инвестиционен фонд (ЕИФ)

Холдинговият фонд JEREMIE е фонд част от фондова структура, управлявани от ЕИФ и финансирани от ОПК в приоритетна ос 3. По-долу са изложени

Продуктът **Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми** се осъществява чрез пет търговски банки и има за цел да намали риска за банките и по този начин, изискванията за обезпечение за МСП. Това е най-сполучливият инструмент за финансов инженеринг в България, доколкото е добре ориентиран по отношение на покриването на действителните нужди на МСП, и особено на микропредприятията. Средният процент обезпеченост на МСП, които получават заеми, остава под 50%. Освен това, гаранциите обикновено са продукти с висок левъридж, което позволява големи плащания с по-малко налични средства. Постигнат е общ левъридж от 1:5. Програмата вече е финансирала над 4 400 МСП и средствата все още не са изчерпани. Около 60% от фирмите, финансирани от продукта, са микропредприятия и много от тях не биха имали достъп до банково финансиране без гаранция.

Продуктът **Финансиране чрез поделение на риска** има за цел да осигури инвестиционни кредити за кандидатстващи МСП, чрез седем търговски банки, с наполовина по-ниски лихвени проценти, сравнено с предлаганите на пазара. Този продукт цели най-вече намаляване на разходите за заеми на МСП, тъй като 50% от всеки заем е финансиран от фондовете на JEREMIE при 0% разходи, а останалата част се финансира от банки на пазарна цена, като по този начин се постига съответно намаляване на лихвения процент с най-малко 50% върху целия заем. Левъриджът за тази програма е 1:2, с първоначален бюджет 200 млн. евро, а общата сума, поета от банките достига 400 млн. евро. Продуктът вече е финансирал

над 1,200 МСП с обща стойност на заемите над 131 млн. евро, показвайки много висока степен на усвояване, при среден лихвен процент 4%. За разлика обаче от продуктът Гаранциите покриващи загуби по портфейл от заеми, който финансира главно микропредприятия, заемът чрез споделяне на риска е продукт, за който има изисквания за обезпечение и по този начин облагодетелства в по-голяма степен малките и средните предприятия (почти 60% от общия брой финансирани предприятия).

Фондът за рисков капитал се управлява от NEVEQ, която има опит на българския пазар за рисков капитал, тъй като е единственият такъв фонд в страната през последните години. Целта на фонда е да финансира стартиращи високотехнологични дружества, които показват потенциал да станат лидери на пазара и възможност за експанзия отвъд местния пазар. Фондът е насочен към информационните технологии, биотехнологиите, зелената енергия и други сектори с висок потенциал за растеж.

Фондът за начално финансиране (Acceleration and Seed Funds) разполага с 21 млн. евро, които са разпределени на два фонда за управление, а именно Eleven и LAUNCHub, за подпомагане на усилията за рентабилност и дейност на международния пазар на дружества в начален етап.

Фондът Мецанин (Mezzanine Capital Fund) е съфинансиран от холдинговия фонд JEREMIE с 30 млн. евро, а още 30 млн. ще бъдат набрани от институционални и частни инвеститори (ЕБВР, Черноморската банка за търговия и развитие и други частни инвеститори). Фондът Мецанин ще предостави мецанин финансиране за растеж и експанзия, експортна дейност и капиталови реструктурирания в долния сегмент от средните МСП, в широк спектър от сектори.

Фонд за съвместно финансиране (Co-Investment Fund) стартира през 2014. Целта на фонда ще бъде да подпомага дружества в етап на растеж с потенциал за разширяване на дейността им чрез експанзия на международния пазар. Средствата на фонда възлизат на стойност от 40 млн. евро (50% по JEREMIE, 50% от частни инвеститори).

ЕИФ съдейства също за ликвидността на финансовите посредници, като отпуска заеми и гаранции на МСП чрез линии по **Рамковата програма за конкурентоспособност и иновации (CIP)** и програмата **Прогрес (Progress Microfinance)**. Те се договарят и финансират директно от ЕИФ след извършването на дю-дилидженс за всеки финансов посредник. По-конкретно, ЕИФ предоставя гаранции по CIP на Райфайзенбанк за заеми, предназначени за МСП. Неотдавна е имало дискусия с НГФ за евентуално сътрудничество в рамките на CIP, която обаче е приключила без резултат. В допълнение, ЕИФ финансира трима финансови посредници (чрез структурирани заеми) по програма Прогрес (включително дъщерното дружество на Българската банка за развитие - Микрофинансираща институция ДЖОБС (JOBS MFI²⁸)), за да се улесни достъпът до финансиране за уязвими социални групи, като например хора, наскоро загубили работата си или малки семейни фирми.

²⁸ Българска банка за развитие е подготвила нова стратегия за периода 2014-2019, която сега е в процес на одобрение от правителството като собственик на банката. Стратегията предвижда трансформирането на Българската банка за развитие в пълноправна институция за развитие и включва пълното придобиване на Микрофинансиращата институция ДЖОБС.

5.2.2. Европейска инвестиционна банка

ЕИБ предоставя директно финансиране на финансови посредници за предоставянето на дългови продукти на МСП. Понастоящем ЕИБ си сътрудничи с осем финансови посредници от частния сектор, които, от своя страна предоставят заеми и лизингови продукти на МСП. Подобно на ЕИФ, ЕИБ има възможност да отпуска заеми на финансовите посредници при по-конкурентен лихвен процент отколкото междубанковите парични пазари.

Общо между 2008 г. и 2012 г., ЕИБ е предоставила финансиране на български финансови посредници в размер на 660 млн. евро, а между 2011 г. и 2013 г. осем посредници са получили кредитни линии на стойност почти 370 млн. евро, предназначени за заеми за МСП²⁹.

5.2.3. Европейска банка за възстановяване и развитие

От периода на прехода в България, ЕБВР е един от най-големите индиректни инвеститори в инфраструктурни проекти в страната. В тази връзка, банката също осигурява ликвидност на няколко финансови посредници чрез заеми с цел подпомагането на МСП. По-конкретно, 24% от финансирането на ЕБВР е насочена към финансови институции³⁰ за предоставянето на заеми на МСП. От 2011 г., 7 финансовите посредника са получили финансиране в размер на 245 млн. евро (според интервюта и проучвания на уебсайтовете на банките).

5.2.4. Национален гаранционен фонд

Националният Гаранционен Фонд (НГФ) предоставя гаранции на финансови посредници. В действителност, НГФ е единствената национална институция с държавна собственост, прилагаща ФИ в подкрепа на българските МСП в техните усилия да подобрят на достъпа си до финансиране.

Първоначалната гаранционна схема на фонда е задействана през 2008 г. и се финансира със собствен капитал на фонда, като целта е да се предоставят гаранции на стартиращи и съществуващи дружества при 50% покритие на кредитния риск. Гаранциите са предоставяни както за оборотни средства (41% от портфейла), така и за инвестиционни заеми (56% от портфейла) при падеж на гаранцията 44 месеца за средния портфейл³¹.

Общият обем³² гаранции и контра-гаранции възлизат на 57,4 млн. евро, използвани за 4200 дружества. Понастоящем, портфейлът от гаранции на НГФ, поддържан от собствен капитал, е само амортизационен, тъй като неговите средства са изцяло абсорбирани от 11-те търговски банки, действащи по договор като финансови посредници.

НГФ наскоро направи опит да стартира нова гаранционна схема. Обявена е процедура за селекция на банки-партньори за гаранционна схема, финансирана по СІР, която би генерирала експозиция от общо 30,7 млн. евро, но инициативата отпада поради липса на интерес за участие от страна на банките. По време на разговорите, заинтересованите страни изразяват загриженост относно ефективността на НГФ, най-вече поради сложната процедура за одобряване на гаранциите, наложена от фонда, което пречи на процеса на изпълнение. Тези процедури се считат за продължителни и бюрократични от банките

²⁹ <http://www.eib.org/projects/loans/regions/european-union/bg.htm>.

³⁰ <http://www.ebrd.com/downloads/research/factsheets/bulgaria.pdf>.

³¹ Източник: Отчет за управлението на НГФ за 2012 г. като част от годишния финансов отчет на фонда.

³² АЕСМ, 31/12/12. <http://www.aecm.eu>.

поради наличието на втори кръг на одобрение (след одобрението на кредита от банката), задължителен за предоставянето на гаранцията. За разлика от тези на НГФ, гаранциите FLPG на ЕИФ са предоставили финансиране на два пъти по-голям брой МСП за период от две години, доказвайки, че банките са склонни да предоставят гарантирани заеми, ако процедурите са прозрачни и продуктите са създадени така, че да допълват и подпомагат нормалната дейност на банката.

Фондът също така предоставя гаранции на МСП в селското стопанство и сектор рибарство със средства от съответните оперативни програми. Тези гаранции се предоставят на МСП, които отговарят на изискванията и са одобрени да получават безвъзмездна финансова помощ по други програми. Въпреки това, както закъсненията, свързани с програмите за безвъзмездна финансова помощ, така и проблемите, свързани с ефективността на НГФ, причиняват бавно изпълнение на тези програми. Понастоящем, само 230 дружества са подкрепяни със средни гаранции за 230 000 евро.

5.2.5. Микрофинансиране в България

Микрофинансирането в България е по-подробно развито в анализа на предлагането. Въпреки това, в текущата глава е важно да се отбележи, че микрофинансиране е предоставяно в България чрез търговски банки и специализирани институции, като Микрофинансиращата институция ДЖОБС (която е финансирана от ЕИФ по линия за на Програма Прогрес). Микрофинансирането в Европа е ФИ, който е необходим за прилагането на социална политика или за създаването на бизнес или социалното изолване. Например, микрофинансирането може да бъде използвано с цел да се финансират социално изключени хора, за да бъде подкрепена тяхната мобилност и да им се помогне да получат достъп до заетост или за да подобрят своите умения.

За жалост, прилагането на микрофинансиране в България е пазарен срив, тъй като тези инструменти се предоставят предимно при изпълнение обичайните за банките изисквания: обезпечения и високи лихви. Като резултат от това, микрофинансирането е прието на пазара по-скоро като банков продукт, отколкото като социално ориентиран инструмент. Основната причина за това е липсата на специализирани институции, които реално да таргетират чувствителни социални групи и да имат социално въздействие.

Всички тези схеми са изброени в Таблица 14 по-долу.

Таблица 14: Съществуващи финансови инструменти в България

	Институция	Източник на финансиране	Схема	Наименование на продукта	Вид на продукта	Финансов посредник	Първоначален бюджет (млн. евро)	Допълване от посредника (млн. евро)	Общо налични средства (млн. евро)	Изплащане (млн. евро)	Вид МСП, за които е предназначен	Брой на финансиранияте МСП	Начална дата
1	ЕИФ	СФ	JEREMIE	Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми	Гаранции	СИБАНК	60.1	71	71	51.0	МПС	4.400	Трето тримесечие/2011 г.
						Прокредит		40	40	40.0			
						Райфайзен		65	65	63.0			
						Уникредит		50	50	49.7			
						ОББ		75	75	73.3			
						Междинна сума	60.1	301	301	277.2			
2	ЕИФ	СФ/ЕБВР/Черноморска банка за търговия и развитие/Частни инвеститори	JEREMIE	Мецанин Фонд	Мецанин	Bulgarian Mezzanine Capital	30	30 (От частни инвеститори)	60	-	Утвърдени дружества, насочени към износ, със стабилни парични потоци		2014 г.
						Междинна сума	30	30	60	-			
3	ЕИФ	СФ	JEREMIE	Финансиране чрез поделение на риска	Заеми	Сосиете Женерал Експресбанк	30	30	60	20.1	МСП	1.254	Първо тримесечие/2013 г.
						Прокредит Банк	50	50	100	30.2			
						Райфайзен Банк	20	20	40	10.4			
						Уникредит Булбанк	25	25	50	42.2			
						ПИБ	50	50	100	50.2			
						ДСК	20	20	40	8.6			
						Алианц Банк	15	15	30	8.5			
						Междинна сума	200	200	400	131.6			
4	ЕИФ	СФ	JEREMIE	Фонд за начално финансиране	Дялово финансиране	Eleven	21	120.000		3.0	Нови и иновативни дружества в секторите ИКТ, Технологии, медии и комуникации (TMT) и инженерство;	90	Четвърто тримесечие/2012 г.
						LaunchHub		90.000		2.0			
						Междинна сума	21	0.2	21.2	5.0			
5	ЕИФ	СФ	JEREMIE	Фонд за съфинансиране	Дялово финансиране	Избран(и) фондов(и) мениджър(и)	20	20	40	-	Растящи МСП		2014 г.
6	ЕИФ	СФ	JEREMIE	Фонд за	Дялово	NEVEQ (II)	21	9	30	-	МСП в		2013 г.

	Институция	Източник на финансиране	Схема	Наименование на продукта	Вид на продукта	Финансов посредник	Първоначален бюджет (млн. евро)	Допълване от посредника (млн. евро)	Общо налични средства (млн. евро)	Изплащане (млн. евро)	Вид МСП, за които е предназначен	Брой на финансираните МСП	Начална дата
				рисков капитал	финансиране						ранен етап		
7	ЕИФ	ЕИФ	ПКИ	ГМСП	Гаранция	Национален гаранционен фонд	(30.7)	Отменен поради липса на интерес от банките			МСП		-
						Райфазен1	-	18	18	3.2	Микропредприятия		16/03/2009 г.
						Райфайзен2	-	18	18	11.3	МСП		16/03/2009 г.
						Междинна сума	-	36		14.5			
8	ЕИФ	ЕИФ	Прогрес	Прогрес	Заеми	Микрофонд	3				МСП, микро и стартиращи предприятия, насочен към райони с висока безработица		февруари 2011 г.
						МФИ ДЖОБС-Българска банка за развитие	6	3	9				септември 2011 г.
						Сосиете Женерал Експресбанк	8						
						Междинна сума	17						
9	ЕИБ	ЕИБ	Заеми за МСП	Заеми за МСП	Заеми и лизингови продукти	Сосиете Женерал Експресбанк	100				МСП		25/06/2013 г.
						Уникредит Булбанк	60						17/12/2012 г.
						Алианц Банк	30						18/10/2012 г.
						Райфайзен Банк	50						19/12/2011 г.
						Уникредит лизинг	50						16/05/2013 г.
						Междинна сума	290						
10	ЕИБ	ЕИБ	Заеми за МСП	Инструмент за финансиране на МСП	Заеми	Сожелиз	10				МСП		28/12/2011 г.
						Прокредит Банк	20				МСП		27/04/2011 г.
						СИБАНК	50				МСП, вкл. в областта на селското стопанство		26/09/2013 г.
						Междинна сума	80						
11	Българска	Национале	Гаранции за	Гаранция	Гаранция	Уникредит	41	57.4	57.4	57.4	Микропредп	1471	2008-2013

	Институция	Източник на финансиране	Схема	Наименование на продукта	Вид на продукта	Финансов посредник	Първоначален бюджет (млн. евро)	Допълване от посредника (млн. евро)	Общо налични средства (млн. евро)	Изплащане (млн. евро)	Вид МСП, за които е предназначен	Брой на финансираните МСП	Начална дата
	банка за развитие/Национален гаранционен фонд	национален гаранционен фонд	МСП			Булбанк Банка ДСК ОББ Райфайзен Банк ПИБ Сосиете Женерал Експресбанк Банка Пиреус Сибанк МКВ Юнионбанк Алианс банк International Asset Bank					риятия и МСП		г.
12	Българска банка за развитие/Национален гаранционен фонд	Национален гаранционен фонд	Гаранции на НГФ за рибовъдни стопанства по ОП „Рибарство“	Гаранции на НГФ за рибовъдни стопанства	Гаранция	ПИБ Райфайзен Банк Сибанк Уникредит Булбанк ЦКБ	15	5	20	9	За микропредприятия и МСП, получили субсидии по ОП „Рибарство“	18	2012-2015 г.
13	Българска банка за развитие/Национален гаранционен фонд	Национален гаранционен фонд	Гаранции на НГФ за селскостопанския сектор по ОП „Развитие на селските райони“	Гаранции на НГФ за селскостопанския сектор	Гаранция	Банка ДСК Банка Пиреус Българо-Американска Банка ОББ Райфайзен банк Сибанк ЦКБ Евробанк БГ (Пощенска банка)	121	605	726	45	За микропредприятия и МСП, получили субсидии по ОП в селскостопанския сектор	213	2013-2015 г.
14	ЕБВР	ЕБВР	Програма „Партньорство за растеж“	Заеми от ЕБВР	Заеми и лизингови продукти	Сожелиз	10	5	15	5	МСП	64	30/04/2013 г.
						Сосиете Женерал Експресбанк	75	Няма данни	Няма данни	Няма данни		Няма данни	Няма данни
						Райфайзен Банк	10	Няма данни	Няма данни	Няма данни		Няма данни	Няма данни
						Райфайзен лизинг	20	Няма данни	Няма данни	Няма данни		Няма данни	11/05/2011 г.
						Междинна сума	95	Няма данни	Няма данни	Няма данни			

	Институция	Източник на финансиране	Схема	Наименование на продукта	Вид на продукта	Финансов посредник	Първоначален бюджет (млн. евро)	Допълване от посредника (млн. евро)	Общо налични средства (млн. евро)	Изплащане (млн. евро)	Вид МСП, за които е предназначен	Брой на финансираните МСП	Начална дата
15	ЕБВР	ЕБВР	ЕБВР/Енергийна ефективност	Механизъм за финансиране за конкурентоспособна индустрия/Програма за кредитни линии за енергийна ефективност и възобновяем и източници (BEERECL).	Заеми	Алианц банк	10	Няма данни	Няма данни	Няма данни	МСП	Няма данни	Няма данни
						Банка ДСК	Няма данни	Няма данни	Няма данни	Няма данни		Няма данни	Няма данни
						МКВ Юнионбанк	Няма данни	Няма данни	Няма данни	Няма данни		Няма данни	Няма данни
						Прокредит Банк	Няма данни	Няма данни	Няма данни	Няма данни		Няма данни	Няма данни
						Райфайзен Банк	Няма данни	Няма данни	Няма данни	Няма данни		Няма данни	Няма данни
						Междинна сума	150	Няма данни	Няма данни	Няма данни			

Източник: Многобройни източници, Анализ на РwC, 2014³³.

³³ Анализ на РwC, ЕИФ, ЕИБ, НГФ, Банки, АЕСМ (Европейска асоциация на фондовете за взаимно гарантиране).

5.3. Уроци, научени от използването на грантови схеми и Финансови инструменти

Както вече беше споменато, от една страна прилагането на грантови схеми през последния програмен период, се оказва бавен и недостатъчно ефективен начин, от друга страна използването на ФИ остава ограничено и въпреки че използването и спомага за увеличаване на популярността на този тип инструменти, ефектът на пазара от тяхното прилагане остава слаб. По-долу са изброени някои от научените уроци от използването на безвъзмездна финансова помощ и ФИ.

- Научени уроци от използването на безвъзмездна финансова помощ;
- Процедурите за разработване, оценка, избор и контрол на програмите за предоставяне на субсидии включва големи групи с няколко нива на заинтересовани лица, което създава обърквания и забавяния при прилагането;
- Заинтересованите лица са национални органи и държавни дружества, с ограничени знания за пазара. Това обикновено води до одобряването на субсидия за неустойчиви проектни планове, на които на по-късен етап е отказано банково финансиране;
- Дискусиите за включване на частния сектор в процедурите по оценяване, в момента не се случва.
- Частният сектор участва само чрез предоставяне на частни консултации на потенциални бенефициенти (най-вече МСП) в подготовката на процедурата по кандидатстване. Таксите на консултантите обикновено са покрити от субсидията, но пазара е слабо регулиран и често е източник на корупция. Някои консултантите, които може и да нямат нужната бизнес или техническа експертиза за да предоставят качествена работа, изискват предплащане и в последствие не успяват да доставят услугата. В други случаи, корупцията е базирана на грешни очаквания по-скоро за самия консултант, отколкото за качеството на неговата работа.
- Бенефициентите (най-вече МСП) имат трудности да си осигурят финансиране за несубсидираната част от своя проект. Често проекти, които са одобрени от оценяващия орган, по-късно са отказани от банките.

Уроци научени от използването на ФИ:

- През последния програмен период, ФИ свързани със собствен капитал, успяват да стимулират нов пазар в България, също да мотивират бизнес ангели и други инвестиционни инвеститори, да финансират бизнес проекти.
- Сегментът на микрофинансиране и по-специално съществуващите микрофинансиращи институции не са достатъчно подкрепени от публични интервенции.
- ФИ за социално приобщаване не са напълно приложени, като обхватът им остава ограничен до създаване на бизнес и не подпомагат области като мобилност и социално микрофинансиране.
- През последния програмен период ФИ не са фокусирани върху подобряване на уменията на хората и менторинг.
- Финансови посредници, способни да прилагат финансови инструменти, са не само ограничени до банки и някои МФИ, но специализирани институции и фондове със социални цели изцяло липсват.
- Съществуващи специализирани институции, като МФИ, показват през последните години поведение на пазара по-скоро присъщо за търговски банки.

Таблица със SWOT анализ е предоставена с цел да илюстрира научените уроци от използването на ФИ в България.

Таблица 15: SWOT анализ на съществуващи ФИ

	Силни страни	Слаби страни	Възможности	Заплахи
Всички ФИ	Желание на държавата да прилага ФИ в България	- Слаба институционална рамка, свързана с ПЧП и дялови инвестиции, относими към използването на ФИ - Голяма административна тежест, свързана с изплащането на средства от фондове на ЕС	- Нов програмен период - Силно търсене на финансиране - Положителни перспективи за сектори като туризма	- Слабо усвояване на средства от фондове на ЕС - Политическа нестабилност - Нежелание на банките да финансират проекти - Ограничена финансова информация за бенефициентите - Ограничена осведоменост за използването на ФИ
JEREMIE	- Ноу-хау, предоставено от ЕИФ - Гъвкавост, по-малка административна тежест; - Ефикасно управление от Фондът JEREMIE и фондовите мениджъри избрани за капиталови инструменти;	- Късен старт, който води до все още недостатъчно висока степен на усвояване - Ограничен опит в държавата по отношение на капиталови инвестиции - Недостатъчен капацитет на пазара да усвои средствата ефективно	- Надграждане върху опита, придобит от предишния програмен период - Изградена мрежа от търговски банки	- Нежелание на банките да финансират проектите (висок риск) - Ограничена финансова информация за бенефициентите
Национален Гаранционен Фонд	Опит на пазара и в използването на гаранции	- Нежелание на банките да ползват предоставените гаранции - Ограничен обхват на гаранциите като инструмент, като те остават неспециализирани	Висок брой хора с невъзможност да предоставят обезпечение и нуждаещи се от гаранция	- Административна тежест свързана с процедурите - Политическа нестабилност
ЕБВР	- Богат местен и международен опит; - Доверие като международна институция		- Възможност за надграждане върху натрупания опит в сферите на инвестиране; - Възможност да натрупа	- Политическа нестабилност - Нежелание на банките да финансират проектите (висок риск) - Ограничена финансова

	Силни страни	Слаби страни	Възможности	Заплахи
	Привлекателна за търговските банки;		опит в областта на използването на ФИ	информация за бенефициентите
ЕИБ	- Богат международен опит - Доверие като международна институция - Привлекателна за търговските банки;	Ограничено присъствие в България по отношение публични проекти и подкрепа за МСП, в сравнение с други ИФИ	Възможност за надграждане върху натрупания опит в сферите на инвестиране;	- Политическа нестабилност - Нежелание на банките да финансират проектите (висок риск) - Ограничена финансова информация за бенефициентите

Източник: PwC, анализ 2014

5.4. Добри практики в други страни

Социална икономика

Социалните предприятия са организации, които използват иновативни методи, за да решават проблеми. Те включват организации със стопанска и с нестопанска цел и тяхната възвръщаемост представлява комбинация от социални ползи и финансова печалба. Могат да бъдат открити в различни форми, но всички те се сблъскват с един и същ фундаментален въпрос: могат ли да генерират достатъчно печалба и да привлекат достатъчно инвестиции, за да покрият разходите си и да разширят дейността си. Голяма част, ако не всички, социални предприятия не могат да се финансират напълно от продажбите си или от инвестиции. Те не са достатъчно печеливши, за да имат достъп до традиционните финансови пазари, което резултира в недостатъчна финансово-социална рентабилност.

Според анкетата на SELUSI³⁴, проведена във Великобритания, Испания, Швеция, Унгария и Румъния и на базата на извадка от 581 социални предприятия, средствата за управление на такива предприятия в Унгария и Румъния идват от субсидии, на второ място от продажби и такси и частни спонсори. Във Великобритания, Швеция и Испания, от друга страна, най-важният източник на капитал е оборотът генериран от предприятието, последвано от субсидии или инвеститорски капитал.

За България, от проучването за социално предприемачество – България сравнена с провинцията Баден – Вютенберг в Германия³⁵, става ясно, че средствата идват от Фондове на ЕС на първо място, на второ място те са финансирани с дарения, със средства от общини и на последно място със средства от държавния бюджет и средства генерирани от дейността на самото предприятие.

В тази връзка при финансирането на такива предприятия е важно да споменем, че в Европа сектора на социалните инвестиции и благотворително рисковите фондове продължава да се развива на високи обороти и да започват все по-активно да се използват инструменти с цел да се генерира по-мощно социално влияние.

Средно през 2011г. годишните финансови инвестиции в организации в тези сектори в около €5.2 млн., което представлява около 27% увеличение в сравнение с 2010г. (€4.1 млн.). Тези резултати показва проучване проведено от European Venture Philanthropy Association (EVPA) и представени в доклад публикуван на първи март 2013г.

Въпреки че социалното въздействие остава на първо място, значението на финансовата рентабилност (под формата на капитал или на излишък на инвестицията) трябва също значително да засили значението си. Това може да е знак, че целевото финансиране се превръща в реалност.

По-долу някои добри практики от различни страни:

Полша:

ЕСФ/TISE³⁶ (Социална и Икономическа Инвестиционна Компания) във Варшава, Полша стартира пилотна програма за преференциални кредити за дружества от социалната икономика, под шапката на

³⁴ SELUSI project under FP7 – group of researchers in economic, managerial and behavioural perspectives working with empirical, theoretical and experimental methodologies

³⁵ Research conducted by the Centre for sustainable social development, contracted by the Ministry of labour and social policy, 2014

³⁶ Social entrepreneurship network - <http://socialeconomy.pl/node/130>

Систематичния проект „ Подкрепа за финансов инженеринг за социална икономика“. Отпуснатите средства са в размер на ЕВРО 7.5 млн., вкл. ЕВРО 6.4млн. (85%) от ЕСФ.

TISE печели всичките пет регионални търга за администрирането на пилотните ЕВРО 6млн. пилотния фонд за кредитиране на социални предприятия, учреден от публичната банка BGK. Целта е да се раздадат 250 кредита до 2015г., да се предоставят 4,000 часа консултации и да така да се създадат 50 работни места. Максималната стойност на кредита е ЕВРО 25,000. Към момента програмата е успешна: досега са отпуснати 115 кредита и са използвани 40% от средствата.

В доклада е споменато, че има интересни възможности за интернационално сътрудничество между TISE и социалните финансови организации в съседните страни.

За следващия програмен период схемата ще бъде управлявана на национално ниво, но с местни посредници, които могат да предложат висококачествена консултация.

Предложеният дизайн за оперативните програми на ЕСФ и Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР) е следният³⁷:

За стартъпи	Субсидия + допълнителен кредит (ЕСФ)
За бизнес над една година	Кредит (ЕСФ)
За инвестиции с високо ниво на социално влияние	Субсидия (ЕФРР) – например грант до €375,000 за 7 години с 2.75% лихва
За създаване на работни места	Хибриден инструмент – например кредит в размер на €7,500 за 4 години за създадено работно място

Франция:

Според дискуссионните доклади на тема оценка на социалната икономика, Франция 2012³⁸, първата важна спомената точка е, че социалната икономика във Франция е високо развита и добре подпомогната. Тя представлява около 10% от БВП, 10% от заетостта и над 13% от заетостта в частния сектор.

Това ниво е директно обвързано с факта, че социалната икономика е добре подпомогната от правителството, чрез политическата рамка, като така се развиват стратегии на високо ниво, в крак с политиките на ЕС. Въпреки това, секторът продължава да среща предизвикателства, като познания, признание, поколенческо разнообразие при хората от сектора, осигуряване на подходящите правни и финансови рамки и разбира се механизми за финансиране.

Френската социална икономика е пословична по много начини благодарение на добре установена институционална и политическа рамка. Концерът на съвместно управление по различни политики въпроси, се оказва добра система, довеждаща до отлични стратегии и политики, с активното сътрудничество между местни/регионални власти и представители от социалната икономика.

От 2009 насам, социалните предприятия се възползват от статута на „социални и солидарни предприятия“ 39 предлагащи преференциален достъп до обществени поръчки, включително инвестиционни фондове за социални проекти и социално-иновативни средства осигурени от Bpifrance, националната инвестиционна банка.

³⁷ Social entrepreneurship network - <http://socialeconomy.pl/node/122>

³⁸ ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=9636

- **Bpifrance** е държавна инвестиционна банка създадена през 2013, като резултат от сливането на три институции (“OSEO”, “CDC Entreprises” and “Fonds Stratégique d’Investissement – Régions”) и е финансирана от “Caisse des Dépôts” (за 50%) и френското правителство (за 50%). Банката отговаря за подкрепата на МСП и иновативен бизнес. Като такава Bpifrance е развила разнообразни продукти и има намерение да стане още по-активна във финансирането на сектора на социалната икономика. По отношение на финансова подкрепа за социалната икономика, участниците, които на по-късен етап се сливат, за да създадат Bpifrance, отпускат ЕВРО 95млн. в кредити, банкови гаранции и финансиране за иновации на компании от социалната икономика през 2012. За в бъдеще Bpifrance иска да потвърди ангажимента си към социалната икономика, въвеждайки нови инструменти и продукти посветени на сектора.

По-долу предвидените ФИ и продукти на Bpifrance за сектора на социалната икономика:

Инструмент	Продукт	Цел	Определен обем (ЕВРО млн.)	Коментари
Фонд на фондовете	Капиталови и квазикапиталови инвестиции		50 - 100	
Дългов инструмент	“Prêt participatif social et solidaire” (PPSS)		Няколко дузини	
Гаранция	Банкови гаранции	Асоциации		Initiative of Bpifrance и SOGAMA Crédit Associatif
Фонд за социални иновации	Възстановим аванс	Социално		В сътрудничество с държавата и местните власти.
Сайт за групово финансиране	Улесняване получаването на кредит, дарения и инвестиции в собствен капитал			

- **ADIE** е създадена през 1989 и първоначално е финансирана от държавни и частни институции. Днес ADIE продължава да бъде финансирана от голям брой частни и държавни източници. Тъй като ADIE е асоциация и няма банков лиценз, може да заема средства с цел кредитиране само благодарение на разрешение дадено от Надзорния Орган (“Autorité de Contrôle Prudentiel” - ACP). Това разрешение определя максималния размер на кредитите, които могат да бъдат предоставени. Тя позволява на ADIE да предоставя кредити на МСП посредством търговските банки.
- Като цяло ADIE са единствените, които предоставят микрокредити, които имат право да бъдат рефинансирани от банките. ADIE е най-активният доставчик на микрокредити във Франция, като са отпуснали около 11,000 микрокредити на към края на 2012г., с общо 58млн. ЕВРО в неизплатени към момента кредити. ADIE предоставя три вида микрокредити:
- Персонални микрокредити
 - Професионални микрокредити
 - Безлихвени кредити
- **NEF** е кооперативна банка основана пред 1988. Кредити предоставени от NEF обикновено са предназначени за финансирането на социалната икономика. Финансираните проекти имат за

цел да подкрепят създаването и развитието на професионални дейности с потенциал за социални и екологични ползи.

NEF предлага два вида продукти:

- Професионални кредити;
- Солидарни кредити (“crédit solidaire”).

Чехия:

Социалната икономика и социалното предприемачество получава известно признание в държавната политика. По-голямата част от съществуващите социални предприятия се занимават с интеграция на пазара на труда на хора с увреждания и групи в неравностойно положение. Те ориентират дейността си към генериране на пазарен приход с цел да останат устойчиви.

Унгария:

Концертът за социална икономика не е добре установен, но е в процес на развитие успоредно с политическия диалог на тема заетост.

През 2009, правителството стартира социална програма, която покрива 10 общини, 44 селски района и 194 селища. Целта е да се адресират най-ощетените райони и половината от бенефициентите са от ромски общности.

Иновативните решения, предложени от различни схеми, също носят успех, тъй като спомагат за устойчивостта.

Като практика трябва да се отбележи, че данъчните закони са адаптирани за третия сектор и някои примери за правила могат да бъдат сметени за добри практики, които да подкрепят социалната икономика³⁹:

- Освобождаване от данъци за социалните предприятия, които участват в някоя програма
- Данъчни облекчения за лица, които подкрепят или ползват услугите на социални предприятия
- Доход свързан със социални услуги не е обект на данъчно облагане, ако не надвишава 10% от оборота на компанията
- Някои други облекчения в различни закони, като закона за данъка върху доходите на физическите

Други примери споменати по време на срещата на мрежата на социалните предприемачи, проведена в Малмьо, Швеция през декември 2013⁴⁰:

Във Великобритания и Белгия целта е да се предостави по-добър достъп до публичните търгове за сектора на социалната икономика.

В Италия и Швеция, повдигнатият въпрос е за различните видове организационни структури и инструменти, които мога да доведат до по-преуспяваща социална икономика. Правната рамка, обаче, трябва да бъде ясно дефинирана. В Италия има регулации на национално и регионално ниво (регион Ломбарди), които създават по-добра платформа за социалните предприятия. Това идва от историческата и социалната рамка около социалните кооперации.

В Швеция, Макен е социален франчайз целящ да създаде работни места и да езиикови умения за безработните емигранти и това е много интересен концепт, но засега изглежда, че е трудно да се генерират финансови ползи като резултат.

³⁹ Изследване : National+report+on+social+economy+sector+in+Hungary 2010 – Innovative social enterprises development network and SouthEast Europe, transnational cooperation programme

⁴⁰ <http://socialeconomy.pl/node/119>

Микрофинансиране и микро-гаранции

Мисията на микрофинансиращите институции е да бъдат устойчиви институции, които предоставят финансови услуги на предприемачите с най-нисък доход, за да могат да създадат работни места или да бъдат самонаети, да си набавят активи или да подобрят стандарта си на живот, или на хора в неравностойно положение изключени от пазара на труда. Целевите групи са главно предприемачи или микропредприятия, които нямат достъп до финансиране от класическата банкова система.

Целта на МФИ е да предоставят възможност на безработните или тези с нисък доход индивиди или групи, възможност да бъдат самостоятелни като им осигурят достъп до финансиране, начин да спестят пари, да заемат пари или застраховка.

Франция:

➤ ADIE

Персонални микрокредити

ADIE предоставя персонални кредити на безработни лица. Тези кредити (наречени персонални микрокредити за заетост) са в размер до 3,000 ЕВРО и имат за цел да финансират разходите, които са най-тясно свързани с мобилност, за да могат хората да имат достъп до работни места или да имат възможност да запазят текущото си. Тези персонални кредити покриват много широк спектър от безработни лица или хора на ръба безработицата или социалната изолация. От 2009 насам, ADIE предоставя 463 персонални кредита на стойност повече от 917 млн. ЕВРО.

Професионални микрокредити

ADIE предоставя професионални микрокредити на максимална стойност от 10,000 ЕВРО. Тези микрокредити са насочени към две основни целеви групи, които не могат да се възползват от услугите на търговските банки.

- Безработни и/или хора в риск от бедност, които искат да създадат собствен бизнес, като средство за икономическа или социална интеграция;
- Съществуващи микропредприятия, които искат да се развиват.

По-голямата част от бенефициентите принадлежат към първата група. Втората група най-често включва компании, които вече са подкрепени от ADIE в своята стартова фаза.

Безлихвени кредити

ADIE предоставя два вида безлихвени кредити “prêts d'honneur” (считани от търговските банки за квазикапиталово финансиране) и безлихвени кредити, финансирани на национално ниво (NACRE кредити). Тези два продукта са кредити без лихва и без обезпечение. Тоест могат да бъдат приети като възстановима субсидия.

➤ France Active

France Active също е асоциация, която покрива всички области на Франция и оперира на местно ниво чрез местни клонове. Подобно на ADIE, France Active са финансирани предимно от публични средства (до 75% през 2012). По-специално France Active се финансира от правителството на Франция чрез Социалния Кохезионен Фонд, частни инвеститори и ЕС (за 1% във Франция).

Основните продукти предоставяни от France Active са гаранционни схеми, които помагат новосъздадените компании и предприемачи да получат достъп до финансиране от търговските банки. Сред тези гаранционни схеми са:

- The France Active Guarantee (FAG) финансиран с държавни ресурси и има за цел да улесни достъпа до банкови кредити за финансирането на работен капитал за микропредприятия.
- The Guarantee Fund for Women's Businesses' Creation, Transfer and Development (Гаранционен фонд за създаване, трансфер и развитие на бизнес от жени) се финансира с държавни средства и има за цел да финансира работен капитал или инвестиционни нужди на компании управлявани от жени (с изключение на лизинг).

➤ Réseau Entreprendre (RE)

The "Réseau Entreprendre" е мрежа от собственици на компании, които предлагат менторинг на предприемачи, които искат да създадат МСП или да ги възстановят. Réseau Entreprendre се състои от 47 асоциации, които са финансово подкрепени от Френската банка за развитие и местната френска администрация⁴¹. През 2012 се включват ЕСФ, министерството на икономиката, търговски банки и частни инвеститори. Réseau Entreprendre е друга институция, която предоставя "prêts d'honneur" в размери между 10,000 ЕВРО до 50,000 ЕВРО.

Във Франция има взаимодействие между основните играчи споменати по-горе, анекс 11 представя таблица с основните източници на финансиране за основните институции участващи на пазара за микрофинансиране и/или социална икономика във Франция.

В допълнение към Vrifrance и институциите предоставящи микрокредити, регионите във Франция имат регионални съюзи на кооперациите (URSCOP), които предоставят ФИ на местния сектор за социална икономика.

Сардиния – ФИ използващи финансиране от ЕСФ през програмния период 2007-2013

- ЕСФ микрокредит фонд е създаден през 2009 с 65.5 млн. ЕВРО от регионалните оперативни програми на ЕСФ, с цел да се насърчи социалното включване и сближаването, като се улесни достъпа до кредитиране от индивиди с увреждания и жени за създаването и развиването на микропредприятия и самонаети лица. Инструментът подкрепя индивиди с затруднения при достъпа до традиционни канали за кредитиране и които искат да стартират нов бизнес или искат да инвестират в развиване на вече съществуващи инициативи.

Продуктите предоставени от Фондовете за микрокредитиране на ЕСФ имат следните характеристики:

- Микрокредити от максимум 25,000 ЕВРО
- Кредитите се изплащат при нулева лихва и без гаранция
- Вноските са на месечна база и нямат лихва, освен при забава
- Периодът на изплащане е 5 години с 6-месечен или 12-месечен гратисен период

Фондовете също подкрепят дейности по обучение предоставени на финансираните предприятия.

Мениджърът на фонда е публично дружество⁴². Той е отговорен за следните основни дейности:

1. Да се стреми към инвестиционната стратегия и планирането;
2. Да избере бенефициенти чрез публични търгове за проектите;

⁴¹ Отнася се за "Conseils Généraux" във Франция.

3. Да управлява инвестиционното портфолио от проекти;
4. Да наблюдава и контролира финансирането отпуснато на бенефициентите; и
5. Да информира УО на ЕСФ за процеса по имплементация на ФИ.

Най-важната част от дейността на SFIRS SpA's е извършена от УО (тоест Трудовия департамент на регион Сардиния).

При внедряването на ФИ, основните трудности открити са свързани с:

- Липсата на опит на кандидатите за ФИ и изготвяне на проектите като цяло, като този проблем е разрешен като се създава e-mail адрес, на който се получават съмнения и запитвания по отношение на процедурата.
- Недостатъчна комуникация и дейности за изграждане на мрежа, за да се осигури адекватната информираност за инструмента сред потенциалните бенефициенти, но това е разрешено като се засилва подкрепата предлагана чрез местни пунктове за контакт на мениджъра на фонда за МСП (в ролята си на потенциални бенефициенти на инструмента).

От октомври 2014, от 65.5млн. ЕВРО, само 11.4млн. остават налични. Очакваният брой на МСП, които са потенциални бенефициенти са около 2,600 предприятия.

- PISL-POIC ЕСФ фонд има за цел да подкрепя и насърчава предприемачество в малки обезселени градски райони. Фондът получава 50.5млн. ЕВРО от ЕСФ за програмния период 2007-2013 и се състои от две операции:
 - Операция PISL ("Progetti Integrati di Sviluppo Locale": Интегрирани проекти за местно развитие), която предоставя възстановима помощ (чрез микрокредити) за преквалификация на общински територии или активи (за общини с по-малко от 3,000 население).
 - POIC операции ("Progetti Operativi per l'Imprenditorialità Comunale": Операционни проекти за общински предприемачи), които предоставят комбинация от възстановими стимули (микрокредити) с освобождаване от местни данъци.

Фондът предоставя микрокредити до 25,000 ЕВРО без лихва.

От октомври 2014, от 50.6млн. ЕВРО, 35.5млн. ЕВРО остават налични. Фондът очаква да засегне 198 общини и 1,650 предприятия.

➤ ЕСФ фонд за приобщаващо финансиране

Фондът⁴³ предоставя директни и насрещни гаранции на бенефициенти с увреждания, които нямат възможен директен достъп до каквато и да е гаранция, с цел да подкрепят финансирането на инвестиции и други финансови операции. Целите са:

- Да се насърчи създаването на бизнес от хора с увреждания, като се подобри техния достъп до кредитиране
- Да се засили действието на гаранциите предлагани от традиционната кредитна система;
- Да се помогне на МСП да се справят с кредитната криза, като се засили предлагането на гаранции
- Да се насърчат финансовите посредници, които оперират в Сардиния да развиват алтернативни кредитни инструменти

⁴³ The ESF Fund for inclusive finance - Regional Council Deliberation n°46/26 of November 21st, 2012.

- Да се насърчи достъпа до субсидии за бенефициенти на оперативните програми на ЕСФ за периода 2007-2013

Фондът получава 5млн. ЕВРО от ЕСФ за програмния период 2017-2013 и към октомври 2014г. цялата сума е налична. Очаква се да покрие 125 предприятия до края на програмния период 2014-2020.

Малта:

Malta Enterprise (ME) е националната агенция за развитие отговорна за насърчаването и улесняването на международните инвестиции в Малта. Malta Enterprise отговаря също и за растежа и развитието на предприятията в Малта, на местно ниво и отвъд границите на страната.

През август 2012, Malta Enterprise⁴⁴ стартира схемата за микро-гаранции, чрез която предприятия, които имат до 20 служители – включително стратъпи и самонаети лица – могат да получат гаранция, която са им помогне за получаването на кредит от търговска банка (която участва в схемата). Схемата ще улесни достъпа до кредити до €100,000 за предприятия, които могат да използват средствата, за да финансират проекти, които да доведат до заздравяване на бизнеса, растеж и развитие. За да насърчават нови инвестиции, гаранцията може да бъде използвана само за получаване на нов кредит, а не за овърдрафт или за револвираща кредитна линия.

⁴⁴ <http://www.maltaenterprise.com/en/support>

6. Анализ на пазарните сривове, неоптималните инвестиционни ситуации и инвестиционните нужди

Тази глава предоставя анализ на пазарните сривове и неоптималните инвестиционни ситуации на базата на анализ на потенциалното търсене и съществуващото предлагане на финансирана, изразено чрез четирите целеви групи в ОП РЧР 2014-2020.

С цел да се достигнат специфични заключения за пазарните сривове, са използвани различни методи за количествен анализ на търсенето и предлагането, до възможно най-висока степен. Целта на това упражнение е да покаже съществуването на неоптимални инвестиционни ситуации под формата на недостиг на финансиране. Количественият анализ ще предостави по-ясна картина на съществуващия недостиг, и въпреки че няколко допускания са направени, този недостиг няма да бъде изразен цифрово, а ще бъде по-скоро базиран на качествен анализ. Методологиите използвани за количествения анализ са описани в секциите по-долу.

6.1. Анализ на търсенето

Анализът на търсенето ще предостави индикации за качествените и количествените аспекти на търсенето на подкрепа чрез ФИ, което ще допълни анализа на предлагането, който е представен в следващите секции и ще спомогне за идентифицирането на недостига на финансиране, както и пазарните сривове. В крайна сметка анализът ще предостави елементи, с помощта на които да бъдат разработени смислени препоръки за изготвянето на инвестиционна стратегия.

Преди да стане възможен анализът на търсенето на финансова подкрепа чрез ФИ за следващия програмен период 2014-2020, е необходимо целите на програмата да бъдат представени пред призмата на различните целеви групи. Това следва да се осъществи чрез анализ на ОП РЧР 2014-2020 направен в секция 2. Четирите целеви групи, предварително идентифицирани, които могат да се възползват от ФИ по ОП РЧР 2014-2020 са следните:

- Социално изолирани хора и хора в риск от бедност и желаещи да създадат свои бизнес
- Служители в риск от безработица, работещи в новосъздадени микропредприятия или социални предприятия
- Хора, които се нуждаят от обучение за да създадат своя компания или да задържат текущото си работно място
- Хора стартиращи кооперация или социално предприятие

На базата на тези целеви групи бяха идентифицирани крайни ползватели на потенциалната интервенционна схема. Тези крайни ползватели кореспондират на съответните единици (индивиди или дружества), които търсят и ползват финансиране от финансови институции. В този контекст две големи групи могат да бъдат идентифицирани: от една страна индивиди, които търсят финансиране за своето развитие и компании, които търсят финансиране за да подкрепят служителите си. Крайните получатели, които ще бъдат анализирани, са представени в таблицата по-долу.

Таблица 16: Крайни получатели на финансиране по ОПРЧР

	Описание
Социално изолирани хора или индивиди в риск от бедност	• Индивиди в нужда от финансиране за обучение, за да създадат своя компания или за да намерят нова работа • Индивиди, които имат нужда от финансиране, за да създадат свой бизнес • Индивиди, които имат нужда от финансиране, за да намерят работа
Предприятия	• Микропредприятия, които се нуждаят от финансиране (за да финансират обучение за своите служители, оборотен капитал или друга форма на инвестиция) • Центрове за обучение • Социални предприятия

Източник: РwC.

С помощта на гореспоменатите крайни получатели, анализът е изготвен с цел да се определи търсенето на подкрепа чрез ФИ. Този анализ е базиран на налични индикатори за различните крайни потребители и интервюта проведени със заинтересовани страни. Търсенето на финансиране, изчислено в следващите параграфи, може да съдържа препокриващи се групи и затова би следвало да се използва само като индикатор за нуждата от финансиране на крайните потребители.

Методологията използвана за количествено определяне на търсенето и евентуалната нужда от финансиране, е анализирана в следващите параграфи.

6.1.1. Методология за количествен анализ на търсенето

Както вече беше споменато, методологията за количествен анализ на търсенето е базирана на два източника на информация: индикатори и интервюта. Методологията се състои от следните стъпки:

1. Броя на крайните потребители за всяка една от групите е базиран на макроикономически индикатори, по-специални индикатори (например специфични за сектора на социалната икономика индикатори) и прогнози на заинтересованите лица, индикирани по време на интервютата.
2. Всяка бройка се счита за стабилна и би съставлявала годишната бройка на тази група от страна на търсенето
3. Когато е възможно, е изчислена годишната стойност на търсенето на една единица от групата (например един център за обучение или едно социално предприятие);
4. Цялата бройка на всяка една от целевите групи е умножена по прогнозното търсене от единица. Получената сума при крайната калкулация съставя потенциалното търсене на финансиране на годишна база.

Когато са налични различни източници на информация, те се използват, за да се направи по-задълбочен анализ на търсенето.

Логиката на изчисленията, представена в следващите глави, има за цел да предостави прогноза за потенциалното търсене за финансиране на основните групи от крайни потребители на държавна подкрепа. За да се предостави такава прогноза, методологията използва допускания, с цел да се доближи максимално до реалистичните данни. Тези допускания са коефициенти, които са получени от различни източници (доклади или анкети), които са релевантни за популацията, която се изследва.

Тези изчисления предоставят прогноза, на базата на предположения, които произлизат от тези допускания и трябва да бъдат разглеждани като такива. Прогнозите за търсенето са прогнози за финансирането, което трябва да бъде предоставено от частния сектор и не задължително от ФИ или схеми за държавна намеса.

По-детайлен анализ на всеки от крайните потребители на финансиране по ОП РЧР е представен в следващите параграфи.

6.1.2. Хора, които имат нужда от финансиране за обучение, с цел да стартират собствен бизнес или да намерят нова работа

Сред различните целеви групи адресирани от ОП РЧР, най-голямата е съставена от хората в риск от бедност и социално и социално изключване, които са далеч от пазара на труда и които имат нужда от обучение или за да създадат собствен бизнес или за да успят да намерят работа. Те са описани по-подробно в ОП РЧР като:

- Млади хора под 29 години, които не са ангажирани с образование и имат нужда от обучение
- Самонаети хора, които имат нужда от обучение, за да развият своята компания
- Социални предприемачи

Както беше дискутирано по време на интервютата, този тип нужди не се финансират от банки или МФИ, тъй като са считани за дейности, които не генерират приходи и заради това трябва да бъдат покрити със безвъзмездна финансова помощ.

Методологията, използвана за изчисляване на търсенето за финансиране за обучение от тази група, включва 3 стъпки;

1. Използвана е групата от хора (Г), които са статистически класифицирани като хора в риск от бедност или социално изключване в България (домакинства с нисък доход, социално и/или финансово изключени)
2. Групата (Г) е умножена с коефициента на допускане (К) - 1.4%, отговарящ на безработните в възрастовата група 25-64 години, които потенциално биха участвали в обучение (ПУО)
3. Потенциалните участници в обучение (ПУО) е умножен по средната цена на обучението (ЦО) в България.

Продуктът на тези 3 стъпки е потенциалното търсене за финансиране от хора в риск от бедност или социално изключване в България.

1. Следвайки тази методология и на базата на най-скорошните статистически данни и информация за финансовите пазари, търсенето на финансиране за обучение е изчислено:
2. Броя на хората в риск от бедност и социално изключване в България във възрастовата група 25-64=1,859,000⁴⁵.
3. 1.4% от безработните в възрастовата група 25-64 участващи в обучение в България, отговарящи на 26,026 човека. ⁴⁶;
4. Средната цена на обучението в България е 450 ЕВРО⁴⁷.
5. Сумата на потенциалното търсене на финансиране за обучение, от хората в риск от бедност и социално изключване е:

$$1,859,000 \times 1.4\% \times \text{ЕВРО } 450 = \text{ЕВРО } 11,711,700$$

⁴⁵ People at risk of poverty or social exclusion by age and sex, Eurostat, 2014. Year used: 2012.
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/People_at_risk_of_poverty_or_social_exclusion
<http://appso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>, age 25-49 together with age 50-64

⁴⁶ Коефициент на участие в обучение или образование по вид, пол, възраст или статус на пазара на труда. За формално и неформално обучение, всички полове, от 25 до 64 години, за безработни лица. 2012. Предполагането е, че този коефициент за безработни лица и за хора в риск от бедност и социално изключване е подобен тъй като хората в риск от бедност обикновено са безработни.

⁴⁷ <http://www.mediapool.bg/dopalnitelni-78-mln-lv-za-obucheniya-po-shemata-az-moga-poveche-news219171.html>.

Определеният обем на търсенето изчислен по-горе представлява търсенето, което би било необходимо на хората в риск от бедност и социално изключване, за да финансират своето обучение с цел създаване на собствен бизнес или за да намерят работа в България. Тази група се състои от около 26,026 човека, които се нуждаят от приблизително 11,711,700 ЕВРО.

6.1.3. Хора, които се нуждаят от финансиране за да започнат собствен бизнес

Втората група крайно потребители на финансиране се състои от различни заинтересовани лица: безработни или в риск от бедност и/или социално изключени, които искат да развият собствена дейност и така да се измъкнат от бедността. Те са по-подробно описани в ОП РЧР за 2014-2020:

- Млади неактивни или безработни хора до 29 годишна възраст
- Хора, които искат да стартират собствен бизнес или да бъдат самонаети
- Социални предприемачи
- Хора в неравностойно положение, като маргинализирани общества; и
- Хора с увреждания

Търсенето на финансиране от тези групи следва да бъде разглеждано като финансиране на социалното включване, тоест хора в риск от бедност или социално изключване, които са потенциални създатели на бизнес, ако бъдат подпомогнати при набавянето на финансиране. Както беше обсъдено по време на интервютата с представители на финансови институции и представители на малцинствата, тези групи имат затруднен достъп до финансиране, тъй като търговските банки считат техните проекти за „неподходящи за банките“ и няма специализирани финансови институции, които текущо да предлагат микрокредити или микро-гаранции, от които тези потенциални предприемачи биха се нуждаели, за да стартират собствен бизнес.

Финансово изключване се дефинира като: „процес, при който хората срещат трудности да получат достъп или да използват финансово услуги или продукти на обикновения пазар, които да са подходящи за техните нужди и които ще им помогнат да водят нормален социален живот, в обществото, към което принадлежат“⁴⁸. Когато се отнася до предприемачи, тази дефиниция покрива самонаети хора, които създават собствен бизнес с цел да избегнат бедност, както и „почти подходящи за банките“ микропредприятия, като млади компании и новосъздадени микропредприятия, без достатъчна история и без изградени отношения с финансова институция, Други категории предприемачи в тази ситуация, могат да бъдат млади, неактивни хора, хора в неравностойно положение или с увреждания.

Както беше подчертано в секция 4, България има високо ниво на безработица (13%) и голяма част от населението се счита да е в риск от бедност (49%).

Като следствие, търсенето на финансиране генерирано от тази група, е важно. Подобно на първата група крайно потребители, първо е представена методологията използване да се изчисли потенциалното търсене на финансиране за социално включване. Калкулациите са подробно представени. Като допълнение, 29% от Българите взели участие в 2012 Flash Eurobarometer обясняват, че не се регистрират като безработни на основание, че нямат достатъчно капитал или финансови ресурси, Техният брой е по-висок от средния за ЕС от 21%⁴⁹. Като се има предвид, че Flash Eurobarometer не използва отговори само на участници, които са на ръба на бедност или са социално изключени и че тези хора обикновено имат

⁴⁸ European Commission (2008), *Financial services provision and prevention of financial exclusion*, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities Inclusion, Social Policy Aspects of Migration, Streamlining of Social Policies.

⁴⁹ The 2012 Flash Euro Barometer, <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/eurobarometer/>

по-труден достъп до финансиране от останалата част от населението, достъпът до финансиране е един от основните причини, поради които хората в риск от бедност или социално изключване нямат възможност да развият собствена дейност и да станат самонаети. Тази ситуация е още по изразена в сравнение със средното за ЕС.

Калкулацията на търсенето на финансиране за социално включване следва методологията използване в изследването за достъпа до финансиране на МСП, проведен от Европейския Инвестиционен Фонд през 2014⁵⁰. То произлиза от доклада на ЕК издаден през 2007 и включва 4 стъпки.:

- Използва се групата от хора (Г), които са статистически класифицирани като хора в риск от бедност в България (тоест домакинства с нисък доход, социално или финансово изключени).
- Групата (Г) е умножена с коефициента на допускане (К) -1%, за да се получи броят на хората потенциални създатели на микропредприятия (ПСМП)
- Броят на ПСМП е умножен с коефициента на допускане -2%⁵¹, за да се достигне до броя на хората, които могат да започнат частен бизнес (ЧБ), ако имаха по-добър достъп до финансиране.
- Броя на потенциалните ЧБ е умножен по средната сума на кредит в съответната държава, в случая България.

Резултатът от тези 4 стъпки е потенциалното търсене за финансиране за социално включване в България:

Броя на хора в риск от бедност в България, във възрастовата група 25-64 = 1,859,000⁵².

49% от запитаните в България твърдят, че ако имат възможност да избират между различните типове заетост, биха предпочели да са самонаети⁵³.

12% от запитаните твърдят, че за тях изглежда много възможно да станат самонаети в следващите 5 години⁵⁴.

Средната сума на микрокредит в България е 2,696 ЕВРО⁵⁵.

Сумата на търсенето за финансиране за потенциално създаване на бизнес в този случай е:

$$1,859,000 \times 49\% \times 12\% \times 2,696 \text{ ЕВРО} = \mathbf{294,697,603 \text{ ЕВРО}}$$

Определената сума на потенциално търсене представлява цяла сума, която е необходима, за да се улесно достапът до финансиране за хората в риск от бедност или социално изключване, които се виждат като самонаети потенциални създатели на нов бизнес в България. Това са около 109,309 човека в България, които биха се нуждаели от около 294,697,603 ЕВРО, за да създадат свой бизнес и да избегнат бедност.

По-подробен преглед на тези две групи е възможен:

Безработни младежи под 29 години; и

⁵⁰ European Investment Fund (2014). SME Access to Finance Market Assessment for Bulgaria.

⁵¹ Proxies PR-1% and PR-2% are to be adapted to the Bulgarian macro-economic environment.

⁵² People at risk of poverty or social exclusion by age and sex, Eurostat, 2014.
http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_peps01&lang=en

⁵³ Entrepreneurship in the EU and Beyond, Country Report, Bulgaria, Fieldwork June 2012, Flash Eurobarometer 354, p.2, op. cit.

⁵⁴ Ibid (Institute for Business & Industry Development), p.4.

⁵⁵ Средната стойност на микрокредит беше изчислена на базата на стойността за 2013, обема на портфолиото на най-активните МФИ в България: Микрофонд, Начала и Устои, като те бяха разделени на броя на кредитополучателите: Портфолио на трите МФИ = 5,419 млн. Евро / Броят на кредитополучателите на трите МФИ = 2,010 = Средна стойност на отпуснат кредит = 2,696 Евро. Тази сума е в съответствие с средната стойност на микрокредита, които е посочен в проучването на EMN. EMN, Overview of the microcredit sector in the European Union, December 2012:
http://www.european-microfinance.org/docs/emn_publications/policy_notes/3.PN%20_Dec_2012.pdf and
<http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=publications&pg=emn-policy-notes&spg=overview-microcredit>.

Социално изключени хора и представители на малцинства и по-специално представители на ромското малцинство.

Според OECD (Организация за икономическо сътрудничество и развитие) и Евростат⁵⁶, 4% от младите хора (под 29 години), които искат да започнат свой бизнес в България. Ако се счита, че 75,313 човека под 29 години, към момента са безработни (НСИ, първо тримесечие на 2014), броя на младите хора, които биха започнали собствен бизнес е:

$$75,313 \times 4\% = 3,012$$

Тази калкулация индикира, че 3,012 младежи в България (под 29 години), биха били заинтересовани да създадат свой бизнес и да избегнат бедност.

Както вече беше посочено, ромското малцинство в България се състои от 325,343 човека (НСИ, преброяване 2011). Сред това население между 60% и 70% са в риск от бедност или социално изключване, според агенцията по заетостта. С цел да бъдат калкулирани, е използвана осреднена стойност от 65%. Ако се приеме, че ромското население има същите характеристики като останалото българско население, по отношение на създаването на бизнес и самостоятелна заетост, то тогава 49% от хората сред ромското население, биха предпочели да бъдат самонаети и 12% ще считат, че е възможно да станат самонаети в следващите пет години. Следвайки това, предполагаемият брой на Роми, в риск от бедност, които биха започнали собствен бизнес е:

$$325,343 \times 65\% \times 49\% \times 12\% = 12,435$$

Изчислението показва, че 12,435 човека принадлежащи към ромското население в България, биха били заинтересовани да започнат свой бизнес.

6.1.4. Хора, които се нуждаят от финансиране, за да намерят работа

Тази трета група от крайни потребители (и последна група свързани с персонално с хора) отговаря на индивиди, които имат нужда от финансиране, за да потърсят работа. Финансирането има за цел да покрие разходи, които са свързани най-вече с мобилност, с цел тези хора да получат достъп до пазара на труда.

В Европейския съюз, такова финансиране е под общото наименование персонални микрокредити. Тези микрокредити не са директно свързани със създаването на бизнес или за подкрепа на самостоятелна заетост, но имат за цел да намалят безработицата и следователно трябва да бъдат взети предвид в обхвата на ОП РЧР. Както беше обсъдено по време на интервютата, търговските банки и МФИ в България, към момента не предлагат подобно финансиране, тъй като и двата вида финансови институции изискват между 6 и 12 месеца оперативна дейност, за да отпуснат финансиране.

Подобно на първите две групи крайни потребители, първо е представена методологията използвана за да се изчисли потенциалното търсене за предоставяне на финансиране чрез микрокредити.

Методологията следвана, за да се изчисли търсенето за подобно финансиране включва 2 стъпки: Използва се групата от хора (Г), които имат нужда от работно място, но няма налично такова

⁵⁶ Entrepreneurship at a Glance 2013, a product of the OECD-Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme.

Броя на хората в (Г) е умножен по средния размер на микрокредит в България.

Продуктът от тези две стъпки е потенциалното търсене на финансиране от индивиди, които се нуждаят от микрокредити с цел по-добър достъп до пазара на труда в България.

Следвайки тази методология и на базата на най-скорошните статистически данни и информация налична на финансовия пазар в страната, търсенето за такова финансиране беше изчислено:

- Броя на хората в България, които търсят работа, но нямат достъп до пазара на труда= 25,300⁵⁷.
- Средната сума на микрокредит в България е 2,696 ЕВРО⁵⁸.
- Сумата на цялото потенциално търсене на финансиране от хора, които се нуждаят от средства за да полуват достъп до пазара на труда е:

$$25,300 \times 2,696 \text{ ЕВРО} = 68,208,800 \text{ ЕВРО}$$

Изчислената фигура по-горе представлява цялото потенциално търсене на персонални микрокредитите в България. Тази сума се отнася за 25,300 човека в страната, които биха се нуждаели от сумата от 68,208,800 ЕВРО.

6.1.5. Микропредприятия, които се нуждаят от финансиране, за да финансират обучение за своите служители

Четвъртата група от крайни потребители (и първата група свързана с компании) отговаря на микропредприятията, които се нуждаят от финансиране, за да осигурят обучение на своите служители или за да платят за него, с цел да приспособят своите служители, към постоянно променящата се икономическа среда. Тези служители може да рискуват да загубят работното си място ако не подобрят своите умения. Те са описани по-подробно в ОП РЧР 2014-2020 като служители на микропредприятия, които ще се облагодетелстват от тази ОП.

Тези служители са назначени към момента в компании – включително социални предприятия – които може да срещнат моментни трудности в бъдеще, най-вече заради трудностите при достъпа до финансиране. Интервютата със заинтересовани лица, показаха че финансовите институции често избягват да финансират компании, с цел да задържат служители или целия си персонал по време на трудни за бизнеса периоди, въпреки че ситуацията за тези компании е много възможно да се подобри в идните месеци. Поддържането на персонала, обаче, би помогнало на тези компании да се справят с нови клиенти или нови поръчки, когато моментните затруднения отминат. Схема за финансиране, която има за цел да подкрепя компании да задържат своя персонал при временни затруднения и по-специално новосъздадени фирми, които са с най-голям риск, би имала позитивно влияние върху заетостта и би помогнала на компаниите да растат и да се развиват. За това прогноза за необходимото финансиране

⁵⁷ Допълнителни индикатори за безработицата по пол и възраст. Хора, които търсят работа, но няма работно място. Всички полове. От 25 до 74 години. Eurostat, 2013. Предполагането е, че хората, които търсят персонални микрокредити са безработни и търсят работа, но няма налично работно място поради тяхната липса на мобилност.

⁵⁸ Същата средна стойност на кредит за социално включване е използвана за индикатор. Тази стойност доближава персоналните микрокредити отпуснати в страните членки: между 2,500 и 3,000 във Франция например.

при тези микропредприятия ще даде представа за техните финансови нужди свързани със задържането на персонала.

Методологията използвана за пресмятането на търсенето на финансиране включва 7 стъпки:

Използва се броя на микропредприятията в България (Б)

Вземат се предвид само активните микропредприятия в България (аБ)

Вземат се броя на служителите в микропредприятията в България (БС)

Изчислява се средния брой на служители наети в микропредприятията в България, като се разделя БС на аБ, за да се получи (сБС)

Умножава се (аБ) с коефициента на допускане (КД), за да се получи броят на активните микропредприятия в България, които предоставят някаква форма на обучение (О)⁵⁹.

Умножава се (сБС) по (О), за да се получи средния брой на служители, които могат да получат обучение от тяхното микропредприятие.

Полученият брой на служители, които могат да получат обучение от тяхното микропредприятие се умножава по средната цена на обучението.

Продуктът от тези 7 стъпки е потенциалното търсене на финансиране от българските микропредприятия, които искат да предоставят обучение на техните служители с цел да повишат техните умения и възможността да бъдат наети на работа.

Следвайки тази методология и на базата на най-скорошните статистически данни и информация налична на финансовия пазар в страната, търсенето за такова финансиране беше изчислено:

1. Броя на микропредприятията в България = 342,934⁶⁰.
2. Според интервюираните заинтересовани лица, броя на активните микропредприятия, може да бъде снетен за половината от тези регистрирани в НСИ, което отговаря на 171,567.
3. Броя на служителите в микропредприятията в България = 568,383⁶¹.
4. Средния брой на служители в микропредприятия в България е 3.3.
5. Средно 29% от предприятията в България предоставят някакъв вид или форма на професионално обучение. Допускане е направено, че броя на активните микропредприятия, които предоставят някакъв вид обучение е 49,725⁶².
6. Средния брой служители, които могат да получат обучение от тяхното микропредприятие са 164,831.
7. Средната цена за обучение е 450 ЕВРО⁶³.
8. Цялото потенциално търсене на финансиране за микропредприятия е:

⁵⁹ Допълнителни индикатори за безработицата по пол и възраст. Хора, които търсят работа, но няма работно място. Всички полове. От 25 до 74 години. Eurostat, 2013. Предполагането е, че хората, които търсят персонални микрокредити са безработни и търсят работа, но няма налично работно място поради тяхната липса на мобилност.

⁶⁰ НСИ, 2014.

⁶¹ НСИ, 2014. Броят на служители в микропредприятия не е променен, тъй като информацията от проведените интервюта не предполага, че има промяна в тази бройка.

⁶² Предприятия, които предлагат някаква форма на обучение. Всеки вид професионално обучение (в сравнение с професионалното обучение проведено по време на работа от 21% от предприятията в България) Всички големина на класовете. 2010г. тъй като е достъпна само информация за микропредприятия, предполагането е, че пропорцията на микропредприятията, които провеждат обучения е същата както при всички класове МСП.

⁶³ <http://www.mediapool.bg/dopalnitelni-78-mln-lv-za-obucheniya-po-shemata-az-moga-poveche-news219171.html>.

$$[568,383 / (342,934 \times 50\%)] \times (342,934 \times 50\% \times 29\%) \times 450 \text{ ЕВРО} = \mathbf{74,173,982 \text{ ЕВРО}}$$

Прогнозната сума по-горе индикира потенциалното търсене на финансиране от микропредприятията, за да финансират обучението на техните служители. Това засяга около 164,831 служители и 49,725 микропредприятия, които се нуждаят от 74,173,982 ЕВРО.

Част от финансирането следва да бъде използвано за мотивиране на микропредприятията, чрез финансова подкрепа, да развиват своето обучение и да го предлагат на своите служители. В действителност, развиването на вътрешнофирмено обучение е времеемко и изисква ресурси, заради широкия спектър от необходимо обучение и може и да не бъде веднага възнаградено. Въпреки това, към момента не съществува форма на финансова подкрепа за компаниите, които искат да развиват вътрешнофирмено обучение и да го предложат на своите служители. Следователно само големи компании биха предложили подобно обучение и тъй като мнозинството от компаниите в България са микропредприятия, точно техните служители се нуждаят от разнообразни умения. Поради тази причина различни стимули – включително финансови стимулиране, може да се окажат необходими за тези компании, за да формират обучения и да ги предлагат на своите служители. Това е дори по-важно за тези микропредприятия с няколко служители, които имат разнородни функции, които изискват различни умения, придобиващи се само чрез обучение.

6.1.6. Центрове за обучение

Петата група от крайно потребители включва центрове за обучение, които предоставят обучение на всякакви групи, които биха имали нужда. Те са по-подробно описани в ОП РЧР 2014-2020 като центрове за професионално обучение, организации и институции за обучение и образование, както и информационни и ориентировъчни центрове, които предоставят консултантски услуги и обучения за предприемачески, управленски и бизнес умения. Те биха предоставяли подобни услуги на потенциални самонаети лица предприемачи или служители.

Както беше обсъдено по време на интервютата, тези центрове за обучение могат да срещнат трудности при достъпа до финансиране, за да покрият своите нужди за работен капитал, тъй като те бе винаги могат да са рентабилни, но пък предоставят значително количество добавена стойност на подкрепените компании или служители, както и допринасят като цяло са нивото на работната сила в България. Центровете за обучение се нуждаят още от финанси за инвестиции: например за обновяване на инфраструктурата, за закупуване на мебели и техника или за създаването на нов център. Това би било ценно за цялата страна. Например 9% от хората в България чувстват, че им липсват умения, за да бъдат самонаети. Това е ниво отговаря на средното за ЕС (8%) (Eurobarometer, 2012). Сред основните бенефициенти на центровете за обучение са хора, които от скоро са самонаети, които са взели решение да създадат свое собствено работно място. Това са около 10,400 човека в България през 2012 (Агенция по заетостта, 2014). Към момента в България съществуват 910 лицензирани центрове за обучение⁶⁴. Тези центрове в момента се финансират от приходите и печалбата, която генерират от таксите платени от техните клиенти и създават добавена стойност за страната по отношение на подкрепа на предприемаческия дух, заетостта, адаптацията на работната сила и управленските умения. Въпреки това по време на интервютата и изследването на наличната информация стана ясно, че центровете за обучение участват в схема за обучение с ваучери стартирана от Агенцията по заетостта, поради забавяния в изплащането на сумите по ваучерите и по-голямата част от центровете за обучение страдат

⁶⁴ НАППО регистър на центровете за обучение

от липса на краткосрочен капитал и ликвидност. В тази връзка центровете за обучение могат да се считат за едни от бенефициентите на публичната подкрепа, предоставена по ОП РЧР 2014-2020, с цел да се подобрят уменията и възможността да бъдат наети в бъдещето предприемачи и служители.

С цел да се прогнозира броя на хората които могат да се обърнат към центрове за обучение, само тези които са най-заплашени ще бъдат счетени, с цел да се избегне припокриване с професионалното обучение, което вече съществуващите микропредприятия биха провели вътрешно.

Хората в риск от бедност или социално изключване, които искат да получат обучение са взети предвид в този случай. Служители, които също са в риск са взети предвид. Служители на новосъздадени микропредприятия, са тези в които се счита да са в най-голяма степен застрашени от безработица. Както беше обяснено по време на интервютата, най-застрашени са новосъздадените микропредприятия, които срещат трудности да останат устойчиви през първите три години от своя бизнес. Служителите на тези новосъздадени компании, следователно се считат за най-застрашени, тъй като може да не успеят да задържат своето работно място по време на период на трудност за компанията, която поради липса на финансова история, може да не успее да се справи с тези затруднения. Броят на служителите в тези новосъздадени предприятия в България е 12,083 през 2012. Считавайки че 31% от служителите работят в микропредприятия, броят на наетите в новосъздадени микропредприятия е 3,746 през 2012 (Агенция по заетостта, 2014). Тази група е една от групите, за които се счита че могат да се облагодетелстват от ОП РЧР 2014-2020.

Друга подгрупа на служители, които се считат за застрашени, могат да бъдат новоназначените служители в микропредприятията. В България към момента няма количествена информация за тази подгрупа. Тези хора, обаче, могат да бъдат считани за едни от основните бенефициенти на публичната подкрепа, предоставена по ОП РЧР 2014-2020.

Следвайки тази логика, групата на хора, които биха участвали в обучение включени в тази калкулация са следните:

- Хората в риск от бедност или социално изключване, които търсят обучение в България (прогнозно изчислени вече в секция 6.1.2); и
- Служителите в най-застрашените предприятия, които не могат сами да проведат обучение. За тях е използван показател на допускане: хора назначени в новосъздадени микропредприятия.

Подобно на други групи от крайни потребители на финансиране, първо е представена методологията за изчисление на търсенето за финансиране за центрове за обучение. В последствие калкулацията е представена по-подробно.

Методологията използване за изчисление на търсенето включва 5 стъпки:

- Използвана е групата на хората в риск от бедност или социално изключване, които търсят обучение (Г1)
- Използване е броя на служителите на новосъздадени микропредприятия (Г2)
- Г1 и Г2 са събрани за да се получи цялата група (ЦГ)
- Използвана е цената на едно обучението на един човек в България (Ц)
- Броя на хората от горе изчислената група (ЦГ) е умножен по средната цена на обучение за едни участник (Ц).

Продуктът от тези 3 стъпки е потенциалното търсене на финансиране за центрове за обучение.

Следвайки тази методология и на базата на най-скорошните статистически данни и информация на финансовия пазар в България, търсенето е изчислено по следния начин:

1. В България населението в риск от бедност във възрастовата група 25-64, които търсят обучение = 26,026⁶⁵.
2. Броят на служителите на новосъздадени микропредприятия = 3,746⁶⁶.
3. Броя на хората в България, които се нуждаят от обучение е 29,772.
4. Ценат на професионалното обучение за един човек в България е 425 ЕВРО⁶⁷.
5. Сумата на цялото търсене на финансиране за центрове за обучение в България е:

$$(26,026 + 3,746) \times 425 \text{ ЕВРО} = \mathbf{12,653,100 \text{ ЕВРО}}$$

Прогнозната сума по-горе индикира потенциалното търсене за финансиране от центрове за обучение, за да покрият вътрешните си разходи. Отнася се за 910 лицензирани центрове за обучение, които предоставят обучение на хора в риск от бедност или на безработни лица (29,772 човека) и се равнява на 12,653,100 ЕВРО.

6.1.7. Социални предприятия

Шестата група крайни потребители на финансиране представлява социалните предприятия. Това включва съществуващите кооперации и специализирани предприятия в България, както и социалните предприемачи, които са хора стартиращи развиващи компании в сферата на социалната икономика или НПО в страната.

Както вече беше споменато в секция 4, в страната има около 2,000 кооперации. Има също и 126⁶⁸ регистрирани специализирани предприятия, които наемат между 20% и 50% от целия си персонал, хора с увреждания. В допълнение, има около 9,000 асоциации, фондации и други структури, които предоставят социални услуги и/или наемат хора от уязвими групи и/или хора с увреждания. Като цяло около 11,126 юридически лица се считат да формират тази група от крайни потребители. Както беше дискутирано по време на интервютата, тези лица се развиват по отношение на брой и цел и разнообразие на услугите. Те също стават по-предприемчиви и предлагат нови модели на управление. Интервютата също показаха, че не всички те са активни. Счита се, че половината от асоциациите са или неактивни или не се нуждаят от финансиране, за да съществуват, тъй като техните дейности не изискват финансиране. Следвайки това, активната част от социалните предприятия по прогнозни данни са около 6,626.

Когато се отчитат отношения с други групи крайни потребители, социалните предприятия също следва да спомагат хора в риск от безработица да запазят своето работно място. Действително, някои социални

⁶⁵ НСИ, 2014. Вж. Глава 6.1.2.

⁶⁶ Агенция по заетостта, 2014.

⁶⁷ CVTS, Continuing vocational training survey 2010. Statistics Finland. http://www.stat.fi/til/cvts/2010/03/cvts_2010_03_2013-10-03_en.pdf Since data for micro-enterprises only is not available, the assumption is that the cost for training centres that are micro-enterprises is very close to the proportion of all class sizes of SMEs.

⁶⁸ Виж: <http://ahu.mlsp.government.bg/portal/se>.

предприятия могат да изпитата затруднения, включително финансови, което би ги накарало да съкратят персонала си. По тази причина, социалните предприятия следва да бъдат подкрепени от ОП РЧР, с цел да бъде развита социалната икономика в България и да помогне на хора с увреждания и социално изключени хора да не загубят своето работно място в съответното социално предприятие. ОП РЧР 2014-2020 индикира, че 3,681 човека работят в сферата на социалната икономика.

Интервютата показаха, че компании и НПО работещи в сферата на социалната икономика могат да срещнат трудности да получат финансиране. Към днешна дата, социалните предприятия са финансирани чрез предоставяне на безвъзмездна финансова помощ, средно по 140,000 ЕВРО, което представлява около 95% от общата стойност на всеки финансиран проект. По-голямата част от социалните предприятия създадени в България (93%) са създадени през програмния период 2007-2013 (главно през 2011 и 2012). Според центъра за устойчиво социално развитие, повечето от тях са подкърпени финансово при тяхното създаване (Център за устойчиво социално развитие, 2013). Според заинтересованите лица, които бяха интервюирани, социалните предприятия само маргинално се използват други източници на финансиране. В действителност, когато се вземе предвид техният достъп до финансиране, социалните предприятия често имат достъп само до грантови схеми и много ограничен достъп до търговските банки, които считат техния бизнес за много рискован, защото са с организации с нестопанска цел. Банките, също така, нямат стимул да финансират социалната икономика в България.

Въпреки това социалните предприятия имат нужда от финансиране, която не винаги може да бъде покрита от грантовата схема, както стана ясно от проведените интервютата. Също така, ако социалните предприятия не са със стопанска цел, те могат да генерират парични потоци, които да им позволят да изплащат кредитите си и да развият отношения с търговските банки, с цел да финансират своите генериращи приходи дейности. Използването на заеми, с цел финансирането на социални предприятия, обаче, все още не е достатъчно разпространено, въпреки факта, че безвъзмездната финансова помощ може и да не е достатъчна да покрие развитието на дейностите на социалните предприятия. Те биха използвали това финансиране са да покрият своите вътрешни разходи и да инвестират ако е необходимо: да обновят своите помещения/площи, да придобият нова техника и/или да се развият като предоставят своите услуги на нови места.

Както при другите крайни потребители, първо е представена методологията използване за изчисляване на потенциалното търсене за финансиране от социалните предприятия. Калкулацията е обяснена по-долу.

Методология използвана за изчисляване на търсенето на финансиране от страна на социалните предприятия включва 4 стъпки:

- Използван е броят на социалните предприятия в България (Б)
- Извозвана е средната месечна работна заплата на служител в социално предприятие в България (МЗ)
- Средната заплата (МЗ) е умножена по 12, за да се получи средната годишна заплата (ГЗ) на служител в социално предприятие в България.
- Умножен е броят (Б) и заплата (ГЗ)

Резултатът от тези 4 стъпки е потенциалното търсене на финансиране от страна на социалните предприятия.

Следвайки тази методология и на базата на най-скорошните статистически данни и информация на финансовия пазар в България, търсенето е изчислено по следния начин:

1. Броят на служителите в социалните предприятия в България = 3,681⁶⁹.
2. Средната месечна заплата в социалните предприятия в България = EUR 200⁷⁰.
3. Тогава средната годишна работна заплата в социалните предприятия в България е 2,400 ЕВРО.
4. Сумата на потенциалното търсене на финансирана от страна на социалните предприятия е:

$$3,681 \times 200 \text{ ЕВРО} \times 12 = \mathbf{8,834,400 \text{ ЕВРО}}$$

Прогнозната сума посочена по-горе индикира потенциалното търсене на финансиране от страна на социалните предприятия, с цел да се покрият техните разходи за персонал, които са техния основен разход. Следователно за 6,626 социални предприятия в България са необходими 8,834,400 ЕВРО, за да покрият своите разходи за персонала.

6.1.8. Общо търсене от страна на целевите групи на ОП Развитие на човешките ресурси 2014-2020

Горният параграф анализира потенциалното търсене на финансиране от всеки от крайните потребители идентифицирани в ОП РЧР 2014-2020, който могат да се възползват от ФИ. Тези крайни потребители отговарят на единиците, които могат да получат финансиране от ОП РЧР. Те могат да бъдат фирми или частни лица.

Идентифицираните бенефициенти често се сблъскват с подобни трудности, когато търсят финансиране. Интервютата със заинтересованите лице показаха ясно, че финансовите институции считат тези групи за прекалено рискови, в съответствие с техните стандарти. По отношение на микропредприятията и на самонаети лица, те обикновено са новосъздадени, което води до липсата на обезпечение, което е изискване на финансовите институции за отпускане на кредит. Те също често имат слаби финансови структури, защото имат недостиг на капитал и са с много ограничение познания за капиталовите пазари. В повечето случаи също им липсва и финансова история с търговските банки. Що се отнася до центровете за обучение и социалните предприятия, тъй като и двете нямат за цел генериране на печалба, финансовите институции нямат стимул да ги финансират.

Таблицата по-долу показва в повече детайли нуждите за финансиране и прогнозното количество за всеки един от крайните потребители, описани в предишната секция. Както вече беше споменато, има припокриване между различните групи крайни потребители, за това сума от потенциалното търсене за финансиране не е пресметната.

⁶⁹ ОП РЧР, 2014.

⁷⁰ Министерство на труда и социалната политика, website, 2014.

Таблица 17: Прогноза за потенциалното търсене по крайни потребители на ОП РЧР

	Краен потребител	Големина на групата	Финансови нужди	Прогнозна сума в ЕВРО
Социално изключени хора и хора в риск от бедност	Хора, които имат нужда от финансиране за обучение, с цел да стартират собствен бизнес или да намерят нова работа	26,026 човека	• Кредит и/или субсидия, за да се плати за обучение	11,711,700
	Хора, които се нуждаят от финансиране за да започнат собствен бизнес	109,309 човека	• Бизнес микрокредит за създаване на бизнес	294,697,603
	Хора, които се нуждаят от финансиране, за да намерят работа	25,300 човека	• Персонален микрокредит за намиране на работа	68,208,800
Компании	Микропредприятия, които се нуждаят от финансиране, за да финансират обучение за своите служители	49,725 микропредприятия	• Кредит или субсидия за обучение на служители	74,173,982
	Центрове за обучение	910 лицензирани центрове за обучение	• За покриване на работен капитал • За инвестиции	12,653,100
	Социални предприятия	6,626 социални предприятия	• За покриване на работен капитал • За инвестиции	8,834,400

Източник: РwC.

Предоставянето на финансови продукти на разположение на крайните потребители е анализирано в следващата секция.

6.2. Анализ на предлагането

Анализът на страната на предлагането предоставя преглед на текущата ситуация относно предоставянето на финансови продукти, които са налични в подкрепа на целевите групи идентифицирани в ОПРЧР 2014 г.-2020 г.. В секцията по-долу, първо е представена методологията използвана за количествения анализ на предлагането. След това ще бъде представено предлагането на финансови продукти от основните финансови институции на крайните потребители представени в предишната секция. Количествен анализ на предлагането от всяка финансова институция предоставен. В края на секцията е направено и обобщение на анализа на предлагането.

Важно е да се отбележи, че анализът на предлагането е ограничен поради високата степен на несигурност в българския финансов сектор. Интервютата проведени със съответните заинтересовани лица, включително тези от банковия сектор не са склонни да предоставят количествена информация за отпуснатото финансиране или прогнозното финансиране през следващите години. В контекста на тези ограничения, методологии и предположенията са използвани с цел да се предостави адекватна индикация за предлагането.

Както беше описано по-подробно в предишните секции, шестте групи от крайни потребители определени в ОПРЧР 2014 г.-2020 г. имат финансови нужди, които се примат за непокрити от финансови продукти предоставени от финансовите институции. С цел да се определи до каква степен предлагането на финансови продукти на тези групи

е способно да отговори на техните нужди е направен анализ на финансовите продукти предоставени на безработни лица, търсещи работа, на микропредприятия (включително самонаети), на центрове за обучение и на социални предприятия.

Два основни типа финансови институции са считани за потенциални доставчици на финансиране за тези целеви групи: (1) търговски банки и (2) Микрофинансиращи институции (МФИ). Двата пазара са описани в детайли в следващите параграфи, заедно с предоставянето на финансиране на крайните потребители определени в ОПРЧР 2014 г.-2020 г..

Правната рамка на българския финансов пазар изисква официални лицензи от Българската Народна Банка (БНБ) за всякакъв вид кредитна дейност. Като резултат само правно регистрирани институции могат да предоставят финансови услуги. Следвайки това, предоставянето на финансови продукти на целевите групи на ОПРЧР 2014 г.-2020 г. в момента в България се предоставя от:

- 29 търговски банки
- 10 микрофинансиращи институции (вкл. Микрофинансиращата институция ДЖОБС)

И двата пазара са описани в следващите параграфи. По-специален фокус е поставен върху предоставянето на микрокредити от тези две финансови институции на крайните потребители описани в ОПРЧР 2014 г.-2020 г.

Както е описано от Европейската комисия, микрокредитът е разпознат като ефективен финансов канал за създаване на работни места и социално включване и може да бъде средство за смекчаване на неблагоприятните ефекти на настоящата финансова криза, като същевременно допринасят за предприемачеството и икономическия растеж в ЕС. Микрокредит, определен като заем над 25,000 евро засяга две групи от населението:

- Микропредприятия, определени като предприятия, назначаващи над 9 служители (от 0 до 9 служители включително);
- Хора в неравностойно социално положение (незаети или нетрудоспособни лица, получаващи социални помощи, имигранти, маргинализирани лица и хора със специални потребности), които желаят да са самостоятелно наети лица, но които нямат достъп до традиционно банкиране.

Предлагането на микрокредити от търговски банки и микрофинансиращи институции е разгледано в следните параграфи. Но липсват данни за различните реципиенти, определени като такива в ОПРЧР и интервюираните финансови институции не са били в състояние да определят или доближат тази помощ до крайният получател или целевата група.

6.2.1. Методология за количествен анализ на предлагането

Както е описано по-горе, подробните числа от предлагането на участниците не са били налични, от които да се изчисли възможното финансиране от банковия сектор до крайния реципиент или целеви групи, определени в ОПРЧР. Беше използвана следната методология, за да се анализира количествено предлагането.

5. Първо, преглед на банковия сектор и МФИ сектор са предвидени, за да осигурят количествена информация на възможностите или на готовността на банките да финансират определените целеви групи.
6. Два източника на финансиране ще бъдат взети под внимание за количествено определяне: (1) микрокредити под 25,000 евро предоставени от търговски банки и (2) микрофинансови продукти, предоставени от МФ институции.
7. Годишно количествено определяне на финансирането се смята за двата източника на финансиране, считайки, че цялото финансиране ще бъде предоставено до крайния реципиент, определен в ОПРЧР.
8. След това, ще бъде направено качествено определяне на бъдещото финансиране от направени прогнози, като се взима под внимание възприемането и очакването на участниците за финансирането, събирано по време на интервютата.
9. Полученото финансиране за микрозаемите и микрофинансиращия продукт може да се счита за годишно.

6.2.2. Търговски банки

Финансовият сектор в България се управлява от търговските банки. Въпреки, че клонове на чуждестранни банки представляват конкурентно предизвикателство, местните банки постепенно увеличават пазарните си дялове. Като цяло и според интервюираните заинтересовани страни, както от търсене, така и от предлагане, банковият сектор е стабилен и има ликвидност, но лихвените проценти и изискванията за обезпечение остават относително високи спрямо другите съседни страни-членки на ЕС, покачвайки цената на финансирането и правейки по-труден достъпа до финансиране. В последните години и особено след кризата, драстично се покачва броят на необслужваните кредити в България почти на 20%, внасяйки допълнително напрежение върху кредитната активност на ставайки все по-трудно за компаниите да имат финансиране. Влизането в сила на Базел III през януари 2014 г. допълнително увеличи изискванията за капиталова адекватност в банковата система, допълнително подсилвайки несклонното към риск поведение на кредитните институции в близкото бъдеще.

Кредитите са главният финансов продукт, предложен от банките, за да се определят целевите групи:

- Стандартни кредити (краткосрочни, средносрочни и дългосрочни и револвиращи кредити);
- Овърдрафт;
- Кредитни линии; и
- Условни заеми.

Много често, кредитните продукти са изцяло обезпечени и в резултат на това, банките са склонни да проектират и предлагат активи:

- Ипотечни бизнес кредити;
- Бързи кредити за новосъздадени микропредприятия; и
- Ипотечни кредити за хотели и ресторанти.

Тези продукти, предназначени за определените таргет групи на ОПРЧР за 2014 г. - 2020 г. не се различават от тези, като обикновено се предлагат на Малките и Средни предприятия (под 25,000 евро) от банките в България.

6.2.2.1. Кредити

Търговските банки доставят кредити на пазарно ново на лихвения процент в България. Тези лихвени проценти могат да достигнат между 9% и 28 %. Те също имат типичните критерии за допустимост като обезпечение, което в повечето случаи е трудно да бъде доставено на новоучредено дружество с липса на активи. Основните характеристики на заемите в България са:

- Търговските банки се разграничават от така наречените източници на бързи кредити, които са слабо регулирани от БНБ и чиито лихвени процентни могат да достигнат до 400% за година или повече.
- Кредитни продукти, предлагани от търговските банки за стартиращи фирми не са много популярни сред предприемачите и новосъздадените микропредприятия, поради разходите и изискванията, които са извън правомощията на повечето от тях. В много от случаите продуктите, които са на пазара като кредити за стартиращи фирми всъщност се изисква от 6 до 12 месеца активност на бизнеса, след които целта на средствата се предполага да бъдат оборотен капитал вместо начален такъв.
- Повечето от микрокредитите, предоставени от банките са за предприятия в сектора на търговията и услугите.
- Според интервюираните заинтересовани лица от страна на търсенето и предлагането, малки заеми на кредитополучателите в България като самостоятелно наети лица и микропредприятия имат ниско ниво на финансова култура и не различават корпоративни кредити от потребителски кредити.
- Друга последица от ниското ниво на финансова култура на предприятията в България е развитието на бедни бизнес планове с бъдещи парични потоци (много често част от изискваните документи за заявление), в съчетание с високо ниво на административна неграмотност на кандидатите.

- Друг продукт, предложен от търговските банки в България е микрокредит за свободни професии. Обикновено тези микрокредити са до 20,000⁷¹.евро.

Сумите по кредитите, търсени от предприемачите за социално включване, микропредприятия, които изпитват временни затруднения и социални предприятия, които търговските банки считат за много малки. Поради тази причина, последните са предназначени да предоставят микрокредити до 25,000 евро на такива дружества. Това осигуряване на кредити е описано в следващите параграфи.

Микрокредити

Микрокредитът е важен продукт за физически лица, които търсят работа и микропредприятията. Също така е общопризнат като ефективен канал за финансиране на създаването на работни места и социалното приобщаване. Както бе обяснено от Европейската комисия, той би могъл да смекчи някои от неблагоприятните последици от настоящата икономическа и социална криза, като същевременно допринася за предприемачеството и икономическия растеж в ЕС⁷².

Както бе обсъдено по време на интервютата с търговските банки, на по-късен етап имат трудности при намирането на рентабилен проект и привилегирани клиенти в съответствие с техните рейтингови стандарти на пазара на микрокредитиране. Дори и банки, които се специализират във финансирането на микропредприятия изглеждат склонни да предоставят микрокредити, поради рисковете, свързани с фирмите и техните трудности да реализират съответните бизнес планове. Банките също не осигуряват финансиране на физически лица, които търсят работа или търсят финансиране за обучение.

През последните няколко години, предоставянето на микрокредити от търговските банки остава стабилно, което представлява годишна доставка от около 2,1 млрд евро. Таблицата по-долу представя годишно предлагане на заеми под 25 000 евро в България.

Таблица 18: Доставка на микрокредитите в България за периода 2006 г.-2013 г.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Общо предлагане на микрокредити (до 25 000 евро) в EUR	1,505,969	2,198,531	2,280,689	2,117,691	2,054,520	2,045,308	2,103,513
Промяна спрямо същия период на година		46.0%	3.7%	-7.1%	-3.0%	-0.4%	2.8%
Общ брой на микрокредити (до 25 000 евро)	240,350	323,403	350,749	345,376	344,303	360,594	374,147
Промяна спрямо същия период на година		34.6%	8.5%	-1.5%	-0.3%	4.7%	3.8%

Източник: Българска Народна Банка, Ръс анализ, 2013 г.

⁷¹ . Свободни професии, които не са под обхвата на ОПРЧР за 2014 г.-2020 г., тези специфични микрокредити за свободните професии не са взети под внимание в анализа.

² Свободни професии не са в обхвата на ОПРЧР за 2014 г.-2020 г., тези специфични микрокредити за свободните професии не са взети под внимание в анализа.

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0769:FIN:EN:PDF>.

³ Европейска комисия (2012 г.), Доклад на Комисията до Европейския парламент и до Съвета относно прилагането на Директива 2006/48 / ЕО за микрокредитирането, COM (2012) 769 окончателен.

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0769:FIN:EN:PDF>.

Количествата и броят на микрокредити, посочени в таблицата по-горе, покриват цялата Българска икономика (МСП, средни и големи предприятия). Те обхващат всички видове сектори и всички видове юридически лица. Необходимо е обаче да се предположи, че по-голямата част от тези заеми се използват за покриване на капиталови цели на труд, което е основната цел на финансирането, посочено от представителите на целевите групи и крайните получатели по ОПРЧР за периода 2014 г.-2020 г. Според финансовите участници интервюирани, доставката на микрокредити, предоставени от търговски банки за следващите години (2014 г.-2016 г.) е предназначена да остане стабилен и следователно може да се разглежда на около 2.1 млн. евро годишно. Тази доставка обаче ще бъде предоставена на всички размери на фирми от всички сектори на икономиката. Според интервюираните финансови участници, доставката на микрокредити, предоставени от търговски банки за следващите години (2014 г.-2016 г.) е предназначена да остане стабилна и следователно може да се разглежда на около 2.1 млн. евро годишно. Тази доставка обаче ще бъде предоставена на всички размери на фирми от всички сектори на икономиката. Необходим е по-финансов анализ към детайла за предоставянето на заеми на крайните получатели, установени в ОПРЧР за периода 2014 г.-2020 г.. Този анализ се провежда в следващия раздел.

Предоставяне на кредити на крайните получатели, определени в ОПРЧР за 2014 г.-2020 г.

Доставката на финансиране на определени целеви групи може да повдигне конкретни въпроси от страна на банките. Тези въпроси са подробно описани в следващите параграфи.

Търговските банки смятат, че не е тяхна роля да финансират социално изключените лица, желаещи да имат обучение или се нуждаят от финансиране, когато търсят работа. При разглеждане на целевите групи по ОПРЧР, банките се фокусират само върху съществуващите микропредприятия или новосъздадени микропредприятия. Въпреки това, дори и към тези групи от дружества, търговските банки не е задължително да предоставят исканото финансиране.

Всъщност, за хората, изложени на риск в бедност, които са готови да създадат свой собствен бизнес и да станат самостоятелно заети лица, търговските банки са един възможен източник на финансиране. Повечето от предложените от тези предприемачи проекти с цел социално включване, често обаче се разглеждат като твърде рисковано или не-рентабилно и следователно се отхвърлят от търговските банки. Причините, предизвикани от банките, за да отхвърлят тези проекти са:

- Липсата на наличните обезпечения за тези целеви групи. Както и в повечето от случаите на дългово финансиране, търговските банки изискват обезпечение, че хората в развиващите се бизнеси не са в риск от бедност. Тези предприемачи са готови да започнат бизнес, но често не разполагат с активи (лични и корпоративни) и през повечето време създават по-капитализираната корпорация. Те следователно не отговарят на изискванията за обезпечение, които биха ги направили да отговарят на условията за получаване на заем.
- Липсата на финансова история с банките. Дълговото финансиране често изисква история с банката, за да има подкрепа в трудни периоди. В случай на хора в риск от бедност развит бизнес, предприемачите не разполагат с такава история и може да срещнат трудности да се изгради по отношение на социално-ориентирани аспекти на техните проекти, а именно социалното приобщаване и да се избяга от бедността.
- Слаб бизнес план предложен от предприемачите. Повечето от хората, които влизат в състава на целевата група им липсва бизнес знания и умения. Те имат технически способности, които им позволяват да предлагат стоки и услуги на клиенти, но нямат правомощия в развитието на добри бизнес планове за банки. Интервюта, проведени със заинтересованите две страни, от търсенето и предлагането подчертават този аспект и по-конкретно липсата на анализ на паричните потоци в бизнес плановете. Без тези ключови елементи, банките разглеждат проектите като твърде рискови и с висока вероятност за неизпълнение на задълженията. Това води до отхвърляне на кредита.
- Времето и ресурсите, необходими за създаване и мониторинг на портфолио на микрокредити, предоставяни на новосъздадени микропредприятия. От проведените интервюта с банки извода е, че обработката на документация за нови микропредприятия изисква твърде много човешки капитал и е твърде много време отнема, за да бъде печеливша. Освен това, поддържането на печеливш портфейл от микрокредити изисква обширна мрежа и голям брой агенти, които биха могли да знаят и наблюдават новосъздадените предприятия, да гарантира, че те са управлявани подходящо и е в състояние да се възстанови.

За всички причини, споменати по-горе и високо-рисковите профили на новосъздадени микропредприятия, проекти, инициирани от хора в риск готови да се измъкнат от бедността чрез социално включване често не се разглеждат от търговските банки.

Интервюта с микропредприятия, представители и търговски банки също подчертава степента, до която банките в момента не осигуряват финансиране за съществуващи микропредприятия, изпитващи временни затруднения (понякога в резултат от следкризисна ситуация) и се нуждаят от финансиране, за да поддържат своята работна сила, а не непременно като служители на пълно работно време. Въпреки оптимистичната и последователна стратегия (която се състои в запазване на знания, умения и опит на работната сила по време на временни трудни времена с оглед на справянето с растежа, когато се появят нови възможности), търговските банки обмислят тези проекти като твърде рисковани, за да бъдат финансирани. Тези проекти включват рискове за банките, което се превежда в изискванията за обезпечение, разходите, сроковете и условията за отпускане на кредит - това са микропредприятията, които не са в състояние да понесат банката, защото те действително изпитват трудности. Това се случва, въпреки предишните добри отношения с банките. Всъщност, трудностите, срещани от микропредприятията и липсата на визия на банките по отношение на бъдещите парични потоци кара банките да отхвърлят искането за кредит, който гарантира работната сила в риск от безработица.

Както подробно е описано в предишния раздел за търсене, друга подгрупа на потенциалните получатели на финансиране от ОПРЧР за 2014 г.-2020 г. са центровете за обучение, които предоставят консултиране и професионално обучение на различни групи и по-специално за: (1) безработни лица, нуждаещи се от обучение или да започнат свой собствен бизнес или да си намерят работа и (2) служители, нуждаещи се от обучение за да запазят настоящия си позиция на работни места и повишаване на пригодността им за заетост. Както е изяснено по време на интервюта с НАПОО, центровете за обучение, най-вече генерират приходи, благодарение на таксите, предвидени от обучаемите. Повечето от тези такси се финансират с безвъзмездни средства, предоставени по различни програми (или разработени на национално ниво, или се ползват от ОПРЧР за периода на програмиране 2007 г.-2013 г.).

Такива тренировъчни центрове към този момент не могат да се възползват от заеми предоставени от търговски банки. Това се дължи на факта, че нито банките, нито тренировъчните центрове имат навика да предлагат или използват този вид финансиране за тези нужди, въпреки, че тренировъчните центрове генерират доходи и биха могли да покриват такива заеми. Всъщност, търговските банки не възприемат центровете като достатъчно доходноосни, че да ги финансират с заеми. Следователно финансирането на центрове от търговски банки включва намаляване на предполагаемият риск поет от банката при финансирането. В тази перспектива, развитието на публична намеса при използването на финансови инструменти може да донесе добавена стойност в сравнение с държавната помощ.

Последния набор от получатели, идентифициран в ОПРЧР за 2014 г.-2020 г. е свързан със социалните предприятия. Въпреки ясните нужди на предприятията от тази група (кооперации, специализирани предприятия и асоциации) описани в предната секция и почти изключително ползване на държавна помощ, социалните предприятия също могат да спечелят от банки предоставени от търговски банки, но последните не предоставят такива продукти на социални предприятия в България. Според банките, които интервюирахме нестопанската цел на центровете, тяхното скорошно създаване (както вече споменахме 93% от българските социални предприятия са създадени през програмен период 2007 г.- 2013 г. и по-специално през 2011 г. и 2012 г. и отсъствието на финансова история с финансови и банкови институции са бариери пред банките да ги възприемат като потенциални клиенти. Въпреки това, социалните предприятия могат да генерират приход и следователно да покриват заем. Още повече, що се отнася до макро предприятията и тренировъчни центрове, развиването, предоставянето и проследяването на микрокредити за социални предприятия изисква мрежа, човешки ресурси и време, което банките не са склонни да предоставят към този момент. Повишаване на достъпа на социалните предприятия до търговски банки ще предполага и намаляване на предполагаемия риск от банките. Както и при тренировъчни центрове, използването на ФИ може да добави стойност в сравнение с държавната помощ предоставяна на такива предприятия.

В светлината на рисковете възприемани от търговските банки, като препятствия за предоставяне на заеми на целевите групи идентифицирани в ОПРЧР за 2014 г.- 2020 г., втори източник на финансиране трябва да се обмисли: микрофинансиращи продукти предоставени от Микрофинансиращи институции в България.

6.2.3. Микрофинансиращи институции

Според комюнике от 2007 “Европейска инициатива за развитие на микрокредит в подкрепа на растежа и заетостта”⁷³, Микрокредит в ЕС означава заеми под 25 000 евро, отговарящи на нуждите на микропредприятия, наети по-малко от 10 души и незаети или неактивни хора, които се нуждаят от финансиране, за да си търсят работа или искат да се самонаемат но нямат достъп до традиционни банкови услуги. Както илюстрирахме в предишната секция, предоставянето на микрокредити в България е минимално. Следователно микрофинансиращите институции са ключов доставчик на финансиране за целевите групи за ОПРЧР, подкрепящи безработни, търсещи работа, самонаети в социални и търговски предприятия, както и печеливши микропредприятия, нуждаещи се от малки заеми, за да поддържат икономическата си активност в трудни времена.

Микрофинансиращите Институции в България, включва институции, които са официално лицензирани да предоставят много малки заеми до 25 000 евро. Те включват два вида микро заеми за два вида клиенти:

- Персонални микрокредити предоставени да подпомогнат безработни хора при търсене на работа. Тези клиенти са физически лица. МФИ могат да предоставят микрокредити на тези лица, с трудности да си намерят работа, за да се насърчи тяхното социално включване. Това финансиране е предназначено да подпомогне хора с трудности да се включат на пазара на труда, като например- хора в неравностойно положение (жени, млади хора и уязвими малцинства) и/или хора, които могат да са социално или икономически изолирани заради техния социално-икономически статус. Тези микрофинансиращи продукти могат да финансират разходи по мобилност (например автобусни билети или кола), за да имат хората по-голям шанс за достъп до пазара на труда. Въпреки че финансираните дейности няма да генерират приходи в краткосрочен план, те могат да подобрят тяхното социално и икономическо включване в средносрочен план благодарение на по-добър достъп до пазара на труда.
- Бизнес микрокредити предоставени на самоназначени и микропредприятия, които имат трудности да се финансират от търговски банки. Тези клиенти са предприятия. Те представляват самонаети хора, наскоро създадени компании и съществуващи микропредприятия, които могат да използват бизнес микрокредити при създаването си или при развитието си.

Според интервюираните заинтересувани лица, МФИ в България към този момент имат предпочитания към микрофинансирането на предприятия пред микрофинансирането на частни лица. Предоставянето на частни микрокредити е рядкост в България.

Бизнес микрокредити предоставени от МФИ са предоставени за да покрият работещи капиталови нужди и, в по малка степен, инвестиции. Както и в другите държави членки, микрофинансирането в България включва:

- По-високи лихви в сравнение със стандартните лихви на пазара, заради рисковете предприети от МФИ;
- Детайлна проверка, базирана на основателни бизнес планове предложени от предприемачите и съществуващи микропредприятия; и
- Подпомагащи услуги и обучения предоставени от МФИ на създателите на бизнес и съществуващи микропредприятия да развият дейността си и да я направят устойчива.

Въпреки че съществуват повече от 15 години в страната, МФИ не са много популярни в България и често са бъркани с институции за потребителско финансиране, които не предоставят финансиране за създаване на бизнес или присъединяване на работа. Някои от интервюираните заинтересувани лица признаха нарастване в осведомеността за пазара на МФИ. МФИ също така не се ползват с доверие изразено от микропредприятията към търговските банки, които често не финансират последните. От друга страна, други заинтересувани лица смятат МФИ за западащи и не очакват тази тенденция да се промени.

⁷³ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2007:0708:FIN:en:PDF>.

Пазара на микрофинансирането към този момент изпитва недостиг на финансиране в следствие на отлива на средства от USAID след присъединяването на България към ЕС. Тези ограничени ресурси резултират в трудности за МФИ да имат административния капацитет и човешките ресурси да обработят и проследяват проектите, които биха могли да финансират и или да развиват мрежата си из страната.

Както бе докладвано от МФИ през 2012 г., 2014 г. компаниите са активни кредитополучатели от тези институции, съставляващи нови и стари микрокредити (Таблица 20). Като се има в предвид, че в България има 336 000 микропредприятия, съществува голям потенциал за финансирането на такива предприятия, включително и целеви групи от ОПРЧР за 2014 г.-2020 г.. Както е показано в Таблица 20 по-долу, средната стойност на предоставените заеми от десетте МФИ активни в България през 2012 г. според MixMarket е по-малко от 4000 евро. Таблицата представлява основни оперативни индикатори на основните активни МФИ за 2012 г.. Това не включва ДЖОБС МФИ, което е финансирано от Международния инвестиционен фонд. ДЖОБС МФИ получи заем от Прогресивната програма в размер на 6 млн. евро и допълнителни обещани средства до 3 млн. Общо плащанията преди 2013 г. достигнаха 1.44 млн. евро. ДЖОБС МФИ е в процес на приобщаване към Българската банка за развитие като нов отдел.

Като цяло, като се вземе в предвид оставащите суми от ДЖОБС МФИ и изчисленията на заинтересуваните лица, капацитета за кредитиране на МФИ през 2013 г. не надвишава 11 млн. евро общо.

Таблица 19: Пазар на микрофинансиращите институции в България през 2012 г.⁷⁴

	Брутният кредитен портфейл (в млн.евро)	Брой активни кредитополучатели	Средна стойност на предоставените кредити (в евро)
Микрофонд	3.607	985	3,662
KSK RPK	2.806	196	14,319
Устои	1.262	688	1,834
Доверие - България	0.818	171	4,781
Доверие Финанс	0.704	80	8,801
Генерал Тошево	0.623	150	4,152
Начала	0.550	337	1,632
Popular Kasa-Kystendil	0.260	140	1,859
Устрем 96	0.220	167	1,315
Общо	10.850	2,914	3,723⁷⁵

Източник: М, 2014 г.

По отношение на предлагането на микрофинансиране в следващите години (2014 г.-2016 г.), има силно разминаване в прогнозите на заинтересованите страни. Докато някои участници на пазара прогнозираят спад в микрофинансирането на пазара, с около 2%, други са по-оптимистични и смятат, че пазара в действителност може да нарасне до 5%. В следващите месеци и години ДЖОБС МФИ с подкрепата от страна на ЕИФ, до голяма степен и Микрофонд до по-малка степен, ще бъдат основните движещи сили на пазара на микрофинансирането в България и основни доставчици на микрофинансови продукти. При разглеждане на оценките на пазара предоставени от заинтересованите страни, кредитният капацитет на МФИ за следващите години може да достигне между 9.8 млн

⁷⁴ Данни за финансирането през 2013 г. не са налични.

⁷⁵ Ако КСК РПК са се считат за отклонения, поради сравнително високата средна сума на предоставения кредит, по този начин, ако неговите стойности са били извадени от изчисленията, средният заем, предоставян от МФИ в България ще намалее до 2,960 евро.

евро и 10.5 млн. евро годишно. Това предлагане може потенциално да достигне до всички микро предприятия от всички икономически сектори.

В допълнение към МФИ, има инициатива подкрепена от Европейския Инвестиционен фонд „Прогресивно микрофинансиране“. Целта на тази инициатива е да се отпускат средства от ЕС за микрофинансиране за подпомагане на социално изключените хора и създаването на бизнес. Въз основа на информацията в таблица 15 свързана с прогреса и ефекта от МФИ (Покачване на резултата с коефициент 1:1.5 с предоставянето на общо микрокредит в размер на 9 млн. евро с първоначален бюджет от 6 млн. евро) може да се предположи, че прогресът може да достигне до отпускането на 25.5 млн в България т.е 1.5 пъти средства от ЕС от 17 млн евро. Тази обща сума включва съинвестиране от трите финансови посредници (Микрофонд, МФИ и „Сосиете Джeneral“).

Когато се разглеждат шестте крайни получатели в Оперативната програма „Развитие на човешките ресурси за 2014 -2020, микрофинансирането е основната алтернатива за финансиране чрез кредити от търговските банки. Интервюта с МФИ и други заинтересовани страни обаче, показват че МФИ могат да имат сходни условия с търговските банки, тъй като провеждат стриктни финансови анализи на микропредприятията преди предоставяне на финансиране. Тази тенденция води до объркване между ролята на МФИ и търговските банки, тъй като МФИ финансират по-рискови проекти в сравнение с търговските банки и предоставят финансиране на небанкови микропредприятия. Също така, МФИ могат да изискат подкрепа, за увеличаване на риска, като предоставят повече продукти на безработните лица, новосъздадените микропредприятия от хора в риск от бедност или микропредприятия във временни затруднения. Предоставянето на микрофинансови продукти до четирите целеви групи идентифицирани в Оперативната програма „Развитие на човешките ресурси“ за 2014 г.-2020 г. е описано подробно в следващите параграфи.

Както вече споменахме, личните микрокредит в България са оскъдни. Много малко микрокредити се отпускат на лица, търсещи работа и/или нуждаещи се от обучение, за да започнат работа.

Нещо повече, освен предлагането на микрокредити, МФИ са достатъчно близки с клиентите си, за да разберат бизнеса им и да имат голям опит в оценяването на проектите, които са от полза за предприемачите желаещи да създадат собствени фирми, за да избегнат бедност. МФИ са също така, ключов финансов източник, който осигурява първите кредити, от които предприемачите се възползват, за да могат да градят взаимоотношения с финансовите институции. Бъдещите взаимоотношения с търговските банки, следователно могат да бъдат улеснени. Въз основа на проведените интервюта с МФИ и микропредприятията, микрокредитите обаче, не са много добре познати или използвани в страната. На Европейско ниво около една трета от микрокредитите осигурени от МФИ са пряко адресирани до стартиращите нов бизнес. (Европейска мрежа за микрофинансиране 2012). Като цяло средно в Европа 38% от всички микрокредити се отпускат на жени и 12% се предлагат на етническите малцинства и имигранти. Успоредно с това 17% от микрокредитите се предоставят на хора живеещи в селските райони. Клиенти под границата за бедност също са включени в целевата група и представляват 13% от цялата кредитна дейност през 2011 г..

МФИ също не са предназначени да предоставят финансиране на микропредприятията с временни затруднения. Поради тази причина, няма налична информация за тази специфична подкрепа. Въпреки това, имайки в предвид, че МФИ предоставят финансиране, което може да се използва за оборотни цели, микропредприятията, които имат временни затруднения, могат да се възползват от тях. МФИ в България обаче, в момента не предлага този вид финансиране на микропредприятия и не ги разглежда като потенциални клиенти, но може да се склонят да преразгледат тази позиция, ако бъдат подкрепени. През подкрепата на микропредприятията които са във временни затруднения, но желаят да запазят своята работна сила в предвиждане на растеж, това може позитивно да повлияе на безработицата. Тези компании също така, ще се възползват от консултиране, ориентиране и наставничество, предложено от МФИ, за подобряване на тяхната рентабилност и устойчивост.

МФИ могат да осигурят центрове за обучения или компании предоставящи обучения за служителите си с микрокредити които да бъдат възстановени чрез таксите за обучение в случаите когато има центрове за обучение или благодарение на добавената стойност в резултат на нов бизнес генериран от квалифицирани хора. Тази възможност в момента не се предлага в България, въпреки потенциалното си високо въздействие на работната сила и служителите.

Както вече бе споменато за социалните предприятия, към днешна дата те се финансират само от субсидии. Българските МФИ, не ги подпомагат с микрокредити.

6.2.4. Предлагане, групирано по вид продукти

Два вида продукти, могат да се считат като потенциални източници на финансиране за шестте крайни получатели в Оперативната програма „Развитие на човешките ресурси“ за 2014 г.-2020 г..

- Микрокредити, предоставени от търговски банки, които годишно предоставят най-много 2.1 млн. евро;
- Микрофинансови продукти за Микрофинансиращи институции, които годишно предоставят между 9.8 млн. евро и 10.5 млн. евро; и
- Микрофинансови продукти за около 25.5 млн. евро възможни чрез инициатива Прогрес и доставени от ДЖОБС МФИ, Микрофонд и „Сосиете Дженерал“.

Но все пак, както е описано в предходните параграфи, в повечето случаи, нито търговските банки, нито МФИ считат целевите групи на ОПРЧР за потенциални клиенти. Що се отнася до новите предприемачи, които създават своя бизнес, които са загрижени да избегнат бедността, търговските банки считат, че това не е тяхната роля да ги финансира и следователно предоставят само незначително микрокредити за тях. Банките оценяват като твърде рисковани, отнемачи много време и ресурс и не достатъчно рентабилни разпоредбата на микрофинансиране за новосъздадени микропредприятия. От друга страна, МФИ, които са основните източници на микрофинансиране на тази целева група срещат трудности в обработката на заявленията и управлението на проектите, заради ограничените ресурси и малките мрежи в страната. За идващите години, само две от основните лица могат да бъдат считани като доставчици за микрофинансиране: ДЖОБС МФИ подкрепи от ЕИФ и Микрофонд, които се възползват от инициативата Прогрес. Настоящите несъвършенства на пазара за микрофинансиране са довели през последните години до развитие на организациите за потребителски кредити, които предлагат финансиране при високи лихвени проценти за физически лица, но често се използват за създаване на собствен бизнес. Предоставянето на частно микрофинансиране на безработни хора, нуждаещи се от финансиране по времето когато си търсят работа в България е рядкост, но би могло да помогне на тези хора за по-добър достъп към пазара на труда.

Микропредприятия, изпитващи временни трудности не се финансират нито от търговски банки, нито от МФИ, тъй като те ги смятат за твърде рискови. Това може да застраши с безработица служителите в предприятия, които имат перспективи за развитие въпреки трудния период в момента.

Нито тренировъчни центрове, нито социални предприятия са финансирани към този момент от търговски банки или от МФИ. Те остават частично финансирани от държавна помощ, въпреки че биха могли да покриват кредити благодарение на договорите, които генерират.

6.3. Пазарни сринове, неоптимални инвестиционни ситуации и финансови нужди

Използвайки резултатите от анализа на търсенето и предлагането, става възможно да се види по-ясно ситуацията на българския пазар и да се определи наличието на пазарни сринове, неоптимални инвестиционни ситуации и инвестиционни нужди. Това е важно изискване, за да се аргументира публичната намеса, чрез създаване и прилагане на финансови инструменти. Това е също и в съответствие с Регламент (ЕС) № 1303/2013 на Европейския парламент и на съвета (член 37), който твърди, че ФИ трябва да бъдат използвани в подкрепа на инвестициите, които имат бъдеще, но нямат възможност да си набавят финансиране на пазара, поради наличието на пазарни сринове.

Концепцията на **пазарния срив** представлява ситуации, при които не работещи страни на пазара водят до недостатъчно разпределение на ресурси и предизвикват свръх производство или недостиг при производството или предоставянето на определени стоки и услуги. Пазарните сринове, най-основно могат да бъдат класифицирани, като дисбаланси, които произтичат от структурни проблеми на пазара, от страна на търсенето или от страна на предлагането. Пазарните сринове могат също така да бъдат типични в някои сектори като микрофинансиране за социално приобщаване или финансиране на социални предприятия, например. **Неоптималните инвестиционни ситуации** от друга страна са специфичен тип пазарни сринове, за които ФИ са много подходящи, ако се съди по показатели от миналото. Тези ситуации са на лице когато инвестиционните дейности не се изпълняват според очакванията, като не успяват да постигнат поставените цели, често през дълъг период от време.

Целта на тази глава е да обедини резултатите от анализите на търсенето и предлагането, с цел по-ясно да се разбере несъответствието между предлагането на пазара и проектите, които имат за цел да развият човешките ресурси в България и търсенето на съответните финансови продукти. Ако тези аспекти се сравняват става възможно да се определи индикативен финансов недостиг, който да се покрие с помощта на финансови инструменти и да аргументира тяхното използване. Въпреки това както вече по-рано беше споменато, заради ограничената информация предоставена от съответните заинтересовани лица, цялостна оценка на търсенето и на предлагането, не е възможна, но е възможно да бъде придобито добро разбиране на пазарната ситуация, като се събере информацията от интервютата с заинтересованите лица, изследването на наличната публична информация и анализите⁷⁶.

6.3.1. Количествен аспект на финансовия недостиг

Както беше обяснено по-рано в тази глава, количествен анализ на цялостното търсене и предлагане на пазара е ограничен и дава само частична представа за точката, в която предлагането среща търсенето, което прави остойностяването на инвестиционния недостиг проблематично. Някои от елементите, които са взети предвид, за да се изчисли търсенето и предлагането, могат понякога да се припокриват, за това крайна стойност на финансовия недостиг не е предоставена. Така при анализа на несъответствията между търсене и предлагане са базирани на материалните елементи, които съставляват търсенето и предлагането. Това включва най-представителната информация налична на пазара за развитие на човешките ресурси, събрана чрез широк спектър от интервютата, преглед на документация и анализ на наличната публична информация. Чрез този анализ е възможно да бъдат подчертани разликите между търсенето и предлагането и да се предостави индикация за пазара в България.

Съпоставката между търсенето и предлагането е представена чрез фигурата по-долу:

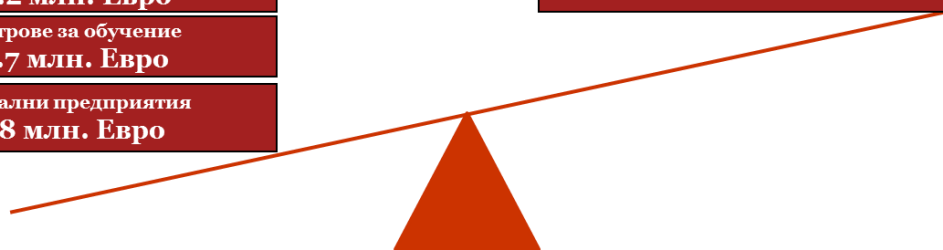
⁷⁶ Проучвания и анкети проведени през 2004-2005 от Институт за социални и синдикални изследвания (ИССИ) и МОТ, За подробности вижте: (1) Социално финансиране в подкрепа на самостоятелната заетост в България: правна и институционална рамка на микрофинансиране и развитие на малките и средни предприятия в България, МОТ и ИССИ, октомври 2004 г. (2) Социално финансиране в подкрепа на самостоятелната заетост: нуждите на безработните и отношението към самостоятелната заетост (Резултати от Емпирично социологическо проучване), МОТ и ИССИ, февруари 2005 г. (3) Социално финансиране в подкрепа на самостоятелната заетост: основни играчи и институции в сферата на микрофинансирането в България, МОТ и ИССИ, септември 2005 г.

Фигура 23: Индикативен недостиг на финансиране на Българския пазар за ОП РЧР**Елементи на търсенето**

Индивиди, които имат нужда от финансиране за обучение	11.7 млн. Евро
Индивиди, които имат нужда от обучение, за да създадат компания	294.7 млн. Евро
Индивиди, които имат нужда от обучение за да намерят работа	68.2 млн. Евро
Микропредприятия, които имат нужда от финансиране за обучение на служителите си	74.2 млн. Евро
Центрове за обучение	12.7 млн. Евро
Социални предприятия	8.8 млн. Евро

Елементи на предлагането

Микрокредити от търговски банки	2.1 млн. Евро
Микрокредити от МФИ	9.8 млн. до 10.5 млн. Евро
ЕИФ инициатива Прогрес	25.5 млн. Евро



Източник: PwC, 2014.

- Илюстрирания по-горе недостиг следва да бъде считан само за индикативен тъй като:
- Счетени са всички микрокредити отпуснати от търговските банки, които могат да се използват за финансиране на микропредприятията или социални предприятия;
- Всички суми са представени като индикативно годишно търсене или предлагане, като това търсене или предлагане може да бъде на лице за повече от 12 месеца, в зависимост от очакванията на хората, микропредприятията и на финансовите институции;
- Търсенето на финансиране се базира на макроикономическата среда, която може да се промени с времето и да промени очакванията за бъдещето на микропредприятията; и
- Търсенето на финансиране може да бъде изразено днес, но да не бъде материализарно утре.

Освен това, както е показано графично във Фигура 22, става ясно, че **елементите на търсенето надхвърлят предлагането**. Това е индикация за **материален инвестиционен недостиг**. Това показва степента, до която финансовите продукти, които към момента са на пазара предлагани от търговски банки и МФИ, не успяват да покрият финансовите нужди на целевите групи идентифицирани в ОП РЧР 2014-2020. Това предполага сринове на пазара от структурно естество, които имат пасивен ефект върху целия пазар. Недостиг с такива размери показва нуждата от реформи на пазара, за да може пазара да функционира правилно. Този количествен аспект на финансовия недостиг също е подкрепен от качествени аспект, който е по-подробно описан в следващата секция.

6.3.2. Задълбочен поглед върху пазарните сривове и неоптималните инвестиционни ситуации

Като се вземат предвид резултатите от прегледа на документацията, изследването на наличната публична информация и интервютата със заинтересованите лица и като се комбинира с анализа на търсенето и предлагането, няколко пазарни срива бяха открити. Както вече стана ясно, съществува финансов недостиг на българския пазар за целевите групи идентифицирани в ОП РЧР 2014-2020, което аргументира създаването на ФИ, с цел да се адресират тези нужди и да се катализира частното финансиране, с цел да се създаде добавена стойност. Тази секция ще представи тези пазарни сривове и неоптимални ситуации, като някои от тях са общи, а други по-специфични за определен пазарен сегмент, като социалната икономика.

Основни проблеми, с които целевите групи се сблъскват

Повечето от **проектите на целевите групи идентифицирани в ОП РЧР се считат от търговските банки за неподходящи за банките** и следователно не получават финансиране. Паралелно с това, някои МФИ имат по-строги критерии когато оценяват проектите, което води в повечето случаи до отказ от финансиране. Като следствие, никой участник на пазара не би желал да финансира проекти неподходящи за банките, предложение от социално изключени предприемачи, хора в риск от бедност или хора в неравностойно положение.

Анализът изтъкна, че самонаети от скоро хора и новосъздадените микропредприятия срещат **трудности при създаването на връзка с финансовите институции**. Факт е, че търговските банки и понякога МФИ не предоставят финансиране, за създаване на нов бизнес. Липсата на търговска дейност е една от основните причини финансовите институции да отказват финансиране. Обикновено се изисква между 4 и 12 месеца дейност заедно с обезпечение, за да бъде предоставено финансиране. Поради тази причина предприемачите предпочитат да заемат средства от роднини и приятели и дори да кандидатстват за бързи кредити, които са с изключително висока лихва, но не изискват обезпечение. Като следствие, това вреди на създаването на бизнес в България и създава пазарни дисбаланси, тъй като институциите предоставящи бързи кредити изместват банките и МФИ.

В допълнение към сриговете на пазара свързани със създаването на нов бизнес, **по-голямата част от съществуващите микропредприятия в България са толкова задлъжнели**, че търговските банки отказват да ги финансират, дори когато имат моментни затруднения и имат добри изгледи за растеж и позитивна перспектива.

Безработицата сред младите хора в България в висока (21.8%⁷⁷) и се увеличава през последните години, заради кризата. Една от причините за това е, че **за младите хора в България няма ръководство при избора на кариера** след завършване на висше образование, често им липса професионален опит, за да намерят работа след като веднъж да я загубили и често техните умения не съответстват с променящите се нужди на бизнеса. В тази връзка, пригодността за заетост и адаптивността на работното място на младите предприемачи и младежите без работа, представлява пречка за техния бъдещ достъп до работно място и желания да създадат собствен бизнес. Безработните младежи не са преминали през нужното обучение, за да бъдат наети от микропредприятие или не получават подкрепа за своите проекти да създадат собствен бизнес.

⁷⁷ Eurostat, 2010.

Друга сериозна бариера усвояване на предложеното финансиране е **административната бариера**, с която се сблъскват предприемачите и микропредприятията, когато търсят финансиране. Административните изисквания, обикновено са прекалено сериозни и изискват изключително много време и усилия (и като такива са прекалено скъпи), за да бъдат изпълнени от един единствен предприемач или от микропредприятие. Този проблем беше няколкократно споменат по време на интервютата. Тази тема е изключително важна за самонаети лица и за микропредприятия, за които ресурсите са ограничени и времето прекарано в изпълнение на административни изисквания, потенциално бих натежало над ползата от набавяне на финанси. Административната бариера може да се окаже дори още по-проблемна поради ниското ниво на административна грамотност на кандидатите сред самонаети и микропредприятията. За повечето потенциално създатели на нов бизнес е трудно да следват изискванията на административния процес при кандидатстване за кредит.

Административна тежест е налице по време на целия цикъл на проекта:

От фазата на проучване (идентифициране кой е най-подходящият източник на финансиране, което често кара самонаети и микропредприятията да търсят помощ от близки и приятели вместо от финансови институции като банки и МФИ);

По време на кандидатстването (например при подготвянето на големи количества документация, като част от процеса или при необходимостта да реагират на запитвания в много кратки срокове);

По време на фазата на реализация на проекта (например да изпълняват разнородни изпитвания, като такива свързани с мониторинг на проекта).

Интервютата също разкриха и **недостига на капацитет и управленски умения** сред самонаети хора и сред микропредприятията, в частност най-малките. Основните умения цитирани от интервюираните заинтересовани лица са развитие на бизнес план, умения за финансово управление и умения при управлението на човешките ресурси. Повечето самонаети лица и микропредприятията са (създадени) от професионални предприемачи, които обикновено не притежават управленските умения необходими, както и правна и финансова експертиза. Те често се сблъскват с факта, че имат ограничен персонал, което създава трудности при управлението на финансирането на компанията, като в същото време се движи и производството или предоставянето на услуги на клиентите.

Интервюираните заинтересовани лица, също спомнеха и фактът, че предприемачеството в страната може да бъде по-добре стимулирано. Подобни кампании биха показали до каква степен създаването на собствен бизнес е подходящ изход от бедността и социалното изключване.

Недостатъчно предлагане на съществуващите продукти

Количествения анализ на недостига на финансиране разкри, **Микрокредитите не са достатъчно предлагани на пазара** в България, тъй като търговските банки не считат самонаети лица, микропредприятията, центровете за обучение и социалните предприятия за потенциални клиенти. Разбирането на интервюираните заинтересовани лице е, че нито банките, нито МФИ финансират към момента целевите групи на ОП РЧР, което ги принуждава да се финансират чрез бързи кредити или със заеми от близки и приятели.

В допълнение, финансирането на проекти в областта на човешките ресурси често изисква микрофинансиране за новосъздадени или съществуващи микропредприятия. МФИ, обаче същи изпитват вътрешни трудности когато обработват кандидатурите и когато трябва да наблюдават клиентите си. Микрофинансиращите продукти също не се използват за финансиране на центрове за обучение и социални предприятия. Предоставяйки на финансова подкрепа за самите МФИ и посочвайки им нови пазарни възможности.клиенти, като центрове за обучение и социални

предприятия, би помогнало на МФИ да финансират повече самонаети лица, микропредприятия и социални предприятия, с помощта на повече работна сила и по-стабилна мрежа в страната. Това би спомогнало да се достигнат самонаети лица и микропредприятия, които към момента не са идентифицирани като потенциални клиенти на МФИ.

Липса на предлагането на основни финансови продукти

Възможността да предоставят изискваното от търговските банки или понякога от МФИ обезпечение, е основното предизвикателство за предприемачите и микропредприятията. Към момента в България не съществува **микро-гаранционна схема**, по която се предоставят средства на банките и МФИ с цел предоставяне на гаранции за микрокредити на новосъздадени компании или самонаети лица.

По-голямата част от самонаети лица и микропредприятия имат недостиг на капитал. Тази ситуация е дори по-шокираща при новосъздадени компании, които често стартират своя бизнес недостатъчно ниво на собствен капитал. Това води до трудности в последяващите две или три години от развитието на бизнеса, при търсенето на финансиране от банките и/или МФИ, дори когато изгледите за развитието им са позитивни. Към момента няма **микроинвестиции в собствен капитал**, което може да подпомогне новосъздадени микропредприятия и да осигури нужните финанси за да им помогне да се развият и да достигнат необходимото ниво, за да си осигурят в бъдеще кредитиране и да връзка с търговските банки и МФИ.

Недостатъчна финансова подкрепа за социалната икономика

Някои пазарни сризове специфични за социалните предприятия и сферата на социалната икономика като цяло, бяха идентифицирани.

Като начало, към момента в България **няма специализиран финансов продукт или специализиран играч на пазара, който да финансира сектора на социалната икономика**. Социалните предприятия (вкл. кооперации, специализирани предприятия и фондации), към днешна дата са финансирани само чрез субсидии. Нито търговските банки, нито МФИ считат социалните предприятия или тренировъчните центрове за потенциални клиенти, които могат да изплатят микрокредити, само на база на генерирани приходи, от тяхната основна дейност.

Ясният недостиг на финансиране резултират в липсата на играчи, които искат да финансират социални предприятия. Това идва от факта, че няма схема за споделяне на риска, която да намали риска, които търговските банки и МФИ биха поели ако решат да финансират социални предприятия. Ако такава схема съществуваше, търговските банки и МФИ биха имали стимул да финансират социалната икономика. Тяхната склонност да поемат риск се увеличи и социалните предприятия ще имат достъп до други форми на финансиране, освен грунтовите схеми, които ще останат само за финансиране на много рискови проекти, където използването на ФИ не би добавило стойност.

В допълнение към схеми за поделение на риска за социалните предприятия, сферата на социалната икономика ще се облагодетелства от ясна и по-стабилна регулаторна рамка (включително данъчна). По-ясна дефиниция на единиците съставляващи социалната икономика и респективно бъдещите потребители на потенциални ФИ, би помогнало на финансиращите институции да идентифицират и да се насочат към тях, като потенциални нови клиенти. Нуждите на тези нови клиенти, трябва да бъдат идентифицирани и уточнени, с цел да се постигне най-добър резултат от използването на тези

инструменти. В тази връзка дискусии и срещи с главните финансиращи институции на социалната икономика, ще бъдат необходими, за да се подsigури адекватното използване на ФИ, при който добавената стойност е по-голяма от при безвъзмездната финансова помощ и при които нуждите на социалните предприятия са адресирани.

6.4. Определяна на потенциални решения за справяне с пазарните сринове и неоптималните инвестиционни ситуации

Таблица 21 представя преглед на идентифицираните пазарни сринове, заедно с потенциалните решения, за справянето с тях чрез използването на ФИ. Препоръките са на базата на проведените интервюта със заинтересованите лица, изследването на наличната публична информация и експертизата в областта.

Таблица 20: Идентифицирани пазарни сринове и потенциални решения за справяне с тях

Пазарен сринов	Потенциални решение
Целевите групи определени в ОП РЧР са считат за неподходящи за банките	• Да се разработи схема за разделяне на риска, за да се увеличи склонността към поемане на риск на финансовите посредници • Да се предложи на търговските банки и на МФИ микро-гаранционна схема, за да бъдат стимулирани да финансират компании, които в момента считат за неподходящи за банките, като ги превърнат в почти подходящи.
Целевите групи определени в ОП РЧР срещат трудности да създадат отношения с финансовите институции	• Подкрепят МФИ при финансирането за създаване на нов бизнес, с цел да се помогна не микропредприятията да установят връзка с финансовите институции • Да предостави на новосъздадените микропредприятия с микрокредити, които да подкрепени от ФИ, с цел тези компании да създадат левъридж ефект при Микрокредитите предоставени от търговските банки (микрокредити предоставени чрез ФИ създават левъридж ефект)
Съществуващите микропредприятия са свръх задлъжнели и не могат да получат повече кредит	• Да се развият схеми за споделяне на риска за да се увеличи склонността на банките да поемат риск • Да развият микро-гаранционна схема за търговските банки и МФИ, с цел предоставяне на обезпечение за (1) микропредприятията, които вече са използвали своите активи за обезпечение, затова разчитат на своите роднини и приятели да поддържат бизнеса си (2) на хора, които искат да създадат бизнес • Да се създадат схеми за микрофинансиране за да се улесни в бъдещето финансирането от търговските банки за микропредприятията (микрокредити предоставени чрез ФИ създават левъридж ефект).
На младите хора в България им липсва ръководство при избора на кариера	• Да се насърчат МФИ да предлагат обучения и наставничество в подкрепа на младите предприемачи

Създателите на нов бизнес и микропредприятията имат административни затруднения когато търсят финансиране	• Да се предостави подкрепа на предприемачите и микропредприятията при изготвяне на бизнес план, при проучване на пазара за финансиране (да се предостави информация за съществуващите видове финансиране и да се улесни връзката с финансовите институции) и да се подкрепи предоставянето на наставничество от МФИ. • Да се предостави правен и данъчен съвет на предприемачите и микропредприятията • Да се изготви предварително дефинирано стандартизирано искане за микрофинансиране от МФИ • Да се изготвят и да се разпространят насоки за предприемачите и за микропредприятията с опростена финансова информация, която е необходима на финансовите институции (твърди копия или през интернет)
Целевите групи определени в ОП РЧР нямат достатъчен капацитет и управленски умения	• Да се предостави консултиране на предприемачите и микропредприятията като: правен и данъчен съвет, помощ със счетоводството, маркетинг и продажбите, както и при обученията свързани с управление на човешкия капитал. • Да се предостави подкрепа на предприемачите и микропредприятията • Да се предостави подкрепа на предприемачите и микропредприятията при изготвяне на бизнес план, при проучване на пазара за финансиране (да се предостави информация за съществуващите видове финансиране и да се улесни връзката с финансовите институции) и да се подкрепи предоставянето на наставничество от МФИ. • Да се изготвят и да се разпространят насоки за предприемачите и за микропредприятията с опростена финансова информация, която е необходима на финансовите институции (твърди копия или през интернет)
Няма достатъчно предлагане на микрокредити	• Да развият микро-гаранционна схема за търговските банки и МФИ, с цел предоставяне на обезпечение за (1) микропредприятията, които вече са използвали своите активи за обезпечение, затова разчитат на своите роднини и приятели да поддържат бизнеса си (2) на хора, които искат да създадат бизнес • Да се създадат схеми за микрофинансиране за да се улесни в бъдещето финансирането от търговските банки за микропредприятията (микрокредити предоставени чрез ФИ създават левъридж ефект).
МФИ имат вътрешни трудности, които трябва да преодолеят, за да се увеличи предлагането на микрофинансиращи продукти	• Да се създаде левъридж ефект за инициативата Прогрес, подкрепена от ЕИФ • Да се предостави техническа помощ на МФИ за изграждане на капацитет • Да се подкрепи финансирането на вътрешната администрация на човешките ресурси на МФИ, да им се помогне да създадат техни мрежи в страната, да се подкрепят МФИ в тяхната комуникация и стратегия и да се подкрепят МФИ да развият по-стандартизиран и автоматизиран процес за оценка на проектите и методи за дю-дилиджънс
В България не съществува микро-гаранционна схема	• Да развият микро-гаранционна схема за търговските банки и МФИ, с цел предоставяне на обезпечение за (1) микропредприятията, които вече са използвали своите активи за обезпечение, затова разчитат на своите роднини и приятели да поддържат бизнеса си (2) на хора, които искат да създадат бизнес • Да се развият схеми за споделяне на риска за да се увеличи склонността на банките да поемат риск. Тази схеми могат да заемат формата на микрокредити предлагани на новосъздадените микропредприятия за социално приобщаване, на социалните предприятия и на предприемачите.
В България не съществуват микроинвестиции в собствен капитал	• Да се създадат схеми за микрофинансиране за да се улесни в бъдещето финансирането от търговските банки за микропредприятията (микрокредити предоставени чрез ФИ създават левъридж ефект).

В България няма специализиран финансов продукт или специализиран играч на пазара, който да финансира сектора на социалната икономика

- Ясно да се дефинира социалната икономика, социалните предприятия и социалното предприемачество, благодарение на еволюцията на сферата на социалната икономика в ЕС и по развита регулаторна рамка съществуваща в други страни членки на ЕС.
- Да се стабилизира регулаторната рамка (вкл. данъчната)
- Да се подобри достъпа на социалните предприятия до източници на финансиране други освен субсидии, с цел да се използват по-ползотворно държавните средства и в същото време да се осигури и достъпа до финансиране и да компании, които в момента не са таргетирани от търговските банки или МФИ.
- Да се развият схеми за споделяне на риска за да се увеличи склонността на банките да поемат риск. Тази схеми могат да заемат формата на микрокредити предлагани на новосъздадените микропредприятия за социално приобщаване, на социалните предприятия и на предприемачите.
- Да се разработи микрогаранционен фонд, за да могат търговските банки и МФИ да предоставят финансиране на социални предприемачи, които нямат обезпечение и не мога да получат субсидия.
- Да се развие микро-гаранционна схема, за да се улесни в бъдеще получаването на кредит от търговска банка за съществуващо социално предприятие.

Източник: Анализ РwC, 2014

Пазарни сривове, неоптимални инвестиционни ситуации и финансови нужди показаха, че дизайна и използването на три ФИ би подпомогнал достъпа до финансиране на трите целеви групи определени в Глава 3. Тези потенциални финансови инструменти са:

Персонални микрокредити предоставени от МФИ, с цел да улеснят достъпа до пазара на труда на безработните.

Бизнес микрокредити, предоставени от търговските банки и МФИ, с цел да се улесни бъдещото финансиране от търговските банки. Тези микрокредити ще бъдат подпомогнати от ФИ, които ще се използва за левъридж при кредитите предоставени от търговските банки; и

Микро-гаранционна схема, при която търговските банки са финансови посредници с цел да се предостави обезпечение на крайните потребители.

Крайните потребители на тези ФИ са тези идентифицирани в началото на главата, тоест:

- Хора, които имат нужда от финансиране за обучение, с цел да стартират собствен бизнес или да намерят нова работа;
- Хора, които се нуждаят от финансиране за да започнат собствен бизнес;
- Хора, които се нуждаят от финансиране, за да намерят работа;
- Микропредприятия, които се нуждаят от финансиране, за да финансират обучение за своите служители;
- Центрове за обучение (Центрове за професионално обучение, организации и институции за обучение и образование; центрове за информация и консултации за предприемачески, управленски и бизнес умения); и
- Социални предприятия (съществуващи социални предприятия и социални предприемачи).

7. Оценка на добавената стойност на финансовите инструменти

В предходната глава бе отделено внимание на финансовия дефицит между предлагане и търсене на финансирането за целевите групи, идентифицирани в Оперативната програма "Развитие на човешките ресурси" (ОП "РЧР") за периода 2014-2020 г. С оглед на решаване на проблема с финансовия дефицит, Оперативната програма (ОП) планира да използва финансови инструменти, освен безвъзмездните средства, съгласно препоръките от стратегия "Европа 2020". Това представлява промяна в използването на финансирането, предоставено от ОП "РЧР", в сравнение с програмния период 2007-2013 г., през който бяха използвани само безвъзмездни средства. Наистина целите, които следва да се постигнат от ОП "РЧР" за периода 2014-2020 г., могат да бъдат изпълнени по различни начини и могат да включват различни видове подпомагане. Поради тези причини, принадлежната стойност на предвидените финансови инструменти (ФИ) трябва да вземе предвид както количествените, така и качествените аспекти, за да се докаже, че използването на ФИ ще даде очакваните резултати за постигане на целите по най-ефективния и ефикасен начин. Тези количествени и качествени аспекти ще обосноват също така основния принцип, който стои зад разработването и прилагането на предвидените ФИ, в сравнение с използването единствено на безвъзмездни средства по ОП "РЧР" за периода 2014-2020 г.

След идентифициране на финансовите дефицити, пазарните сринове и неоптималните инвестиционни ситуации, определянето на потенциалната принадлежна стойност на финансовите инструменти ще даде необходимата обосновка за тяхното разработване и прилагане през програмния период 2014-2020 г. Ползата, която те носят, ще изиграе освен това важна роля при изготвяне на инвестиционната стратегия и на ФИ, и ще даде обосновка за показателите, използвани в мониторинга и последващата им оценка.

Тази принадлежна стойност е съставена от няколко компонента, които трябва да бъдат взети предвид при намиране на основния принцип зад използването на ФИ:

- Измеренията на принадлежната стойност, генерирана от ФИ, в сравнение с безвъзмездните средства, предполагат:
 - Количествено измерение, като например ефектът на левъридж и револвиращият характер на ФИ; и
 - Качествено измерение, като например насърчаване на предприемачеството, подкрепата за създаване на работни места, намаляване на безработицата и повишаване на ефективността при създаването на фондове за разлика от предоставянето на безвъзмездни средства.
- Съответствието с други форми на публични интервенции, като например програми за подпомагане на хора в неравностойно положение или за МСП;
- Допълнително координиране между грунтовете схеми и ФИ;
- Използването на публични и частни ресурси на различно ниво на ФИ, а именно: на ниво фонд на фондове, на ниво фонд и на ниво получател. В този случай, ФИ са предназначени да допускат по-голямо участие на частния сектор за разлика от безвъзмездните средства, при което тези частни играчи действат в ролята на финансови посредници;
- Въвличането на други заинтересовани страни в подкрепа на прилагането и насърчаването на ФИ; и
- Аспектите на държавна помощ във връзка с ФИ с цел недопускане на нарушения на пазара.

Принадената стойност, която следва да бъде генерирана от ФИ, включва както количествени, така и качествени измерения. Когато количествените аспекти се свързват с потенциалния ефект на левъридж и револвиращи аспекти на ФИ, качествените аспекти вземат предвид целия достъп до финансиране за целевите групи, обезпечено от ФИ, включително, например, насърчаване на предприемачеството сред хората в социално неравностойно положение или подпомагане повишаването на трудовата пригодност на работниците с цел намаляване на безработицата.

Още един аспект на добавената стойност на ФИ е съответствието им с други публични интервенции, свързани с подкрепата за хора в неравностойно положение и хора, изложени на риск от бедност, заедно с инициативи в подкрепа на обучението и социалните предприятия в България.

Финансовите инструменти могат да бъдат съчетани с безвъзмездни средства, като се има предвид, че и двата финансиращи продукта ще имат различни цели, но са предназначени да бъдат използвани по допълващ се начин за постигане на общите цели на ОП РЧР.

От това следва, че финансовите инструменти, за разлика от безвъзмездните средства, могат да съчетават финансиране на публично, европейско, национално и регионално ниво, както и частно финансиране. Поради тази причина е важно да се идентифицират допълнителните публични и частни ресурси, които могат да бъдат използвани в допълнение към средствата от Европейския социален фонд (ЕСФ), осигурени чрез ОП "РЧР". Тези допълнителни ресурси следва да бъдат взети предвид като потенциални ресурси, които да бъдат включени във ФИ на различно ниво (фонд на фондове, фондове и краен получател), или като други ресурси, които ще бъдат на разположение на целевите групи на ОП "РЧР" и могат да допълват финансирането, осигурено от ФИ.

В следващите параграфи също така са представени и други заинтересовани страни, които трябва да се вземат предвид. Тези заинтересовани страни могат да не се включват във ФИ, но са част от общата рамка във връзка с развитието на ЧР в България, поради което следва да бъдат взети предвид при изготвянето на ФИ, които следва да бъдат предназначени за ОП "РЧР" за периода 2014-2020 г.

В заключение, ФИ следва да бъдат изготвени по такъв начин, че да съответстват на изискванията за държавна помощ, за да не се допускат нарушения на пазара и ефекта "инертна печалба". Предвидените ФИ по ОП "РЧР" са предназначени да улеснят достъпа до финансиране на хора в неравностойно положение, които желаят да открият собствена фирма, микропредприятия, изпитващи временни затруднения, учебни центрове и социални предприятия. При това те не трябва да предизвикват нарушение на пазара, като например предоставяне на средства на фирми, които биха могли да получат финансиране без помощта на финансовия инструмент.

7.1. Измерения на добавената стойност на предвижданите ФИ за Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“

В следващия подраздел ще представим различните измерения на добавената стойност, която ФИ могат да генерират по ОП „Развитие на човешките ресурси“. Според методологията на предварителната оценка, те могат да бъдат количествени и качествени. Допълнително, като се вземат предвид различните инвестиционни пазарни сегменти, които се очаква да се възползват от инвестиции, някои от

изброените измерения са специфични за приоритетните области, идентифицирани в раздел 6. Основните въпроси, на които ще отговорим в този раздел, са:

- Дали подкрепяните от ЕСИФ финансови инструменти ще генерират стойност, която не би била постижима чрез съществуващи ФИ или решения, налични на пазара?
- Колко допълнително финансиране (чрез левъридж) от публичния и частния сектор би могъл да генерира един новосъздаден финансов инструмент?
- Дали това допълнително финансиране ще бъде изместено от други източници?
- Каква друга стойност ще се създаде от финансовия инструмент с оглед финансови и социално-икономически ползи?

Финансовият дефицит, описан в глава 6, предизвиква появата на две различни потребности във връзка с финансовите инструменти:

- Микрокредити (за бизнеса и лични) за облекчаване на бъдещото кредитно финансиране от търговски банки. Тези микрокредити ще бъдат подпомагани от ФИ, които да бъдат използвани за привличане на заеми от търговските банки; и
- Микро-гаранционни схеми, при които търговските банки и микрофинансиращи институции (МФИ) служат като финансови посредници за осигуряване на обезпечение за крайните получатели.

Количествените и качествените измерения на тези два ФИ ще бъдат разгледани в следващите точки.

Съфинансиране

Ефектът на съфинансиране се постига от ФИ на първо структурно ниво и по-специално когато се създава фонд за прилагане на ФИ. Легитимността и надеждността на фонд, създаден като механизъм за държавно участие, засилва увереността на инвеститорите и мотивира съфинансирането на ФИ с частни ресурси, като по този начин допълва европейските и държавните средства, първоначално отпуснати на фонда. Ефектът на съфинансиране ще бъде описан също и в раздел 7.4 на настоящата глава.

Левъридж ефект

Друго важно измерение на допълнителната полза е левъридж ефектът, за който ФИ могат да помогнат да бъде постигнат, чрез използването на институции посредници при прилагането на ФИ. Левъридж ефектът се постига, когато ФИ се насочва към крайните бенефициенти чрез институция посредник, която финансира част от финансовия продукт, предоставян на бенефициента. Управляващата структура на ФИ и посредникът се договарят относно портфейла от финансови продукти, който ще бъде изработен за определен период от време. Използването на посредници увеличава броя на потенциалните бенефициенти и подсилва съответните пазари, на които оперират тези посредници. Например, при кредитен инструмент за споделяне на риска, крайният продукт е кредит, който произхожда частично от ФИ и частично от търговската банка, използвана като посредник. Колкото по-голям е левъриджът постигнат от ФИ, толкова по-голяма е количествената добавена стойност. Както споменахме и по-рано при количественото изразяване на предлагането, в България, ФИ, приложени в разглежданите области, са генерирали **левъридж ефект от 1:1 до 2:1**⁷⁸.

Левъридж ефект се постига и на ниво проект. Крайният бенефициент на ФИ трябва да инвестира собствени ресурси в проекта, които иначе (без ФИ) вероятно не биха могли да бъдат инвестирани на

⁷⁸Източник: въз основа на исторически стойности (вж. Раздел 6.1)

пазара. Този левъридж ефект обикновено се определя по-трудно количествено, тъй като зависи от проекта, но обикновено представлява от 20% до 30% от него.

В случай на по-социално ориентирани интервенции, ефектът на левъридж на ниво проект е често по-малък отколкото в случаите, когато бенефициентите са фирми.

Колкото до целевите групи на ОП РЧР, тези крайни получатели са идентифицирани в глава 3. Те са:

- учредители на фирми;
- лица, упражняващи свободни професии в деловата сфера;
- фирми, подпомагани по ОП "РЧР" за периода 2014-2020 г., които развиват или финансират обучение с цел повишаване на пригодността за заетост на своите служители;
- професионални учебни центрове; образователни и учебни организации и институции; и информационни и професионални ръководни центрове, които предоставят консултации и обучение по предприемачески, управленски и бизнес умения за идентифицираните и изброените по-горе целеви групи;
- кооперативи и специализирани предприятия; и
- социални предприемачи.

Тъй като тези получатели могат да имат различни бизнес планове и потребности, не е лесно да се очаква ефект на левъридж, който ще обхване всички целеви групи. Както беше вече споменато, финансовият дефицит, описан в глава 6, предизвиква появата на две различни потребности във връзка с финансовите инструменти:

- Микрокредити, предоставени от търговски банки и микрофинансиращи институции (МФИ), с цел облекчаване на бъдещото кредитно финансиране от търговски банки. Тези микрокредити ще бъдат подпомагани от ФИ, които да бъдат използвани за привличане на заеми от търговски банки; и
- Микро-гаранционни схеми, при които търговските банки и микрофинансиращи институции (МФИ) служат като финансови посредници за осигуряване на обезпечение за крайните получатели.

Ефектите на левъридж, които се очакват при тези два инструмента, могат да бъдат различни. Те обаче следват същата логика. Ефектът на левъридж е изчисляване на приблизителните допълнителни публични и частни ресурси, разделено на номиналното количество разходи на фондовете на ЕСИФ. Той е един от компонентите на количествената принадлежна стойност, която следва да се има предвид при даден финансов инструмент. Изчислението на ефекта на левъридж включва в себе си различни финансови източници, освен от фондовете на ЕСИФ, като например публични национални и регионални финансираня или частно финансиране. Но: (1) собствени вноски от крайния получател не се вземат предвид; (2) номиналната стойност на разходите не се отчита независимо от финансовия характер (напр. подлежащи на изплащане или не); и (3) бъдещи инвестиционни цикли, ако има такива, не се вземат предвид (напр. револвиращи инструменти).

Пример за привличането на средства, постигнато през последния програмен период за фондовете, предназначени за подобни инициативи като тези от ОП "РЧР" за периода 2014-2020 г. е инициативата за финансиране Progress, подпомагана от ЕИФ. Целта на тази инициатива Progress е да предостави средства от ЕС за микрофинансиране и създаване на ефект на левъридж. Въз основа на информацията от Таблица 14 по отношение на Progress и левъриджа, генериран от микрофинансираща институция Джобс (левъридж 1:1,5 с общо отпуснати микрокредити за 9 милиона евро и първоначален бюджет от 6 милиона евро), се предполага, че Progress може да осигури общо 25,5 милиона евро в България, т.е. 1,5

пъти по вноската на ЕС от 17 милиона евро. Този ефект на левъридж е получен благодарение на съфинансирането от други финансови институции (Микрофонд, Микрофинансираща институция Джобс и Societe Generale) с револвиращия характер на фондовете и с предложените продукти (т.е. микрокредит, който се възстановява от крайния получател).

Тъй като засега в България липсва финансов инструмент, който да е предназначен за групите, идентифицирани в ОП РЧР за периода 2014-2020 г., очакваният ефект на левъридж трудно може да се прогнозира. Въпреки това опитът с гаранционните фондове в България, както е описано в глава 6, и опитът с микрокредитирането, подпомогнато от финансови инструменти, в другите държави-членки, може да даде рамки на прогнозния левъридж:

- Гаранционните фондове в България достигат ефекти на левъридж от 1:1,4 до 1:5.
- Финансирането с микрокредит, предоставяно от търговски банки и МФИ за хора в социално неравностойно положение и социални предприятия в другите държави-членки, постига ефекти на левъридж от 1:2 до 1:9⁷⁹. А микрофинансиращата институция Джобс в България очаква ефект на левъридж 1:1,5.

Вследствие на това се приема, че **ефект на левъридж от 1:1,4 до 1:5 за Микро-гаранционния фонд и 1:1,5 до 1:9 за микро-гаранционна схема би могъл да се постигне чрез използването на ФИ по ОП "РЧР"**. Трябва да се отбележи, че тези стойности са извлечени от информацията, предоставена от институции с опит в България (в т.ч. Националният гаранционен фонд и Европейският инвестиционен фонд) или чужбина, където пазарът на МФИ е по-структуриран и развит, като например във Франция. Поради тази причина ефектите на левъридж за предвидените два ФИ трябва да бъдат преценени по консервативния метод.

Револвиращ ефект

Револвиращият ефект на ФИ се създава от това, че подкрепата, оказана на крайните бенефициенти, се предоставя под формата на подлежащи на изплащане продукти. Всички ФИ, били те кредити (генерирани чрез гаранция или инструменти за споделяне на риска) или дялово финансиране, се състоят от подлежащи на обратно изплащане форми на помощ, които евентуално ще бъдат върнати на фонда или на управляващата структура на ФИ и съответно ще могат да бъдат реинвестирани в други цели. Средно, възвръщаемостта на инвестицията може да се очаква в рамките на пет години след отпускането на помощта⁸⁰.

Двата предвидени ФИ ще имат револвиращ ефект, тъй като ще дадат възможност на финансовите посредници да бъдат рефинансирани през дейността, генерирана от новите предприемачи, подпомаганите микропредприятия, учебните центрове и социалните предприятия. Всички тези крайни получатели ще генерират дейност и постъпления, които ще направят възможно връщането на кредитите. Тези приходи след това ще бъдат вкарани във финансовия инструмент, който ще може да генерира нови гаранции или нови микрокредити. Тези средства, възстановени от приходите на крайните получатели, могат впоследствие да бъдат инвестирани обратно в икономиката посредством други проекти, съответстващи на целите на ОП "РЧР". За развитието на ЧР това е особено подходящо, тъй като по този начин могат да бъдат подпомогнати повече предприемачи в неравностойно социално

⁷⁹ Използвана е информация от френски микрофинансиращи институции за микрокредитиране. Използвана е информация от различни френски региони (Rhône-Alpes, Lorraine, Languedoc-Roussillon) и различни институции (ADIE, France Active, Initiative France и Réseau Entreprendre) за мярка и за прогнозиране на очаквания ефект на левъридж в България.

⁸⁰ Въз основа на средния период на изплащане за ФЕЕВИ проекти.

положение, учебни центрове и социални предприятия. Този револвиращ ефект повишава ефикасността и ефективността на ФИ за разлика от безвъзмездните средства, тъй като има за цел финансирането на целевите групи да стане по-устойчиво.

Револвиращите ефекти на микрозаемите, отпуснати от търговски банки и МФИ, или подпомогнати с микро-гаранционна схема, зависят от характеристиката на заемите. В други държави-членки на ЕС тези микрофинансиращи схеми обикновено са с много кратък матуритет (например до 24 месеца), за да могат микропредприятията да удовлетворят своите потребности от оборотен капитал. Тези характеристики обаче трябва да бъдат обсъдени и предвидени от лицето, управляващо фонда, и финансовите посредници.

Възприемане на подход за споделяне на риска при финансиране на почти жизнеспособни проекти

Използването на финансови инструменти вместо безвъзмездни средства дава възможност да се обединят интересите на публичните и частните предприятия. Вследствие на това търговските банки могат да започнат да обмислят финансирането на проекти, които преди това са смятали за неприемливи. Успоредно с това рисковете се споделят между фондовете, които управляват финансирането от ЕСИФ, и частните предприятия като банки и МФИ.

Намаляване на значението на подпомагането, основаващо се на безвъзмездни средства

Интензитетът на безвъзмездните средства е съществено измерение, което следва да се има предвид в очакваната принадлежна стойност на даден финансов инструмент. Колкото по-малък е интензитетът на безвъзмездните средства за даден краен получател, толкова по-голяма е количествената принадлежна стойност. Ако безвъзмездните помощи не е предвидено да бъдат премахнати през програмния период 2014-2020 г. (както подробно е описано в раздел 7.3 по-долу), използването на ФИ следва да се смята за още един източник на финансиране, което се предоставя чрез пазарни финансови посредници (а именно търговски банки и МФИ) с цел да се подобри използването на публично финансиране. В този смисъл колкото повече ФИ се използват, при положение че са приложими и дават принадлежна стойност, толкова повече крайни получатели има вероятност да получат финансиране.

Така би могла да съществува рамка за интензитета на безвъзмездните помощи, която е значителна по-тясна, отколкото при алтернативния вариант с безвъзмездни помощи. Въз основа на вероятното разпределение на бюджета за ОП РЧР се предвиждат общо до 802 милиона евро за подпомагане от ЕСИФ и ИМЗ (Инициатива за младежка заетост) за двете приоритетни оси, които планират да използват ФИ (РА 1 и РА 2). Тъй като не разполагаме с подробен бюджет за един инвестиционен приоритет, в случай че общото финансиране от 802 милиона евро бъде използвано като финансови инструменти вместо безвъзмездни средства, това ще представлява още един количествен аспект на принадлежната стойност, генерирана от ФИ, в сравнение с използването на безвъзмездни средства.

Повишаване на ефективността на предоставянето на средства благодарение на частната експертиза и локалните мрежи

Опитът с финансовите инструменти и използването на финансови посредници за финансиране на предприемачи и социални предприятия показва и в другите държави членки, че привличането на собствена експертиза при избора на проекти и мобилизирането на мрежите им в цялата страна е по-

рентабилно (т.е. по-евтино) и с възможност да се работи с повече крайни получатели, отколкото централизираната институция, предоставяща безвъзмездни средства. В този смисъл такива мрежи са по-ефективни, защото работят на местно ниво, познават по-добре проблемите в региона и могат да мобилизират своя квалифициран персонал да идентифицира и привлича потенциални местни клиенти. Освен това, предприемачите и социалните предприятия могат да придобият навика да кандидатстват за финансиране пред търговски банки и МФИ, разположени близо до мястото им на дейност, което е по-удобно, отколкото пред централизирана национална институция. Вследствие на това, отпускането и усвояването на европейски средства, предоставени чрез ФИ и финансови посредници през програмния период 2007-2013 г. за подпомагане на микропредприятия в други държави-членки на ЕС, може да е било по-голямо, отколкото тези, предоставящи единствено безвъзмездни средства. Мобилизацията на мрежи на банки и МФИ при отпускането на микрокредити на крайни получатели, идентифицирани в ОП "РЧР", впоследствие ще допринесе за повишено използване и усвояване на планираните фондове на ЕСИФ.

Повишаване на гъвкавостта и намаляване на административната тежест върху крайните получатели

Тъй като ФИ са предназначени да бъдат прилагани и управлявани от частни квалифицирани предприятия, и частното, и публичното финансиране могат да бъдат управлявани от професионални финансови институции. Това ще подобри гъвкавостта чрез използването на ресурсите и присъщата ефективност на тези финансови институции, освен техните локални мрежи, както беше вече споменато.

Освен това, ако и безвъзмездните помощи, и компонентите на ФИ, се предоставят от една и съща институция, това може да улесни процеса и да го ускори. В случай че този вариант изглежда неуместен за търговските банки, за които не е предвидено да предоставят безвъзмездни средства, МФИ, които обикновено са асоциации, биха могли да предоставят микрокредити, подпомогнати с ФИ, заедно с безвъзмездните средства, на целевите предприемачи и микропредприятия. Това ще повиши ефективността на предлагането на продуктите и ще подобри отпускането и усвояването на ЕСИФ, за фондовете, използващи ФИ, и тези, осигурени чрез безвъзмездни средства. Независимо от това трябва да бъдат налице правилни механизми за мониторинг и контрол, осигурени от управляващия орган, фондовете на ФИ и финансовите посредници, за да се гарантира, че средствата на ЕСИФ се предоставят по съответния начин.

Подобрение на управлението на паричните потоци за крайните получатели

Безвъзмездните средства често се предоставят "ex-post": крайният получател трябва да осигури авансово финансиране преди да получи средствата, които ще възстановят първоначалните му разходи. Това предполага управление на паричните средства и финансите, което може да създаде трудности за микропредприятието. Поради тази причина наличието на по-широк достъп до микрокредити и обезпечения може да бъде от по-голям интерес за микропредприятията, които не се налага да се финансират авансово, а трябва да изплащат кредит. Това дава възможност на предприятието да има достъп до финансиране преди използването му и улеснява цялостното управление на паричните средства и финансите на фирмата. То също така позволява на фирмата да има достъп до финансиране за оборотен капитал, докато форматът на безвъзмездните средства е по-приспособим към инвестиционното финансиране.

Освен това, макар че изготвянето на ФИ може да отнеме по-дълго време, щом веднъж са въведени, те имат опростени и кратки процедури. Заемът може да бъде предоставен на крайните получатели бързо и посредством стандартни процедури, водени от избрани финансови посредници. От друга страна, безвъзмездните средства могат да включват сложни и продължителни процедури. Безвъзмездните средства могат да бъдат предоставени няколко месеца след като е подадено заявлението/искането за разплащане. Това забавяне във времето, освен специалните правила във връзка със сумата на авансовите, междинните и окончателните плащания на безвъзмездните средства, може да се разглежда като пречка пред успешното и своевременното изпълнение на проекта.

Предоставяне на финансиране за оборотен капитал на крайните получатели

Целевите групи, определени в ОП РЧР за периода 2014-2020 г., преди всичко се нуждаят от финансиране, за да удовлетворят потребностите си от оборотен капитал. Тези потребности понастоящем не се покриват нито от наличното финансиране от търговските банки и МФИ, които не отпускат достатъчно финансиране, нито от безвъзмездните средства, чийто формат е по-приспособим към инвестиционното финансиране. Предназначението и прилагането на предвидените ФИ има за цел да подобри достъпа до финансиране на оборотен капитал за целевите групи, на които за момента им липсва финансиране (предприемачи от население в неравностойно социално положение и микропредприятия, които се нуждаят от краткосрочно финансиране, за да запазят персонала си), или които понастоящем се финансират изключително с безвъзмездни средства.

Повишаване на капацитета на МФИ

Използването на средствата на ЕСИФ чрез МФИ ще допринесе за структуриране и утвърждаване на пазара за микрофинансиране в България, който в момента е неразвит по отношение на броя на потенциалните клиенти, т.е. новосъздадените фирми и микропредприятия. Този нов източник на финансиране може да бъде използван от МФИ за финансиране на тяхната ежедневна дейност: финансиране на разходите им за човешки ресурси, финансиране на инициативите им за развитие на техните мрежи в цялата страна и финансово подпомагане на комуникационната им стратегия. Успоредно с това по-големият брой клиенти ще стимулира МФИ да разработят по-стандартизирани и автоматизирани методи за кредитна оценка и дю-дилиджънс. Тези нови методи ще спомогнат да се управляват повече проекти и да се финансират повече предприемачи и микропредприятия.

Освен това, тъй като МФИ имат за цел да предоставят на предприемачите и микропредприятията помощ при изготвянето на бизнес планове, наставничество, правни и данъчни консултации, и проучване за финанси (като например засилване на връзките с други финансови институции), подпомагането на МФИ за структуриране на пазара ще има пряко въздействие върху качеството на проектите, предлагани от предприемачите, и ще улесни бъдещото им финансиране от банките, в допълнение на микрозаемите, получени от МФИ.

Други важни социално-икономически ползи

Финансовите инструменти могат също така да играят важна роля за решаване на социално-икономическите проблеми във връзка със сриговете на пазара, описани в глава 6. Освен това те могат да послужат за изпълнение на целите на политиките, очертани в ОП "РЧР" и представени в глава 3. Напредъкът и изпълнението на тези цели могат също така да служат като показатели за мониторинг на качествените измерения на принадлежната стойност на ФИ. Тези ползи включват:

- **Насърчаване на предприемачите и предприемаческия дух.** Числото на микропредприятията в България е стабилно през последните няколко години. Този брой дори намалява през 2011 г. в сравнение с 2010 г. (-0,2%). Това развитие се различава от останалата част на Европейския съюз, където броят на микропредприятията, и особено на фирми със служители се увеличава. Това е една от причините, поради които Управляващият орган се стреми да насърчава предприемачеството и да подпомага създаването на фирми в България през програмния период 2014-2020 г. Използването на финансовите инструменти в това отношение може да прибави стойност, тъй като това може да допълни вече предоставените безвъзмездни средства и да използва каналите (т.е. търговските банки и МФИ), за да могат предприемачите да имат повече знания за тях и по-лесен достъп на местно равнище. Улесняването на достъпа до финансиране за предприемачите и премахване на пречките, като например изискванията за обезпечение, благодарение на даден микрогаранционен фонд, може да стимулира хората в социално неравностойно положение да създадат собствена фирма. Освен това, досегашният опит в ЕС показва, че ограничаването на безвъзмездните средства в полза на ФИ оказва благоприятно въздействие на предприемаческия дух.
- **Създаване на работни места:** ОП "РЧР" има за цел да създава работни места посредством създаване на дейност (предприемачи от население в неравностойно социално положение, които основават собствена фирма, включително в сектора на социалната икономика) и наемане на персонал в съществуващите микропредприятия (микропредприятия, подпомагани да развиват своя дейност и да наемат нови хора). Финансовите инструменти могат да бъдат в помощ на тази цел благодарение на по-широкия достъп до кредитно финансиране за предприемачите и съществуващите фирми, които вече са затънали в сериозни задължения и се отхвърлят от търговските банки. ФИ, които могат да бъдат разработени и приложени през програмния период 2014-2020 г., ще имат за цел да привлекат кредитно финансиране от търговските банки или с микрокредити, или с микрогаранционен фонд.
- **Намаляване на безработицата.** Безработицата е едно от основните социално-икономически предизвикателства за българската икономика, особено за населението в социално неравностойно положение. По-голяма част от мерките, предвидени в ОП "РЧР" за периода 2014-2020 г., имат за цел намаляване на безработицата в страната. Това предполага създаване на работни места, както е посочено по-горе, но и запазване на персонала. За да се постигне това, финансовите инструменти могат да бъдат използвани за подпомагане на микропредприятия, които желаят да запазят персонала си, за да повишат трудовата им пригодност чрез обучение. ФИ могат по този начин да подпомагат микропредприятията с достъп до кредитно финансиране, за да развиват или финансират обучението на своите служители. Това ще стимулира фирмите да запазят персонала си и да получат финансиране независимо от задължнялостта си, като повишават общата пригодност за заетост на своите служители.
- **Пригодност за заетост на служителите и работниците и гъвкавост на трудовата заетост.** Подобно на останалата част от Европейския съюз, служителите в България трябва да стават все по-гъвкави, за да се адаптират към променящата се работна среда. Подпомагането на достъпа до финансиране за учебните центрове и микропредприятията, желаещи да финансират обучението на своя персонал, ще повиши в крайна сметка пригодността за заетост на служителите, които са най-застрашени от безработица. Използването на ФИ ще генерира принадена стойност, тъй като търговските банки и МФИ в момента не финансират такова обучение. Освен това учебните центрове, които работят с Агенцията по заетостта, се финансират предимно от таксите, заплащани от курсистите (по схема с ваучери), които както беше изтъкнато по-горе не се възстановяват веднага. Това изисква административни процедури и финансиране "ex-post", докато

микрозаемите могат да се управляват по-лесно, тъй като при тях липсват проблемите с управлението на паричните средства и финансите, характерно за безвъзмездните средства.

- **Повишаване на качеството на финансираните проекти.** За разлика от проектите, финансирани с безвъзмездни средства, следва да се очаква, че проектите, финансирани през финансови инструменти и следователно от частни финансови посредници (търговски банки и МФИ), са с по-добро икономическо качество и са по-устойчиви. Това се дължи на факта, че тези проекти трябва да изплащат кредити и следователно трябва да са устойчиви. Те също така са предварително оценени от търговски банки и МФИ по време на процеса на оценяване, изгълнен от квалифицирани финансови експерти.
- **Ограничаване на масовото напускане на града и насърчаване на полицентричния модел чрез местно финансово подпомагане.** Привличането на мрежите на търговските банки и МФИ за финансиране на предприемачеството и социалната икономика ще бъде по-ефективно, отколкото използването на безвъзмездни средства по централизиран способ. Това също така ще предотврати необходимостта предприемачите да се местят в градските райони и най-вече в района на София, за да развият проектите си и да намерят финансиране.
- **Подпомагане и структуриране на сектора на социалната икономика.** До момента секторът на социалната икономика в България не е ясно дефиниран и изисква допълнително структуриране. Подпомагане на финансирането на социални предприятия ще означава последните еднозначно да бъдат дефинирани, да се идентифицират основните им потребности по отношение на оборотен капитал и инвестиции, и да се улесни разбирането на финансовите специалисти между търговските банки и МФИ, които ще съсредоточат вниманието си върху финансовите потребности на социалните предприятия, за да се насочат към тях. Едновременно с една по-еднозначно дефинирана правна рамка, помощта за финансирането на социалните предприятия ще подпомогне тези фирми да развият и предоставят услуги и предлагат работни места на безработни.
- **Чуждестранни преки инвестиции:** Развитието на предприемачеството, повишаването на пригодността за заетост на служителите и развитието на сектора на социалната икономика може да направи България по-привлекателна за чуждите преки инвестиции (ЧПИ). Вследствие на това българските фирми ще разполагат с допълнително финансиране.
- **Намаляване на бедността.** Главната цел на ОП "РЧР" за периода 2014-2020 г. е намаляване на бедността в страната. България е с най-висок процент хора застрашени от бедност в ЕС (49%), като финансирането по ОП "РЧР" е насочено към финансиране на действия за понижаване на този процент и повишаване на жизнения стандарт на най-бедното население в страната. Разширяване на достъпа до финансиране на целевите групи, идентифицирани в Оперативната програма за развитие на човешките ресурси, е едно от наличните средства за намаляване на бедността. Основният принцип при използването на ФИ е изложен в подробности в различните измерения на принадлежната стойност и показва нагледно степента, в която ФИ подпомагат създаването на фирми, както и съществуващи микропредприятия, изпитващи затруднения да получат финансиране.

7.2. Оценка на съответствието с други форми на публична интервенция

Анализът на съответствието между предвидените ФИ по ОП "РЧР" за периода 2014-2020 г. и другите форми на публична интервенция, насочени към подобни пазари, има за цел да идентифицира противоречащите си елементи или припокривания. Това изисква преценка на двете разновидности публична интервенция:

- Съществуващите финансови инструменти, предназначени за целите, идентифицирани в ОП "РЧР" за програмния период 2014-2020 г. в България;
- Други публични интервенции, които могат да се насочат към групите, посочени в ОП "РЧР", но без да използват финансови инструменти.

Имайки предвид първата група публични интервенции, единственият ФИ, който понастоящем се прилага в България и е предназначен за хора в неравностойно социално положение е инициативата Progress, предприета с финансиране от ЕИФ и привличаща средства от микрофинансиращата институция Джобс, Микрофонд и Societe Generale. Както е посочено по-горе, тази инициатива стартира през 2011 г. и има приблизителен ефект на левъридж 1,5 с отпуснати микрокредити на обща сума от приблизително 25,5 милиона евро. Предвидените ФИ за ОП "РЧР" ще допълват съществуващата инициатива Progress, защото:

- Предвидените ФИ ще предоставят не само микрокредити, но и микро-гаранции, които за момента липсват в България. В този смисъл те ще осигуряват по-широк достъп до кредитно финансиране от търговските банки, нещо което към настоящия момент инициативата Progress не дава.
- Предвидените ФИ ще се предоставят на крайни получатели посредством изключително ограничен брой финансови посредници. Поради тази причина няма да възникне ефект на притискане на частните кредитори, тъй като няколко финансови инструменти, предоставящи микрофинансиращи продукти (микрокредити и микро-гаранции), могат да съществуват едновременно в България.
- Финансовият дефицит, изчислен в глава 6, е от съществено значение. Този фактор обуславя съвместното съществуване на няколко финансови инструмента, които предоставят микрокредити или подпомагат осигуряването на заеми чрез микро-гаранции.

Тъй като от този анализ на инициативата Progress не произтича никакво противоречие или припокриване, не следва да се очаква дублиране на работа или допълнителна административна тежест за управляващия орган или за крайните получатели, които могат да получат своето финансиране или през инициативата Progress, или през предвидените ФИ по ОП "РЧР" за периода 2014-2020 г.

Тези предвидени ФИ в крайна сметка съответстват на съществуващите ФИ, насочени към същите целеви групи в България. По този начин те отговарят на изискванията на член 37 (2) от регламента за общоприложимите разпоредби.

По отношение на втората група публични интервенции, ОП "РЧР" следва да се разглежда в рамките на няколко публични инициативи, които са насочени към хора в неравностойно положение, но не включват ФИ, за да преследват своята цел. Тези интервенции са разгледани подробно по-долу.

Други оперативни програми, съфинансирани от фондовете на ЕСФ

Още две оперативни програми се съфинансират със средства на ЕСФ. И двете допълват ОП "РЧР", както и предвидените ФИ по тази оперативна програма.

- Оперативна програма "Наука и образование за интелигентен растеж" (ОП "НОИР") за периода 2014-2020 г.

ОП "НОИР" ще бъде съфинансирана от фондовете на ЕСФ подобно на ОП "РЧР". Тази оперативна програма има за цел да отговори на потребностите на пазара във връзка с образованието на бъдещите участници на трудовия пазар. Тя ще финансира основно професионалното обучение на учениците. Тъй като двете ОП са насочени към разширяване на достъпа до трудовия пазар на две

различни разновидности население (ученици от една страна и хора в неравностойно положение от друга, в т.ч. безработни младежи), а безработицата е едно от най-важните предизвикателства пред българската икономика, тези две публични интервенции се допълват и не се припокриват. Докато първата (ОП "НОИР") е насочена към учениците, за да ги предпази от риск от изключване, втората (ОП "РЧР") има за цел да финансира професионалното обучение за хората в социално неравностойно положение. Двете ОП могат обаче да имат едни и същи крайни получатели: учебни центрове, които предлагат обучение на двата типа население. Поради тази причина от значение е да се вземат предвид административните изисквания, които учебните центрове трябва да изпълнят, за да получат финансиране от двете ОП с оглед редуциране на тези изисквания или тяхното уеднаквяване. Използването на ФИ обаче предлага опростени процедури за тези крайни получатели, тъй като те ще получат финансиране от търговските банки или МФИ, при което се очаква да има по-малко административни изисквания, отколкото при безвъзмездните средства, и да е възможно предварително изплащане.

- Оперативна програма "Административен капацитет" (ОП "АК") за периода 2014-2020 г.

ОП "АК" цели да подобри работата на българската администрация, като при това тя ще подпомага изграждането на капацитет в администрацията. Подобно на анализа между ОП "НОИР" и ОП "РЧР", ОП "АК" и ОП "РЧР" също се допълват и в най-голяма степен не се припокриват, тъй като те са насочени към два различни типа население. Единственото положение, при което двете ОП могат да се препокрият, се отнася до безработните младежи, които се нуждаят от обучение, за да влязат в администрацията. Нивото на безработица в България обаче е толкова високо, че двете ОП повече се допълват, отколкото се припокриват, дори при това конкретно положение.

Оперативни програми, съфинансирани от фондовете на ЕФРР

Пет оперативни програми се съфинансират със средства на ЕФРР (Европейски фонд за регионално развитие). Всички те допълват ОП "РЧР", както и предвидените ФИ по тази оперативна програма.

- Оперативна програма "Иновации и конкурентоспособност" (ОП "ИК")

И двете ОП "ИК" и ОП "РЧР" подпомагат предприемачеството и създаването на дейност. ОП "ИК" обаче е по-ориентирана към сектори, свързани с технологиите и иновациите. Поради тази причина, ФИ предвидени и за двете ОП, изглеждат допълващи се: тези по ОП "ИК" са предназначени да подпомагат информационните и комуникационните технологии, докато инструментите по ОП "РЧР" имат за цел да подпомагат социалното приобщаване, да повишават пригодността за заетост на персонала и да подкрепят сектора на социалната икономика. Освен това, когато се отчита важния финансов дефицит във връзка със социалното приобщаване, възможността да се привлечат за използване ФИ, предвидени и по двете ОП, може да спомогне за насърчаване на предприемачите и да подпомогне социалното приобщаване.

Поради тези причини взаимодействието между ФИ, предвидени да бъдат подготвени и приложени за ОП "ИК", и тези предвидени за ОП "РЧР", става възможно. Таблицата по-долу показва до каква степен целите на ФИ на двете ОП се допълват и как между тях може да възникне взаимодействие, както и тясно сътрудничество за микрофинансиране.

Цели на ФИ по ОП "ИК"	Цели на ФИ по ОП "РЧР"
1. Подкрепа на иновациите;	1. Подкрепа за социално приобщаване или чрез създаване на дейност (бизнес микрокредити), или чрез
2. Създаване на дейност от всички	

Цели на ФИ по ОП "ИК"	Цели на ФИ по ОП "РЧР"
видове създатели на дейност;	подпомагане достъпа до трудовия пазар (лични микрокредити)
3. Подкрепа за съществуващите МСП от всякакъв мащаб;	2. Създаване на дейност от хора застрашени от изпадане в бедност и лица в неравностойно социално положение;
4. Подкрепа за всички сектори;	3. Подкрепа на микропредприятия в затруднение;
	4. Подкрепа на учебни центрове и социални предприятия.

- Оперативна програма "Региони в растеж" (ОП "РР")

След като ОП "РР" и ОП "РЧР" имат различен обхват и цели, те не се припокриват. Въпреки това те се допълват по отношение на подкрепата за социалната инфраструктура, предвидена в ОП "РР".

- Оперативна програма "Околна среда" (ОП "ОС")

Взаимодействие между ОП "ОС" и ОП "РЧР" може да бъде открито в областта на ученето и обучението през целия живот, при което едно многостранно професионално обучение в сектора за опазване на околната среда по ОП ОС има за цел да насърчи заетостта и създаването на нови работни места, в т.ч. работа в екологичния и зеления сектор. Такова взаимодействие предполага също така подкрепа за новосъздадени фирми в секторите, свързани с опазване на околната среда, екологичното потребление и други дейности, щадящи околната среда. Вследствие на това и двете ОП се допълват и не се припокриват.

- Програма за развитие на селските райони (ПРСР)

Анализът на пазарната среда в България установява високо ниво на безработица в селските райони (вж. глава 4 по-горе). Взаимодействие между ПРСР и ОП "РЧР" може да бъде реализирано в сферата на обучението и създаването на работни места в селските райони. Освен това, насърчаване на самонаемането и създаването на работни места в сектори, като хранителната индустрия, попадат в обхвата и на двете ОП. Това означава повече допълващи се аспекти, отколкото припокриване, тъй като хората в неравностойно социално положение в селските райони могат да се облагодетелстват от финансиране, предоставено от двете ОП. А след като в тези райони безработицата е висока, от интерес е за това население в неравностойно положение да има достъп до средствата и по двете ОП.

- Програма за морско дело и рибарство (ПМДР)

Както ПМДР, така и ОП "РЧР", са изключително насочени към насърчаване на човешкия капитал, създаването на работни места и социалния диалог. Подобно на ОП "ОС" ПМДР ще подпомага професионалното обучение на безработни хора в областта на рибарството, за да насърчава самонаемането и създаването на работни места. Предвидените ФИ по ОП "РЧР" могат да подпомагат достъпа до финансиране за това население и да допълват действията, предвидени по ПМДР.

Успоредно с оперативните програми, които в момента се подготвят в България, две публични интервенции могат да имат еднакви целеви групи с ОП "РЧР". Тези интервенции се изпълняват на европейско ниво и са разгледани подробно в следващите точки.

Програма за заетост и социални иновации (ПЗСИ) на Европейския съюз

ПЗСИ се ръководи пряко от Европейската комисия. Тя съчетава три програми на ЕС, които бяха управлявани самостоятелно в периода 2007-2013 г.: PROGRESS, EURES и микрофинансиране "Прогрес".

Към януари 2014 г. тези програми съставляват трите оси на ПЗСИ. Те подпомагат:

- модернизация на заетостта и социалните политики с **оста PROGRESS** (61% от общия бюджет);
- трудовата мобилност с **оста EURES** (18% от общия бюджет);
- достъп до микрофинансиране и социално предприемачество с **оста Микрофинансиране и социално предприемачество** (21% от общия бюджет).

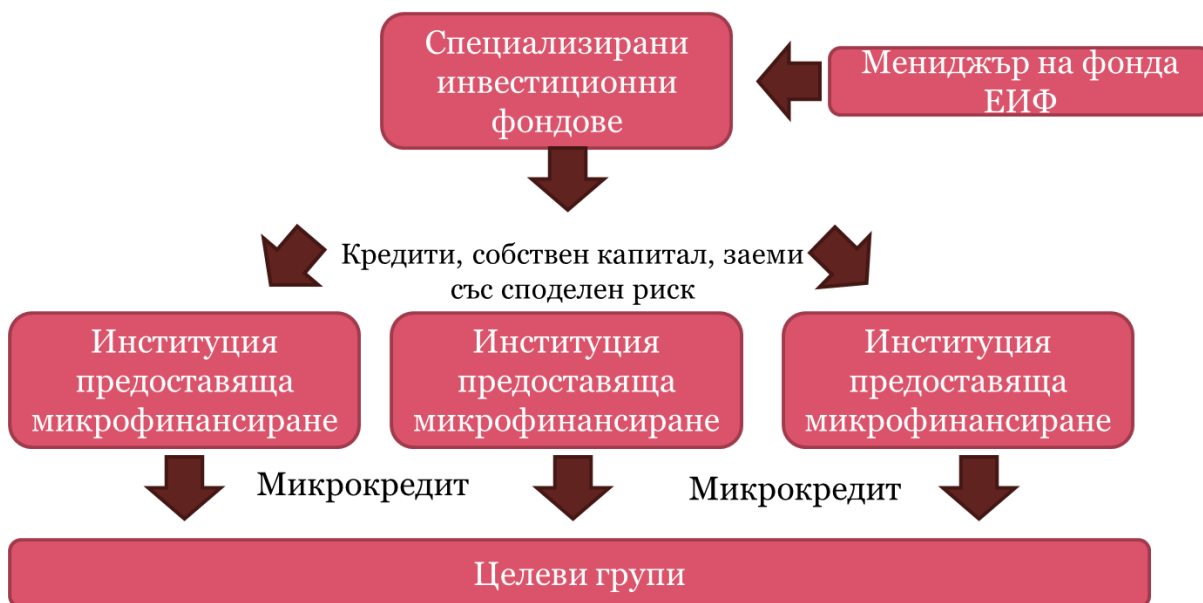
Общият бюджет за периода 2014-2020 г. е 919 469 000 евро по цени от 2013 г.

Оста PROGRESS ще предлага микрофинансиране на ниво ЕС. В този смисъл заинтересованите страни, потърсени за мнение във връзка с настоящото проучване, споделят, че биха предпочели да кандидатстват за този фонд, който се управлява в Люксембург, вместо МФИ на национално равнище. Това показва нагледно степента, в която пазарът за микрофинансиране в България се нуждае от по-добро структуриране и опростени административни процедури, два елемента, чието осъществяване може да се подпомогне от предвидените ФИ по ОП РЧР за периода 2014-2020 г.

Както е посочено в ОП "РЧР", ще бъде отделено внимание, за да не се допусне припокриване между финансирането, предоставено чрез оста PROGRESS и чрез ОП "РЧР". Този контрол ще се осъществява на ниво на отделния проект. ОП "РЧР" също така предвижда допълване между двете интервенции, тъй като има предвид, че целта е даден проект първо да получи финансиране от ОП "РЧР", преди да заяви финансиране от оста PROGRESS, която се управлява централно в Люксембург⁸¹. Вследствие на това предвидените ФИ по ОП "РЧР" и финансирането, предоставено чрез оста PROGRESS, се допълват и ще финансират различни етапи от развитието на микропредприятията.

Структурата на оста PROGRESS е представена по-долу.

⁸¹ ОП РЧР, 2014 г.

Фигура 24: Структура на оста PROGRESS на ПЗСИ

Източник: Текущо и бъдещо използване на финансови инструменти в рамките на ЕСФ, 26 октомври 2012 г., Европейска комисия.

Целта на **оста EURES**⁸² е да осигури информация, консултации и услуги на наемане/намиране на работа (еквивалентни позиции) в полза на работници и работодатели, както и на всеки гражданин на ЕС, който желае да се възползва от принципите на свободно движение на хора в рамките на Европейския съюз. Инициативата EURES по този начин се уеднаквява с целите на ОП "РЧР", като се стреми да благоприятства трудовата мобилност в Европа и да улеснява достъпа до трудовия пазар. Друго потенциално взаимодействие между ОП "РЧР" и инициативата EURES се крие във факта, че последната разполага с мрежа от над 850 консултанти, които са в ежедневен контакт с лица, търсещи работа, и работодатели в цяла Европа. Хората в неравностойно положение, които могат да се възползват от предвидените ФИ по ОП "РЧР", могат също така да се възползват и от тази мрежа за намиране на работа.

Оста Микрофинансиране и социално предприемачество подпомага действия в два тематични раздела:

- микрокредитиране и микрокредити за уязвими групи и микропредприятия;
- социално предприемачество.

Целите ѝ са да се разшири достъпа и разполагаемостта с микрофинансиране за уязвимите групи, които желаят да основат или развиват свой бизнес и микропредприятия, да се подобри капацитета на доставчиците на микрокредитиране и да се подпомага в частност развитието на социалните предприятия посредством улесняване на достъпа до финансиране.

⁸² EURES - Европейски служби по заетостта - е мрежа за сътрудничество, предназначена да улесни свободното движение на работници в рамките на Европейското икономическо пространство. В инициативата участва и Швейцария. Партньорите в мрежата са публични служби за заетост, синдикални и работодателски организации. Мрежата се координира от Европейската комисия. Главните цели на EURES са: (1) да информира, насочва и предоставя консултации на потенциално мобилни работници относно възможности за работа, както и за условията на живот и работа в Европейското икономическо пространство; (2) да подпомага работодателите, които желаят да наемат на работа работници от други страни; и (3) да предоставя консултации и насоки на работниците и работодателите в пограничните райони.

Инициатива за младежка заетост (ИМЗ)

Друга публична интервенция с действие в рамките на ЕС е ИМЗ. Съветът прие препоръката, която учредява гаранция за младежта, през април 2013 г. Тя призовава държавите-членки да гарантират, че всички младежи до 25-годишна възраст ще получат добро предложение за работа, непрекъснато образование, обучение или стаж в срок до четири месеца след завършване на образованието или загубване на работата. В нея се съдържат указания за подготовка на такива действия, отнасящи се по-специално до нуждата от по-силно партньорство между всички заинтересовани страни, навременна интервенция и активност, както и възползване в пълна степен от финансирането от ЕС.

Фондът на ИМЗ, включен в общата инициатива, е вече предвиден да съфинансира ОП "РЧР" и най-вече Приоритетна инвестиция 1, която се очаква да използва финансови инструменти. Вследствие на това няма припокриване на двете интервенции, като се има предвид, че и двете се разглеждат успоредно и са предназначени да финансират едни и същи целеви групи по допълващ начин⁸³.

7.3. Комбиниране на финансови инструменти с проекти за безвъзмездни помощи

Регламентът за общоприложимите разпоредби определя възможността да се комбинират Финансови инструменти с безвъзмездни помощи/субсидии. Това комбиниране може да приеме различни форми и предполага съгласуваност и взаимно допълване между двата финансови продукта с цел да се избегнат припокриването и деформирането на пазара.

Когато се разглеждат неуспехите на пазара и неоптималните инвестиционни ситуации, които вече описахме в глава 6, както и дейностите, определени за финансова подкрепа по ОП Развитие на човешките ресурси (като създаване на работни места, обучение и ръководство), смесването на безвъзмездни помощи с предвидените Финансови инструменти ще осигури придадена стойност, тъй като ще даде възможност да се финансират допълнителни дейности. Например, предвидените Финансови инструменти (т.е., бизнес микрокредит, лични микрокредити и микро-гаранции) ще финансират дейности, генериращи приходи, управлявани от крайните получатели, докато безвъзмездните помощи ще финансират дейности, които не генерират приходи. Така погледнато, безвъзмездните помощи могат да се развият, за да осигурят подкрепа на микропредприятията, склонни да финансират обучение, докато микрозаемите могат да се предоставят на центровете за обучение с оглед на това да се покрият нуждите на работния им капитал. Ако и двата подхода имат за цел да подобрят достъпа до обучение на служителите в микропредприятията, употребата на безвъзмездни помощи е по-уместна при първата ситуация, тъй като тази дейност не генерира приходи, докато втората дейност генерира приходи за центровете за обучение.

Безвъзмездните помощи, които ще се комбинират с Финансовите инструменти, могат впоследствие да финансират дейности като:

- Дейности, подобряващи способностите и пригодността за заетост на служителите в съществуващите микропредприятия: обучение, инструктиране и ръководство;
- Дейности, подобряващи устойчивостта на съществуващите микропредприятия: обучение на управителите на микропредприятията, помощ при изготвянето на бизнес планове, предоставяне на информация за съществуващите финансови възможности;

⁸³ Европейска комисия, Мерки на ЕС за справяне с младежката безработица.

- Разходи, които не генерират приходи за социалните предприятия и учебни центрове, като например „Човешки ресурси”.

Успоредно с това, Финансовите инструменти ще подкрепят примерно хората на свободна практика, новосъздадените микропредприятия, социалните предприятия и учебни центрове в процес на изграждане и развиване на финансова история с финансови институции като търговски банки и микрофинансиращи финансови институции (МФИ). Тази финансова история ще им помогне да получат по-добър достъп до финансиране, когато им се наложи да търсят такова в близкото бъдеще.

Проектирането и изпълнението на Финансовите инструменти и безвъзмездните помощи по ОП Развитие на човешките ресурси за 2014-2020 г. впоследствие трябва да се разглеждат по широкообхватен и съгласуван начин, за да се осигури взаимното допълване и координацията между двата финансови продукта.

7.4. Допълнителни публични и частни ресурси, които потенциално трябва да се осигурят от Финансовите инструменти

Една от очакваните ползи от Финансовите инструменти е да привлече частни инвестиции и друго публично финансиране, изключително благодарение на финансови планове за споделен риск. Като общо правило тези допълнителни ресурси могат да дойдат от обществени източници на европейско, национално, регионално и местно ниво, както и от частни инвеститори и финансови институции. Това е особено уместно във връзка с бюджетните ограничения или когато частни инвеститори поставят граници на желанието си да рискуват, на своя капацитет за поемане на риск, или пък не са напълно уверени в пазара и биха предпочели да споделят риска. Общите ресурси могат да доведат до съвместни действия и по-ефективно използване на наличното финансиране. Това също може да помогне за структурирането на пазарите, благодарение на по-напредналата обвързаност на финансовите институции, прераснали във финансови посредници.

Следващите параграфи представят потенциалните обществени и частни ресурси, които могат да съфинансират в бъдещите Финансови инструменти по Оперативна програма развитие на човешките ресурси.

7.4.1. Допълнителни публични ресурси

В допълнение към финансирането, осигурено чрез ОП Развитие на човешките ресурси, има вероятност няколко обществени оператори да съинвестират в предвидените Финансови инструменти на различни нива (ако съществува Фонд на фондовете, в друг фонд, в проект). Тези оператори могат да работят на национално или регионално ниво. На национално ниво установените потенциални съинвеститори са:

- **Българската банка за развитие (ББР).** ББР е финансова институция, 99.9% от която е собственост на държавата. Основната ѝ цел е да подкрепя малки и средни предприятия и най-вече стартиращи предприятия.
- **Националният гаранционен фонд (НГФ).** До този момент българският НГФ е успявал да финансира фондове, като е постигал ефект на левъридж до 1:3. В този смисъл НГФ е потенциален финансов посредник за предвидените Финансови инструменти, фокусиращ се върху микрогаранции по ОП Развитие на човешките ресурси.

- **Микрофинансираща институция Джобс (МФИ)** като част от **ББР** е финансов посредник в инициативата „Прогрес” и също така може да бъде финансов посредник за предвидените Финансови инструменти по ОП Развитие на човешките ресурси.
- **Бъдещият Фонд на фондовете, управляващ ЕФРР (следващ съществуващия Холдингов фонд Джереми).** Като се следва опитът на инициативата Джереми в България, могат да бъдат разработени нови Финансови инструменти по ОП Иновации и конкурентоспособност (ОПИК). Тези Финансови инструменти могат да се разработят посредством нов Фонд на фондовете с оглед да се управлява финансирането на ЕФРР. За финансирането на малки и средни предприятия от ОП Развитие на човешките ресурси може да се съинвестира в този бъдещ Фонд на фондовете, за да се създаде взаимодействие между двата ЕСИ Фонда и двете ОП (ОП РЧР и ОП ИК).

7.4.2. Допълнителни частни ресурси

Финансовите инструменти също така имат за цел да привлекат частни инвеститори, за да генерират левъридж. Погледнато от този ъгъл, трябва да се създадат стимули като планове за споделяне на риска, за да се гарантира, че рисковете са диверсифицирани и балансирани между публични и частни лица.

Както се спомена в глава 6, поради фокусирането върху предлагащата страна на финансирането, към днешна дата в България има:

- 29 търговски банки, включително и 6 клона на чуждестранни банки, и
- 9 микрофинансиращи институции (без да се включва МФИ Джобс, както вече споменахме).

Ако бъдат избрани, чрез искане от Управляващия орган, да направят предложения за участие в структурата на предвидените Финансови инструменти и вероятно да управляват част от финансовите инструменти, тези частни оператори може да осигурят допълнителни ресурси към финансирането, планирано в ОП Развитие на човешките ресурси. Някои от тези потенциални финансови посредници имат предишен опит с финансиране в ЕС, като например Джереми или инициативата Прогрес по време на програмния период 2007-2013 г.

Интервютата, проведени по линия на настоящото проучване, обаче показват, че ще са нужни сериозни стимули, за да се ангажират тези частни оператори и да бъдат интегрирани в предвидените схеми и Финансови инструменти по ОП Развитие на човешките ресурси за 2014-2020 г. Както подробно бе разгледано в глава 6, целевите групи, определени в оперативната програма, не представляват особен интерес за потенциалните финансови посредници (търговски банки и микрофинансиращи институции) и крайните получатели, анализирани в глава 6, обикновено не получават финансиране от тези финансови институции, тъй като в повечето случаи се финансират само от безвъзмездни помощи.

7.5. Други заинтересовани страни, които трябва да се вземат предвид

Този раздел се фокусира върху заинтересовани страни, които работят на международно, ЕС или национално ниво, и които може да не се разглеждат като потенциални съинвеститори в предвидените Финансови инструменти, но е нужно да се вземат предвид в общата рамка за изпълнение на Финансовите инструменти по ОП Развитие на човешките ресурси. Те могат: (1) да осигурят мрежи, за да се улесни обменът на идеи, опит и най-добри практики и/или (2) да помогнат за повишаване

осведомеността относно ползите от използването на Финансови инструменти за Развитие на човешките ресурси.

Първо са представени ползите от транснационално сътрудничество. След това са изброени различните заинтересовани страни, които трябва да се вземат предвид при въвеждането в употреба на Финансовите инструменти по ОП Развитие на човешките ресурси.

Транснационално сътрудничество

През програмния период 2007-2013 г., Европейският социален фонд (ЕСФ) можеше да се възползва от инициативата EQUAL (инициатива за европейските социални фондове в рамките на ЕС), за да стимулира транснационални и иновативни действия. Бюджетът му беше 3 милиарда евро и представляваше около 2.5% от целия бюджет на ЕСФ. За разлика от програмния период 2007-2013 г., през който Европейската комисия имаше водеща позиция в насърчаването и подкрепата на сътрудничеството между Управляващите органи, през вторият програмен период към днешна дата има отговорността да координира, обменя информация за извлечените поуки и добрите практики и, когато е необходимо и осъществимо, да работи съвместно с УО за развитието и въвеждането в употреба на Финансовите инструменти.

Други форми на сътрудничество и връзки с хора и организации, които подкрепят развитието на Финансовите инструменти

Следва списък на схеми и мрежи за сътрудничество за популяризиране на Финансовите инструменти в Европейския съюз.

- **Европейска асоциация за рискова филантропия (EVPA)**

Европейската асоциация за рискова филантропия е асоциация на социални инвеститори, рискови филантропи и фондации, ангажирани с използването на рискова филантропия и инструменти за социално инвестиране с цел постигане на обществено влияние. Целта на членовете ѝ е да предлагат ефективно финансиране на Организациите за социални цели (ОСЦ), като социалните начинания в България. Те се съсредоточават върху инициативи и неправителствени организации във всякакви етапи на развитие, където рисковата филантропия и социалното инвестиране допълват и подсилват другите форми на финансиране. Целта на мрежата е да им осигури финансова и нефинансова подкрепа, за да увеличи общественото им влияние. В това си начинание те използват и социални инвестиции, и безвъзмездни помощи. Тези две форми на финансиране – социално инвестиране и безвъзмездни помощи – могат да допълват субсидиите и предвидените Финансови инструменти по ОП Развитие на човешките ресурси.

- **Общности на практиката на инклузивното предприемачество (COPIE)**

COPIE е мрежа на Управителните органи на ЕСФ, както и на институции с изпълнителни правомощия, активно ангажирани със стартирането на предприемачески дейности във всички части на света.

- **ЕСФ – Възрастова мрежа**

Целта на мрежата е да използва по-ефективно възможностите, предоставени от ЕСФ за управление на възрастовите стратегии, програми и проекти, чрез изграждане на връзки с хора и асоциации, както и взаимно обучение между Управителните органи.

- **Европейска мрежа за оправомощаване и приобщаване**

Мрежата за обучение за Оправомощаване и приобщаване се гради върху дейността на платформата “EQUAL-изиране (създаване на равенство) на работното място – Разнообразие в действие”, финансирано от инициативата EQUAL. Това недвусмислено ангажира организацията за обмен на събития и провеждане на форуми по политиките да излезе с препоръки относно разнообразието на работното място, социалното приобщаване и политиките по заетостта.

- **Мрежа за интегриране на принципа на равенство между половете**

Тази мрежа подпомага Управляващите органи по-ефективно да използват стратегията за интегриране на принципа на равенство между половете за подобряване на въвеждането в употреба на Оперативните програми, като използва финансиране от ЕСФ.

- **Инициатива за увеличаване участието на имигрантите и етническите малцинства в трудовата заетост (IMPART)**

IMPART е мрежа за обучение, която има за цел да предлага решения относно увеличаване на участието на имигрантите и етническите малцинства в трудовата заетост. В процеса на дейността си тя диагностицира проблемите и разпространява информация за извлечените поуки. Концентрирана е върху валидиране на уменията и квалификациите на имигрантите, насърчаването на антидискриминационния подход на работното място и развитието на интегрирани териториални работни методи.

- **Мрежа за социална икономика**

Тази мрежа се занимава с пет ключови теми, свързани със социалната икономика: (1) право на общността и социални услуги от общ интерес; (2) измерване на социалната добавена стойност и стандартите за качество; (3) развитие на социално отговорни обществени поръчки и обществени социални партньорства; (4) социален франчайзинг и (5) Финансови инструменти и механизми за разпределението на Европейските социални фондове за социалната икономика.

- **Европейска мрежа за младежка заетост**

Целта на тази мрежа е да определи добрите практики чрез провеждане на базови проучвания, партньорски оценки и проучвателни посещения. Тя също така е разработила обща референтна рамка за политиките по отношение на младежката заетост. В заключение, мрежата отправя препоръки за националните и европейските политики в сферата на младежката заетост. Мрежата има три работни групи с основен фокус върху следните теми: (1) предприемачество, (2) образование и професионално консултиране и (3) мобилност.

Освен тези мрежи, въвеждането в употреба на Финансовите инструменти може също така да се възползва от дейностите по кампанията **Инвестирай в България**, която има за цел да повиши осведомеността на потенциалните инвеститори относно възможностите за инвестиране в страната.

7.6. Измерение по отношение Държавна помощ

Важно е още на етапа на разработване да се направи оценка на наличието на държавната помощ и обхвата на планираните ФИ. Това е необходимо, тъй като приложимата правна рамка за съвместимост

на държавни помощи, е от значение за основните аспекти на проектирането на ФИ, по-конкретно във връзка с предприятията, отговарящи на критериите, максималната сума за един бенефициент, финансовите условия и структура на управление, приложими към предприятията. Контролът за наличие на държавна помощ включва изготвянето на следните три оценки:

- Оценка дали съответните мерки представляват държавна помощ по смисъла на чл. 107, параграф 1 от Договора за функциониране на Европейския съюз (ДФЕС); например държавната помощ може да бъде изключена, ако ФИ са в съответствие с Принципа на инвеститора в условията на пазарна икономика т.е ако ФИ отговаря на пазарните условия.
- Ако мярката е държавна помощ, следва да се направи оценка дали тя би била съвместима с вътрешния пазар без да е необходимо за това да бъде нотифицирана Комисията, тъй като например мярката изпълнява критериите за помощ *de minimis* или критериите по Общия регламент за групово освобождаване, както и ако планираният ФИ е разработен като „готов инструмент“ (т.е. ФИ, които съответстват на общите разпоредби, приети от Комисията – чл. 38, параграф 3 от Регламент (ЕС) 1303/2013 за определяне на общи приложими разпоредби⁸⁴), доколкото разработването на такъв вид инструменти гарантира, че не е необходимо нотифициране на Комисията;
- Ако мярката представлява държавна помощ и не отговаря на критериите за отпадане на задължението за нотифициране, тази мярка трябва да бъде съобщена на Комисията, която да оцени съвместимостта на мярката с вътрешния пазар по реда на чл. 107, параграф 3 от ДФЕС и актовете по неговото приложение преди да бъде изпълнен съответния ФИ;

Оценката на държавната помощ следва да отговори на следните въпроси:

- Насочена ли е мярката за помощ към ясно определена цел от обществен интерес?
- Разработена ли е мярката, така че да постига цел от обществен интерес, т.е. насочена ли е предложената мярка към проблемите на пазара или към други цели? Налице ли е необходимост от намеса?
- Дали държавната помощ е подходящ инструмент за политика – в по-висока степен от станалите възможни инструменти?
- Има ли насърчаващ ефект, т.е. дали помощта изменя поведението на лицето, получаващо помощта?
- Дали мярката е пропорционална спрямо проблема, който се цели да се преодолее, т.е. може ли същата промяна в поведението да се постигне с по-малко помощ?
- Ограничено ли е нарушаването на конкуренцията и отражението върху търговията, така че общата равностойност да е положителна?

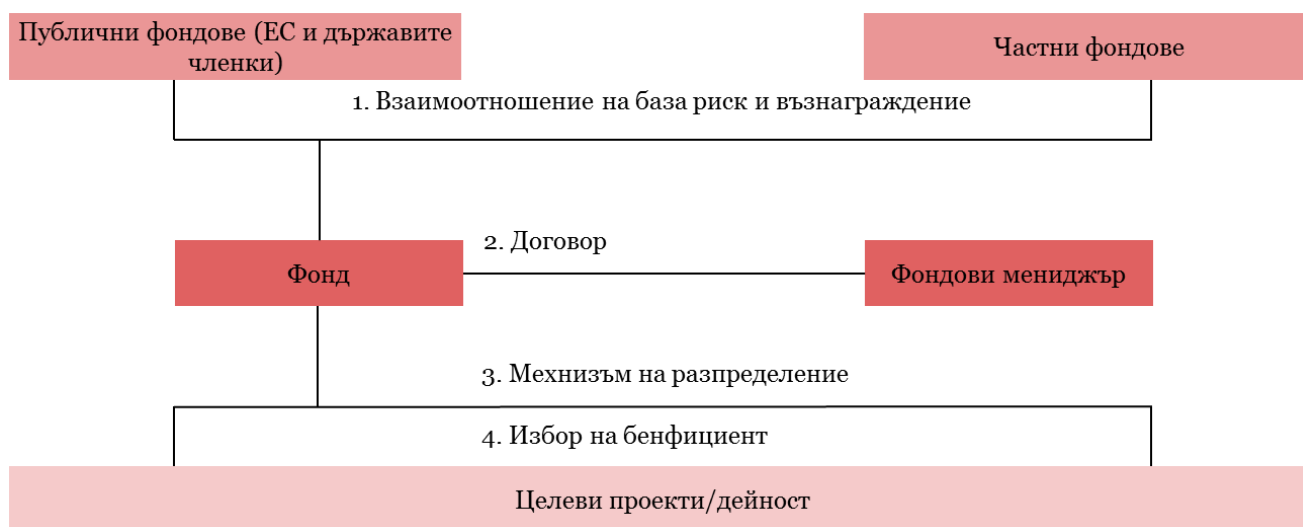
Член 37, параграф 2 от Регламента за определяне на общи разпоредби не само реферира към необходимостта предварителната оценка да обхваща евентуалното наличие на държавни помощи, но и изрично посочва два от основните критерии за оценка на държавните помощи като такива, а именно пропорционалност на предвидената намеса и свеждане до минимум на нарушаването на пазара от тази намеса.

Поради това разработването на ФИ трябва да следва подробните правила на регулирана на държавните помощи.

⁸⁴ Регламент (ЕС) 1303/2013 № 1303/2013 НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ И НА СЪВЕТА от 17 декември 2013 година за определяне на общоприложими разпоредби за Европейския фонд за регионално развитие, Европейския социален фонд, Кохезионния фонд, Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони и Европейския фонд за морско дело и рибарство и за определяне на общи разпоредби за Европейския фонд за регионално развитие, Европейския социален фонд, Кохезионния фонд и Европейския фонд за морско дело и рибарство, и за отмяна на Регламент (ЕО) № 1083/2006 на Съвета

На всяко ниво УО следва да определя дали предвидените ФИ представляват държавна помощ. Ако УО се колебае в преценката си, за целите на правната сигурност той може във всеки момент да нотифицира Комисията (ГД „Конкуренция“) за планираната мярка, като Комисията има правомощието да се произнесе с решение и така да внесе сигурност по въпроса. Доколкото ФИ ще бъдат управлявани от УО (съвместно управление, което включва или не национални бюджетни средства) и тъй като участващите частни предприятия биха могли да оперират в конкурентен трансграничен пазар, оценката ще се съсредоточи върху наличието на изборително икономическо предимство по смисъла на чл.107, параграф 1 от ДФЕС. Наличието на такова предимство може да бъде оценявано на различни нива, посочени в следващата диаграма.

Фигура 25: Класификация на оценката на ФИ



Източник: Методологията за предварителна оценка за финансови инструменти в програмния период 2014-2020 г.

Първо ниво: Частни инвеститори (взаимоотношения на база риск и възнаграждение)

Като първа стъпка анализът цели да определи дали на частните инвеститори се отпускат държавни помощи. На това ниво държавната помощ може да бъде изключена, ако е налице равностойно (*pari passu*) и пропорционално (*pro rata*) разпределение на риска между публичния и частния инвеститор и приносът на частните оператори е икономически значим.

Съгласно Насоките за рисково финансиране, Комисията счита, че инвестирането се осъществява *pari passu* между държавни и частни инвеститори, в случай че неговите условия са приемливи за нормален стопански субект при пазарна икономика без наличие на държавна намеса. Предполага се, че случаят е такъв, единствено ако държавните и частните инвеститори споделят едни и същи рискове от покачване и рискове от спад и компенсации и са на едно и също ниво на субординация, и обикновено когато значителна част от финансирането се предоставя от частни инвеститори, които са независими от компаниите, в които инвестират. Според Комисията, в случай на рискови финансови мерки, 30% независима частна инвестиция може да се счита за икономически значима.

За да бъдат привлечени частни инвеститори в областите, в които съществува пазарна неефективност, би могло да е необходимо ФИ да осигурят финансово възнаграждение, т.е да предоставят нестандартни

условия за частни инвеститори. Например държавният инвеститор би могъл да се съгласи да поеме първата загуба, да инвестира при по-неблагоприятни условия от частния инвеститор (пр. инвестиции, които не са *pari passu*) или частният инвеститор би могъл да получи по-голяма част от приходите. Следва да се отбележи, че при някои ФИ, например обичайно при заеми или гаранции, финансовият посредник, който обичайно е банка, е същевременно и частният инвеститор. При други мерки, като например капиталови операции, частните инвеститори се различават от финансовият посредник.

Второ ниво: Финансов посредник и неговият мениджмънт

Втората стъпка е посветена на анализа дали условията на договора между ОУ и финансовия посредник от една страна, и мениджъра/мениджмънта и финансовия посредник от друга, съответстват на нормалните пазарни условия. ОУ следва да извършват този анализ на базата на принципа „инвеститор в условията на пазарна икономика“

Проверява се също дали всички средства, предоставени по европейските структурни и инвестиционни фондове, са достигнали до предприятието, за което са предназначение. Въпросът е дали фондът представлява просто метод за уравниване или е механизъм за посредничество при превеждането на помощта, а не организация, която печели от вноските на държавите-членки. Държавната помощ може да бъде изключена на това ниво, ако е ясно, че всички средства са предадени на избраните крайни получатели.

В редица предишни случаи не всички средства са били предоставени на крайните получатели. В голяма част от случаите, разходите за мениджмънт и различните такси са били плащани от програмите. При подобни обстоятелства, възнаграждения, уговорени при пазарни условия, както и административните такси, не се считат за държавна помощ, ако намесата е *pari passu* или в съответствие с пазарните принципи.

Трето ниво: Целеви проекти/ дейности (крайни бенефициенти)

При крайните бенефициенти въпросът за наличие на държавна помощ може да бъде изключен, в случай че ФИ отговаря на принципа „инвеститор в условията на пазарна икономика“. Ако случаят не е такъв, то тогава важна роля имат критериите за допустимост и максимален размер на помощта. Няма да бъде необходимо държавна помощ за крайни бенефициенти да следва процедурата по нотификация, ако попада в обхвата на Регламента за групово освобождаване или не преминава прага на помощта *de minimis*. По тази причина разработването на ФИ, включително установяването на максимални размери на отпусканата помощ, ще имат ключова роля при определянето дали крайният бенефициент е получил държавна помощ или не, и дали ФИ следва да премине процедурата по нотификация.

В диаграмата, поместена в Приложение към настоящия доклад, е представена в обобщен вид процедурата, следвана от Комисията при оценка на съвместимостта на ФИ съгласно чл. 107, а алинея 3, буква в) от ДФЕС. Тази процедура би била полезна и на ОУ.

ФИ биха били по-подходящи от традиционните субсидии за преодоляване на пазарна неефективност, в случай че:

- ФИ е разработен, за да покрива множество сектори и да решава множество проблеми, така че да може да минимизира цялостното ниво на държавна намеса, доколкото установява превенция на риска.

- Рискът от портфейла може да бъде намален посредством привличане на посредници с опит чрез създаването на професионални стимули за постигане на публични цели.

8. Предложени насоки за инвестиционна стратегия

Това проучване предоставя анализ на търсенето и предлагането на финансови продукти за обезпечаване на проектите за регионално развитие. Проучването също така посочва различните аспекти на добавената стойност, от които може да се реализира печалба, ако се използват финансови инструменти за подпомагане на този процес. Описани са съществуващите финансови инструменти, заедно с извлечените от тях поуки през последния програмен период.

Като се вземат предвид констатациите, изложени в гореспоменатите анализи, този раздел ще представи предложението за това как да се предложат продукти, които се изискват от пазара, с цел развитие на човешките ресурси. Раздел 8.1 ще даде общ преглед на пазрните сривове идентифицирани в анализа и ще разгледа в детайли финансовите нужди, които в момента не са удовлетворени от продуктите на пазара. Раздел 8.2 ще предложи различни ФИ. Раздел 8.4 ще представи различни управленски структури.

8.1. Предложените финансови инструменти, които са най-добре пригодени за преодоляване на установените пазарни сривове и неоптимални инвестиционни ситуации

Целевите групи идентифицирани в рамките на ОП РЧР включват два вида бенефициенти:

5. Лица, които се нуждаят от финансиране за обучение, достъп до пазара на труда или основаване на собствено дружество; и
6. Предприятия, изправени пред временни затруднения и търсещи увеличение на пригодността за заетост на персонала си посредством обучение, предприятия търсещи поддържане/разширяване на своя бизнес, или центрове за обучение и социални предприятия, които имат както оборотен капитал, така и инвестиционни потребности.

По отношение на предлагането е установен нисък интерес от страна на търговските банки за отпускане на заеми в малък размер към тези целеви групи и/или крайни получатели, поради това, че те са оценени като нерентабилни. Освен това, българският пазар за микрофинансови услуги е недоразвит и бележи спад, въпреки инициативата „Прогрес”, която получава подкрепа от Европейския инвестиционен фонд. Тези два вида финансови институции (търговски банки и ИМФ) все пак представляват потенциални посредници при прилагането на предвижданите финансови инструменти по ОП РЧР.

По отношение на търсенето, приоритет за частните лица е осигуряването на краткосрочно финансиране, с цел достъп до обучение или до пазара на труда, и/или започване на собствен бизнес. Микропредприятия, центрове за обучение и социални предприятия се нуждаят от микрокредити за покриване на нуждите от оборотен капитал, и в по-малка степен за инвестиране.

Анализът подчертава трудностите при достъпа до финансиране за всички групи крайни получатели. По-конкретно, наблюдава се значително потенциално търсене на финансово включване чрез персонални микрокредити (финансиране на търсещи работа лица, което да им даде достъп до пазара на труда) или микрокредити за бизнеса (финансиране на предприемачи, което да ги подпомогне при стартиране на бизнес). Микрокредитите за бизнеса са нужни също така на съществуващи микропредприятия, които в настоящия момент нямат достъп до търговски банки или са изправени пред критерии за финансиране от страна на ИМФ, които са подобни на банковите. Тези заеми също са необходими на центровете за обучение и социалните предприятия.

На базата на анализа е установена появата на явни финансови сризове и неоптимални инвестиционни ситуации. Това показва евентуалната необходимост от публично подпомагане и използване на финансовите инструменти за улеснение на достъпа до финансиране на целевите групи посочени в ОП РЧР за програмния период 2014-2020 г. На тази база може да бъде направена препоръка за изработване и прилагане на конкретни финансови инструменти, насочени към тези целеви групи, използвайки фондовете на ЕСИФ по тази ОП в България. В следващите параграфи първо са представени подробно пазарните сризове и неоптималните финансови ситуации. Също така са посочени основните предизвикателства свързани с прилагането на финансовите инструменти по ОП РЧР. След това са представени предвидените финансови инструменти, целящи редуциране на пазарните сризове.

8.1.1. Стимулиране на банковия сектор за финансиране на целевите групи чрез финансови схеми за споделяне на риска.

През програмния период 2007-2013 г. се наблюдава активност на банковия сектор при използването на ИФИ, в резултат на което се развива определено ниво на капацитет. Въпреки това не са изработени финансови инструменти за социално приобщаване или за финансиране на социалната икономика чрез микрокредити или гаранции за микрофинансиране. Изключение прави инициативата „Прогрес“, при която институции за микрофинансиране и банки изпълняват ролята на финансови посредници, но резултатите от тази инициатива не са налични и не се забелязват ясно на пазара. Като цяло търговските банки не са склонни да финансират идентифицираните целеви групи, защото те се считат за нерентабилни. В резултат на това, публична интервенция и финансови инструменти, които да позволят трансформирането на нерентабилни проекти в частично рентабилни такива, биха облагодетелствали целевите групи. В тази перспектива могат да бъдат разработени финансови схеми за споделяне на риска, с цел стимулиране на банките и ИМФ да осигурят свое собствено финансиране, в допълнение към фондовете на ЕСИФ, и по-този начин да създадат левъридж. Това също така би позволило на целевите групи и на крайните получатели да получат необходимото финансиране за техните проекти и развитие.

8.1.2. Разработване на специфични финансови инструменти с цел подобряване на предлагането на микрофинансиране и подпомагане на структурирането на пазара за микорфинансови услуги.

Пазарът за микорфинансови услуги в България е недоразвит към настоящия момент с оглед на (1) населението, което попада в социална изолация и се намира в риск от бедност и (2) броя на микропредприятията и дружествата, работещи в сектора на социалната икономика. Нивото на

предлагане на микрофинансови продукти от страна на ИМФ (юридически лица, които нямат лиценз за банкова дейност) постепенно намалява, докато мрежата от институции за микрофинансиране остава неефективна, тъй като по-голямата част от ИМФ изпитват недостиг на средства. Освен това, специализираните институции за микрофинансиране често функционират като търговски банки по отношение на риска, реда и условията за финансиране, въпреки че се предполага, че те следва да имат по-висока склонност за поемане на риск и да финансират повече рискови проекти. През последните години пазарът за микрофинансови услуги не получава достатъчно подкрепа чрез публични интервенции и не са разработени финансови инструменти на национално или регионално равнище, които да подпомогнат ИМФ при отпускането на микрокредити за частни лица, новосъздадени предприятия или съществуващи микропредприятия. Освен това, ИМФ в България понастоящем предлагат финансиране само за новосъздадени предприятия и съществуващи микропредприятия. Те не предлагат персонални микрокредити в подкрепа на лица търсещи работа, каквато е практиката на други ИМФ в Европейския съюз. И накрая, ИМФ в България често имат недостиг на капитал и срещат трудности при покриването на вътрешните си административни разходи. Това води до финансиране на по-малък брой проекти и високи лихвени нива за заемополучателите. Подпомагане на ИМФ по този въпрос би им позволило да развият своята мрежа в страната, по-добре да отговорят на нуждите на потенциалните бенефициенти и да могат да се справят с по-голям брой проекти. Разработването на стандартни административни процедури за всички ИМФ би могло също да допринесе за предлагане на по-голям набор от продукти за микрофинансиране на целевите групи. Финансовото подпомагане на ИМФ при покриването на административни разходи, например би могло да бъде реализирано чрез отпускане на безвъзмездни средства, докато собственото финансиране на ИМФ може да бъде подпомогнато чрез финансови инструменти, попадащи в рамките на публични интервенции.

В бъдеще, разработването на продукти за микрофинансиране, подпомогнати от финансови инструменти, ще трябва да бъде основано на наличните финансови посредници, а именно търговските банки и ИМФ, включително институции, които вече участват в инициативата „Прогрес”. Понастоящем няма институция специализирана в предлагане на финансиране за социално приобщаване за установените целеви групи и крайни получатели.

8.1.3. Подпомагане на достъпа на центрове за обучение до микрокредити и насърчаване на обучението в рамките на микропредприятията.

Центровете за обучение в България в момента се финансират чрез таксите, плащани от обучаващите се, което означава, че тези от тях, които работят с Агенцията по заетостта са индиректно зависими от безвъзмездното финансиране на ваучерната схема, което води до поява на краткосрочни капиталови нужди, както се вижда от обяснението, дадено в предходния раздел на документа. В допълнение, микропредприятията в момента не са стимулирани да обучават персонала си, когато се изправят пред временни трудности, въпреки че това обучение би било полезно за дружеството (по-квалифицирана работна ръка) и за служителите (по-добра пригодност за заетост). Може да се предвиди координиране на безвъзмездната помощ и финансовите инструменти в тази обща рамка: микропредприятията могат да получават безвъзмездно финансиране за обучението на служителите си, а центровете за обучение могат да получат достъп до микрокредити, за да осигурят своя оборотен капитал и да правят инвестиции при необходимост. При все това, следва да се отбележи, че безвъзмездната помощ остава най-релевантната форма на подпомагане, с цел насърчаване на обучението и ученето през целия живот.

8.1.4. Подпомагане на финансирането и структурирането на сектора на социалната икономика.

Понятията „социална икономика“, „социално предприятие“ и „социален предприемач“ все още не са достатъчно ясно дефинирани в България, за да може финансовите институции и публичните интервенции да се насочат конкретно към тях и да удовлетворят потребностите им. Освен това, те засега се финансират единствено от безвъзмездна помощ, въпреки че някои от тях генерират приходи от дейността си и могат да погасяват заеми. Ясна дефиниция може да бъде определена с помощта на по-добре развитите регулаторни рамки на други държави-членки на Европейския съюз. По отношение на финансирането, ако банките и ИМФ бъдат убедени, че социалните предприятия могат да генерират приходи и да се считат за рентабилни, достъпа на социалните предприятия до финансиране би се подобрил и би намаляла тяхната зависимост от безвъзмездна помощ. Това може да бъде постигнато посредством финансови схеми за споделяне на риска, които биха повишили склонността на банките и ИМФ към поемане на риск и биха улеснили достъпа на социални предприятия и социални предприемачи до микрокредити. Наличието на гаранционен фонд за микрокредитиране, на разположение на търговските банки и ИМФ, също така би позволило на публичните и частните заинтересовани страни да споделят рисковете и би улеснило достъпа на съществуващи и новосъздадени социални предприятия до банкови кредити.

8.1.5. Изработване на цялостна стратегия за координирано използване на безвъзмездна помощ и финансови инструменти.

Както беше споменато в анализа, управляващият орган може да продължи да използва част от наличните ресурси за подпомагане на целевите групи с безвъзмездна помощ, в допълнение към предвижданите финансови инструменти, финансирани от фондове на ЕСИФ. Изработването и прилагането и на двата инструмента за финансиране следва да бъде осъществено по допълващ и цялостен начин, за да бъде постигнат синергетичен ефект и да бъде избегнато припокриването и дублирането на дейности. Тези инструменти следва да бъдат разглеждани заедно като интегрирана публична интервенция. Това е необходимо, както за да се избегне припокриването, така и за оптимизиране на ползите от всеки един от двата инструмента. Например, финансовите инструменти са предназначени за финансиране на дейности, които генерират приходи, докато безвъзмездното подпомагане може да бъде насочено към дейности, които не генерират приходи, но са ключови за развитието на компанията, като например обучението на служители.

8.1.6. Подпомагане на инициативи и заинтересовани страни, осигуряващи наставничество и помощ при усъвършенстване на уменията на бизнес мениджъри и предприемачи.

Бизнес средата в България в момента е неблагоприятна, особено за целевите групи идентифицирани в ОП РЧР. Повечето от тези, които са станали предприемачи не разполагат с достатъчно финансови познания и не са добре подготвени за преговори и изработване на финансова история с финансовите институции. Те също не са запознати с инструментите за финансов мониторинг и най-добрите

управленски практики в области като бизнес развитие, счетоводство, човешки ресурси, търговски и маркетингови умения, нормативни изисквания, и изготвяне на бизнес план.

Използването на фондове на ЕСИФ за техническа помощ, вероятно под формата на безвъзмездна помощ с вградени механизми за подпомагане на наставничеството, за подкрепа и за консултиране на търсещи работа лица и предприемачи, е една от важните препоръки за програмния период 2014-2020 г. Техническата помощ би подкрепила устойчивостта на новите и съществуващите компании, управлявани от хора в социална изолация или работещи в сектора на социалната икономика.

Като насоки за инвестиционна стратегия, на управляващия орган се препоръчва да насочи част от фондовете по ЕСИФ към следната рамка:

- С финансови институции (търговски банки, институции за микрофинансиране, гаранционни фондове), които имат опит с финансовите инструменти и могат да управляват финансиране от ЕС (по отношение на ефективността, управлението на риска и одиторската дейност);
- Чрез ориентиране на използването на фондове по ЕСИФ към целевите групи идентифицирани в ОП РЧР и крайните получатели определени в анализа и описани подробно в Глава 6;
- Чрез прилагане на опита с фонд Джереми работещ през програмния период 2007-2013 г..

Крайните получатели, които да бъдат взети под внимание при изработването и прилагането на финансовите инструменти са както следва:

- Лица, нуждаещи се от финансиране за обучение, с цел създаване на дружество или намиране на нова работа;
- Лица, нуждаещи се от финансиране за създаване на дружество;
- Лица, нуждаещи се от финансиране за намиране на нова работа;
- Микропредприятия, нуждаещи се от финансиране за покриване на разноски по обучението на служителите си;
- Центрове за обучение (Центрове за професионално обучение; организации и институции за образование и обучение; и центрове за информация и професионално ориентиране, осигуряващи консултантски услуги и обучение за придобиване на предприемачески, управленски и бизнес умения);
- Социални предприятия (съществуващи социални предприятия и социални предприемачи).

Тъй като се установи, че пазарът на финансови инструменти за развитие на човешките ресурси е недоразвит по отношение на инфраструктура и капацитет, той няма как да бъде считан за достатъчно зрял, за да усвои средствата, необходими за преодоляване на потенциалната разлика между предлагането и търсенето относно прилагането на финансови инструменти. По тази причина се предлага пилотна инвестиция със същите пропорции както при средствата отпуснати по Приоритетна ос 1: Насърчаване на икономическата дейност и развиване на приобщаващ пазар на труда и Приоритетна ос 5: Социално приобщаване и насърчаване на социалната икономика по време на последния програмен период (32,603,025 евро).

Имайки предвид ресурсите от ЕСИФ, които следва да бъдат отделени за финансови инструменти за програмния период 2014-2020 г., може да се предложи инвестиране на общо 20 мил. Евро в следните продукти:

7. Гаранционен инструмент за микрофинансиране, който да подпомогне достъпа до кредитно финансиране за всички крайни получатели описани по-горе;

8. Инструмент за персонално микрокредитиране за подпомагане на лица при финансирането на обучение или търсене на работа; и
9. Инструмент за микрокредитиране на бизнеса, подпомагащ лица при създаването на дружество, както и микропредприятия (включително центрове за обучение и социални предприятия) при покриване на техните нужди от оборотен капитал и инвестиции.

Следващата таблица обобщава характеристиките на предложените финансови инструменти, включително очакваното им въздействие.

Таблица 21: Преглед на предложените финансови инструменти по ОП РЧР

Финансов инструмент	Сума (в милиони евро)	Очакван левъридж	Очаквана сума на разположение на целевите групи (в милиони евро)
Гаранционен инструмент за микрофинансиране	10	От 1.4 до 5	От 14 до 50
Инструмент за персонално микрокредитиране	5	От 1.5 до 2.5 ⁸⁵	От 7.5 до 12.5
Инструмент за микрокредитиране на бизнеса	5	От 1.5 до 2.5	От 7.5 до 12.5

Източник: PwC, 2014.

Предложените финансови инструменти са подробно описани в следващия раздел.

8.2. Предложени финансови инструменти

Трите предложени финансови инструмента са представени подробно в следващите параграфи. Техническите им характеристики трябва да съответстват на Регламента за държавна помощ и могат да заимстват от готовите финансови инструменти, които Европейската комисия ще разработи и предложи на управляващите органи на Европейския съюз. Както вече беше споменато, те могат да бъдат комбинирани с безвъзмездна помощ. Освен това, предложените финансови инструменти могат да бъдат изпълнени чрез програми за техническа помощ изработени и приложени от управляващия орган.

8.2.1. Гаранционен инструмент за микрофинансиране

Първият предложен финансов инструмент се състои от гаранции за микрофинансиране. В долната таблица е представен обобщен преглед на характеристиките на предложения инструмент по ОП РЧР за 2014-2020 г.

⁸⁵ Обхватът на очаквания левъридж за персонални и бизнес инструменти за микрокредитиране е базиран на левъридж наблюдаван при инициативата „Прогрес“ в страната и на други инструменти за микрокредитиране в Европейския съюз, като също така се взема предвид липсата на опит в използването на инструменти за микрокредитиране в България, което води до по-консервативен подход при определянето на очаквания левъридж за двата инструмента.

Таблица 22: Характеристики на гаранционния инструмент за микрофинансиране

Характеристики на гаранционния инструмент за микрофинансиране	
Характер / вид на продукта	Гаранция за микрофинансиране
Цели	• Намаляване на специфичните трудности, пред които се изправят целевите групи и крайните получатели при достъпа до финансиране, дължащи се на факта, че (1) финансовите институции считат проекта за прекалено рисков и/или нерентабилен и (2) липса на обезпечение • Подпомагане за предлагането на финансиране на заеми и евентуално лизингово финансиране за целевите групи, главно в много малък размер • Предложение за покриване на кредитния риск на финансовия посредник (напр. първите загуби за предварително определен портфейл)
Обхват на интервенцията	Финансовият инструмент е предназначен за цялата държава
Целеви групи	Всички идентифицирани крайни получатели (частни лица и предприятия)
Очаквани предимства	• Намаляване на обезпечението, изисквано от финансовата институция при търсене на финансиране на заеми • Намаляване на лихвата върху заема (в сравнение със заем, който не се ползва с гаранции за микрофинансиране) • Намалени разходи за обезпечение в сравнение с пазарната цена
Детайли	• Този инструмент позволява предоставяне на гаранция на финансов посредник, който следва да бъде избран посредством тържна процедура • Тази гаранция може да покрие значителна част от риска (елемент, който следва да бъде определен по време на надлежната проверка с финансовия посредник) свързан с кредити включени в предварително определения портфейл • Тази гаранция може да покрие част от загубите (загуби свързани с неизплащане на капитала и лихвите върху заема), които е понесъл финансовият посредник. • В съответствие с регламента на ЕС, видовете финансиране, които могат да бъдат покрити от гаранции за микрофинансиране са инвестиционно финансиране (дълготрайни активи) и финансиране на потребностите от оборотен капитал • Стъпките, свързани с приема, анализа, документирането и предоставянето на заеми, следва да бъдат отговорност на финансовия посредник, съгласно съществуващите и необходими пазарни процедури. Това означава, че финансовият посредник ще бъде във взаимоотношения на пряко кредитиране с крайния получател
Първоначална сума осигурена от фондовете на ЕСИФ (в милиони евро)	10 мил. евро
Очакван левъридж	От 1.4 до 5
Очаквана сума на разположение на целевите групи	От 14 мил. Евро до 50 мил. евро

Характеристики на гаранционния инструмент за микрофинансиране	
Социално-икономически ползи	• Насърчаване на предприемачеството • Създаване на работни места • Създаване на нови предприятия • Намаляване на безработицата • Намаляване на бягството от градовете и насърчаване на полицентричния модел чрез местно финансово подпомагане • Подпомагане и структуриране на сектора на социалната икономика • Намаляване на бедността • Подобряване на качеството на живот
Съгласуваност с Общата стратегическа рамка	Гаранционният инструмент за микрофинансиране ще съответства на следните Тематични цели (непълнен списък на Тематични цели): • ТЦ 8 - Насърчаване на устойчивата и качествена заетост и подкрепа за мобилността на работната сила; • ТЦ 9 - Насърчаване на социалното приобщаване, борба с бедността и всяка форма на дискриминация; и • ТЦ 10 - Инвестиции в образованието, обучението, включително професионалното обучение за придобиване на умения и ученето през целия живот.
Потенциални партньори	• Потенциални управители: Националният гаранционен фонд; съществуващият Гаранционен фонд по програма JERREMIE покриващ първа загуба по портфейл; управители на частни фондове • Потенциални донори: НГФ, бъдещи ЕФРР фондове, инвестиращи в други фондове, частни финансови институции • Потенциални членове на инвестиционния комитет: НГФ, засегнати министерства като Министерство на финансите, Министерство на труда и социалната политика, Министерство на икономиката и енергетиката, бъдещите ЕФРР фондове, инвестиращи в други фондове, и частни финансови институции

Източник: РwC, 2014.

Предвид липсата на опит в България при работата с финансови инструменти, осигуряващи гаранции за микрофинансиране, предлага се този нов финансов инструмент да бъде изпълнен посредством съществуващи гаранции като Националният гаранционен фонд (НГФ) на България или гаранционните схеми управлявани в момента по съществуващата гаранционна схема по JERREMIE покриваща първа загуба по портфейл. Това би било ползотворно поради следните причини:

- И в двата случая, увеличеният бюджет би осигурил по-голямо предимство произтичащо от икономията от мащаба; и
- Двата гаранционни фонда вече са придобили необходимия опит и капацитет за работа с него.

8.2.2. Инструмент за персонално микрофинансиране

Вторият предложен финансов инструмент предоставя микрофинансиране на лица по ОП РЧР за програмния период 2014-2020 г. Той е обобщен в долната таблица.

Таблица 23: Характеристики на инструмента за персонално микрофинансиране

Характеристики на инструмента за персонално микрофинансиране	
Характер / вид на продукта	Инструмент за микрофинансиране на стойност под 25,000 евро
Цели	• Намаление на специфичните трудности, пред които се изправят целевите групи и крайните получатели при достъпа до финансиране, дължащи се на факта, че финансовите институции считат проекта за прекалено рисков и/или нерентабилен • Установяване на схема за финансиране със споделяне на риска, с цел предоставяне на много малки по размер заеми на нерентабилни лица, нуждаещи се от финансиране за подобряване на достъпа си до пазара на труда (основно за финансиране на обучение или подобряване на мобилността на безработни лица и лица в неравностойно положение чрез финансиране на автобусни билети и/или разходи за автомобил)
Обхват на интервенцията	Финансовият инструмент е предназначен за цялата държава
Целеви групи	• Лица, нуждаещи се от финансиране за обучение, с цел намиране на нова работа • Лица, търсещи работа или нуждаещи се от финансиране, с цел достъп до пазара на труда (мобилност)
Очаквани предимства	• Предоставяне на микрокредити, с възможност да не се изисква обезпечение • Микрокредитите следва да бъдат облагани с лихва, но лихвеният процент може да бъде намален чрез използването на гаранционния инструмент за микрофинансиране предложен по-горе (новият лихвен процент ще бъде по-нисък от този при кредит, при който няма гаранции за микрофинансиране)
Детайли	• След като бъде избран финансов посредник, същият ще дефинира портфейл от предварително определени микрокредити (това дефиниране ще бъде извършено при предварително определен обем и размер) • Този портфейл ще получи финансиране по ЕСИФ за определен дял (напр. 50%) и от избрания финансов посредник за останалата част (напр. останалите 50%) • Върху всеки микрокредит предоставен чрез финансовия посредник ще бъде начислена лихва, която отговаря на пазарните условия (основен процент плюс марж, свързан с поетия риск) • Както беше споменато по-горе, инструментът за персонално микрокредитиране може да бъде подпомогнат от гаранционен инструмент за микрофинансиране, с цел намаляване на лихвения процент на предоставените заеми. • В съответствие с регламента на ЕС, видовете финансиране, които могат да бъдат осъществени посредством персонални микрокредити, представляват малки инвестиции, необходими на крайните получатели (напр. разходи за транспорт и обучение) • Стъпките, свързани с приема, анализа и предоставянето на микрокредит на крайния получател са отговорност на финансовия посредник, съгласно съществуващите и необходими пазарни процедури. Финансовият посредник също така ще следва собствените си стандарти и процедури. След това, финансовият посредник ще бъде във взаимоотношения на пряко кредитиране с крайния получател.
Първоначална сума осигурена от фондовете на ЕСИФ (в милиони евро)	5 мил. евро

Характеристики на инструмента за персонално микрофинансиране	
Очакван лостов ефект	От 1.5 до 2.5
Очаквана сума на разположение на целевите групи	От 7,5 мил. Евро до 12,5 мил. Евро
Социално-икономически ползи	• Създаване на работни места • Намаляване на безработицата • Пригодност за заетост на служителите и гъвкавост в заетостта • Намаляване на бягството от градовете и насърчаване на полицентричния модел чрез местно финансово подпомагане • Намаляване на бедността • Подобряване на качеството на живот
Съгласуваност с Общата стратегическа рамка	Инструментът за персонално микрокредитиране ще съответства на следните Тематични цели (непълнен списък на Тематични цели): • ТЦ 8 - Насърчаване на устойчивата и качествена заетост и подкрепа за мобилността на работната сила • ТЦ 9 - Насърчаване на социалното приобщаване, борба с бедността и всяка форма на дискриминация • ТЦ 10 - Инвестиции в образованието, обучението, включително професионалното обучение за придобиване на умения и ученето през целия живот
Потенциални партньори	• Потенциални управители: МФИ ДЖОБС, бъдещият специфичен фонд за микрофинансиране към бъдещия ЕФРР фонд, инвестиращ в други фондове за програмния период 2014-2020 г., и управители на частни фондове • Потенциални донори: МФИ ДЖОБС, бъдещи ЕФРР фондове, инвестиращи в други фондове, и частни финансови институции • Потенциални членове на инвестиционния комитет: МФИ ДЖОБС, засегнати министерства като Министерство на финансите, Министерство на труда и социалната политика, Министерство на икономиката и енергетиката, бъдещите ЕФРР фондове, инвестиращи в други фондове, и частни финансови институции

Източник: РwC, 2014.

Както е илюстрирано в анализа, може да има полза от допълване на предоставения инструмент за персонално микрофинансиране с техническа помощ за лицата, търсещи финансиране. Тази помощ може да включва обучение, персонални професионални напътствия и наставничество. За тази цел може да е необходимо увеличение и развитие на вътрешния капацитет на ИМФ. За такова развитие на ИМФ може да се търси публично подпомагане, включващо мерки, свързани с техническа помощ по ОП РЧР.

Препоръчва се финансовите инструменти да се прилагат на базата на целия натрупан опит в тяхното използване (каквото има при Националния гаранционен фонд и съществуващия фонд JERREMIE), но досега не е имало финансови инструменти, използвани за подпомагане на персоналното микрокредитиране, което на този етап може да се окаже като пазарен срив. По тази причина се препоръчва предоставянето на помощ чрез финансови инструменти със съдействието на ИМФ и търговски банки, които вече имат опит с финансовите инструменти по инициативата „Прогрес“ или други ИМФ и търговски банки, които тепърва предстои да придобиват опит в управлението на финансови инструменти и използването на фондове към ЕСИФ. Както вече беше обяснено в анализа, финансовите инструменти могат да се допълват с безвъзмездна помощ, с цел по-голямо въздействие.

8.2.3. Инструмент за микрофинансиране на бизнеса

Таблицата по-долу представя в обобщен вид характеристиките на инструмента за микрофинансиране на бизнеса, предложен по ОП РЧР за 2014-2020 г. Това е третият предложен финансов инструмент.

Таблица 24: Характеристики на инструмента за микрокредитиране на бизнеса

Характеристики на инструмента за микрофинансиране на бизнеса	
Характер / вид на продукта	Инструмент за микрофинансиране на стойност под 25,000 евро
Цели	• Намалване на специфичните трудности, пред които се изправят целевите групи и крайните получатели при достъп до финансиране, дължащи се на факта, че финансовите институции считат проекта за прекалено рисков и/или нерентабилен • Установяване на схема за финансиране със споделяне на риска с финансовите посредници, с цел предоставяне на много малки по размер заеми на нерентабилни лица, желаещи да основат собствено дружество и на микропредприятия, нуждаещи се от финансиране за покриване на нуждите си от оборотен капитал и/или инвестиции
Обхват на интервенцията	Финансовият инструмент е предназначен за цялата държава
Целеви групи	• Лица, нуждаещи се от финансиране за обучение, с цел създаване на дружество • Лица, нуждаещи се от финансиране за създаване на дружество • Микропредприятия, нуждаещи се от финансиране, за да запазят своя бизнес • Микропредприятия, които желаят да разширят бизнес дейността си • Микропредприятия, нуждаещи се от финансиране за обучение на служителите си • Центрове за обучение • Социални предприятия (съществуващи социални предприятия и социални предприемачи)
Очаквани предимства	• Предоставяне на микрокредити, с възможност да не се изисква обезпечение • Микрокредитите следва да бъдат облагани с лихва, но лихвеният процент може да бъде намален чрез използването на гаранционния инструмент за микрофинансиране предложен по-горе (новият лихвен процент ще бъде по-нисък от този при кредит, за който няма гаранции за микрофинансиране)

Характеристики на инструмента за микрофинансиране на бизнеса	
Детайли	- След като бъде избран финансов посредник, същият ще дефинира портфейл от предварително определени микрокредити (това дефиниране ще бъде извършено при предварително определен обем и размер) - Този портфейл ще получи финансиране по ЕСИФ за определена част (напр. 50%) и от избрания финансов посредник за останалата част (напр. останалите 50%) - Върху всеки микрокредит, предоставен чрез финансовия посредник ще бъде начислена лихва, която отговаря на пазарните условия (основен процент плюс марж, свързан с поетия риск) - Както беше споменато по-горе, инструментът за микрокредитиране на бизнеса може да бъде подпомогнат от гаранционен инструмент за микрофинансиране, с цел намаляване на лихвения процент на предоставените заеми. - В съответствие с регламента на ЕС, видовете финансиране, които могат да бъдат осъществени посредством микрокредитиране за бизнеса са инвестиционно финансиране (дълготрайни активи) и финансиране на потребностите от оборотен капитал - Стъпките, свързани с приема, анализа и предоставянето на микрокредит на крайния получател са отговорност на финансовия посредник, съгласно съществуващите и необходими пазарни процедури. Финансовият посредник също така ще следва собствените си стандарти и процедури. След това, финансовият посредник ще бъде във взаимоотношения на пряко кредитиране с крайния получател.
Първоначална сума осигурена от фондовете на ЕСИФ (в милиони евро)	5 мил. евро
Очакван лостов ефект	От 1.5 до 2.5
Очаквана сума на разположение на целевите групи	От 7.5 мил. Евро до 12.5 мил евро
Социално-икономически ползи	- Насърчаване на предприемачеството - Създаване на работни места - Създаване на нови предприятия - Намаляване на безработицата - Пригодност за заетост на служителите и гъвкавост в заетостта - Намаляване на бягството от градовете и насърчаване на полицентричния модел чрез местно финансово подпомагане - Подпомагане и структуриране на сектора на социалната икономика - Намаляване на бедността - Подобряване на качеството на живот
Съгласуваност с Общата стратегическа рамка	Инструментите за персонално микрокредитиране ще съответстват на следните Тематични цели (непълнен списък на Тематични цели): - ТЦ 8 - Насърчаване на устойчивата и качествена заетост и подкрепа за мобилността на работната сила - ТЦ 9 - Насърчаване на социалното приобщаване, борба с бедността и всяка форма на дискриминация

Характеристики на инструмента за микрофинансиране на бизнеса	
	ТЦ 10 - Инвестиции в образованието, обучението, включително професионалното обучение за придобиване на умения и ученето през целия живот
Потенциални партньори	- Потенциални управители: МФИ ДЖОБС, бъдещият специфичен фонд за микрофинансиране към бъдещия ЕФРР фонд, инвестиращ в други фондове за програмния период 2014-2020 г., и управители на частни фондове - Потенциални донори: МФИ ДЖОБС, бъдещи ЕФРР фондове, инвестиращи в други фондове, и частни финансови институции - Потенциални членове на инвестиционния комитет: МФИ ДЖОБС, засегнати министерства като Министерство на финансите, Министерство на труда и социалната политика, Министерство на икономиката и енергетиката, бъдещите ЕФРР фондове, инвестиращи в други фондове, и частни финансови институции

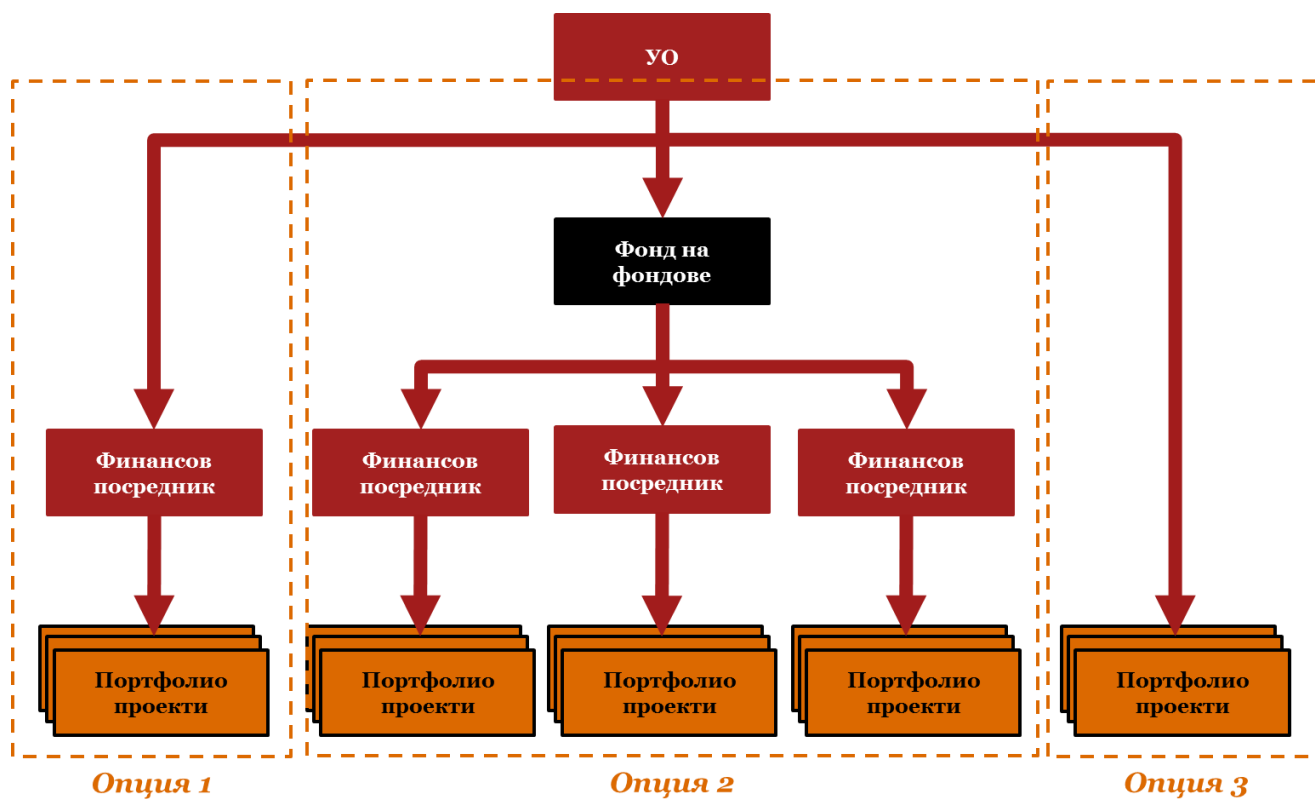
Източник: РwC, 2014.

Както вече беше споменато относно персоналните микрокредити, може да има полза от допълване на предоставеното микрокредитиране за бизнеса с техническа помощ за лицата, които желаят да създадат собствено дружество и за съществуващите микропредприятия, които се стремят към развитие. Тази помощ може да включва обучение, персонални професионални напътствия и наставничество. За това може да е необходим по-добре развит вътрешен капацитет на ИМФ, които могат да се възползват от публично подпомагане и по-конкретно от техническа помощ по ОП РЧР.

Що се отнася до предложения инструмент за персонално микрокредитиране, в България няма достатъчно опит в използването на финансови инструменти за микрокредитиране на бизнеса. Единственият опит е придобит при инициативата „Прогрес“, подкрепена от Европейския инвестиционен фонд, която не бележи забележими резултати на пазара за микрофинансови услуги в страната. Имайки предвид тази информация за персоналните микрокредити, би било препоръчително да се изработи инструмент за микрокредитиране на бизнеса чрез ИМФ и търговски банки, имащи опит от инициативата „Прогрес“ или други ИМФ и търговски банки, които тепърва ще придобиват опит в управлението на финансови инструменти и използването на фондове към ЕСИФ. И накрая, инструментът може да бъде допълнен с безвъзмездна помощ.

8.3. Опции за структуриране на финансовите инструменти

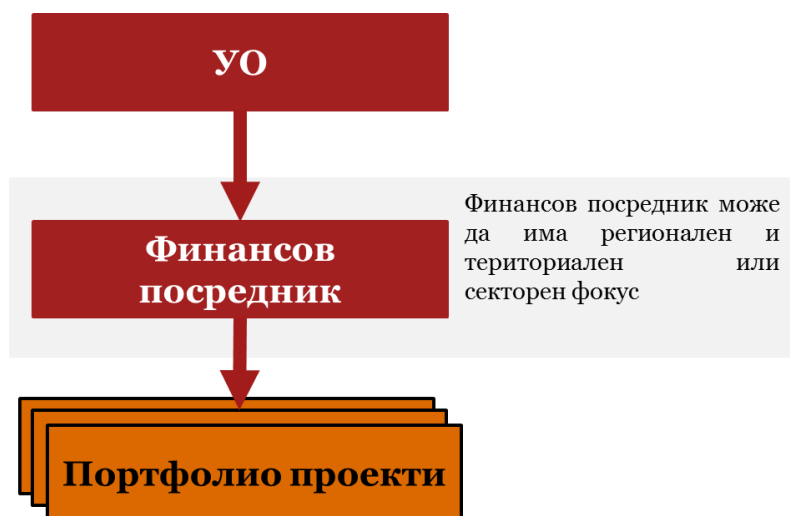
Съществуват три възможни опции за структуриране на финансовите инструменти според Регламента за общоприложимите разпоредби за програмния период 2014-2020 г. Те са представени в този подраздел на изследването и са предмет на изискванията на бъдещите регламенти. Те са представени с примери във Фигура 25 по-долу.

Фигура 26: Различните възможни опции за структуриране на финансови инструменти

Източник: PwC, 2014.

8.3.1. Опция 1: структуриране на финансов инструмент без участието на фонд, инвестиращ в други фондове

При изработване на един финансов инструмент, опростената финансова структура е най-подходящото решение. Както е демонстрирано във Фигура 26, УО директно ще захранва с инвестиции финансовия посредник, който от своя страна ще ги прехвърля в различни проекти с участието на частни лица или микропредприятия, отговарящи на условията по ОП РЧР.

Фигура 27: Функционална диаграма на Финансов инструмент без Фонд на фондовете

Източник: CRP, PwC, 2014.

Ако УО няма вътрешен капацитет и експертен опит при операции с финансови инструменти, управление на фондове на ЕС или финансови компетенции; препоръчително е УО да осигури техническа помощ за изграждане на необходимия капацитет за управление на финансовия посредник. Предимствата и слабостите на тази опция са описани подробно в долната таблица.

Таблица 25: Предимства и слабости на управленска структура, в която не се използва фонд, инвестиращ в други фондове.

Предимства	Слабости
• Когато финансовият посредник е вече съществуващ субект може бързо да се пристъпи към изпълнение и въвеждане в дейност. • Контрол върху условията за изпълнение.	• Трудно е да се извършва дейност в съответствие с Член 38 на РОР. • Разпространение на финансови инструменти съгласно специализацията на съществуващите субекти, съпътствано от загуба на стратегическата визия за предназначението на инструментите като цяло. В резултат се наблюдава загуба на гъвкавостта и фрагментиране на процесите на мониторинг и отчитане. • Ограничена синергия между различните инструменти. • Риск от конфликт на интереси, политическо влияние и ограничени възможности за внедряване. • Повишен одитен риск и риск от недопустими разходи.

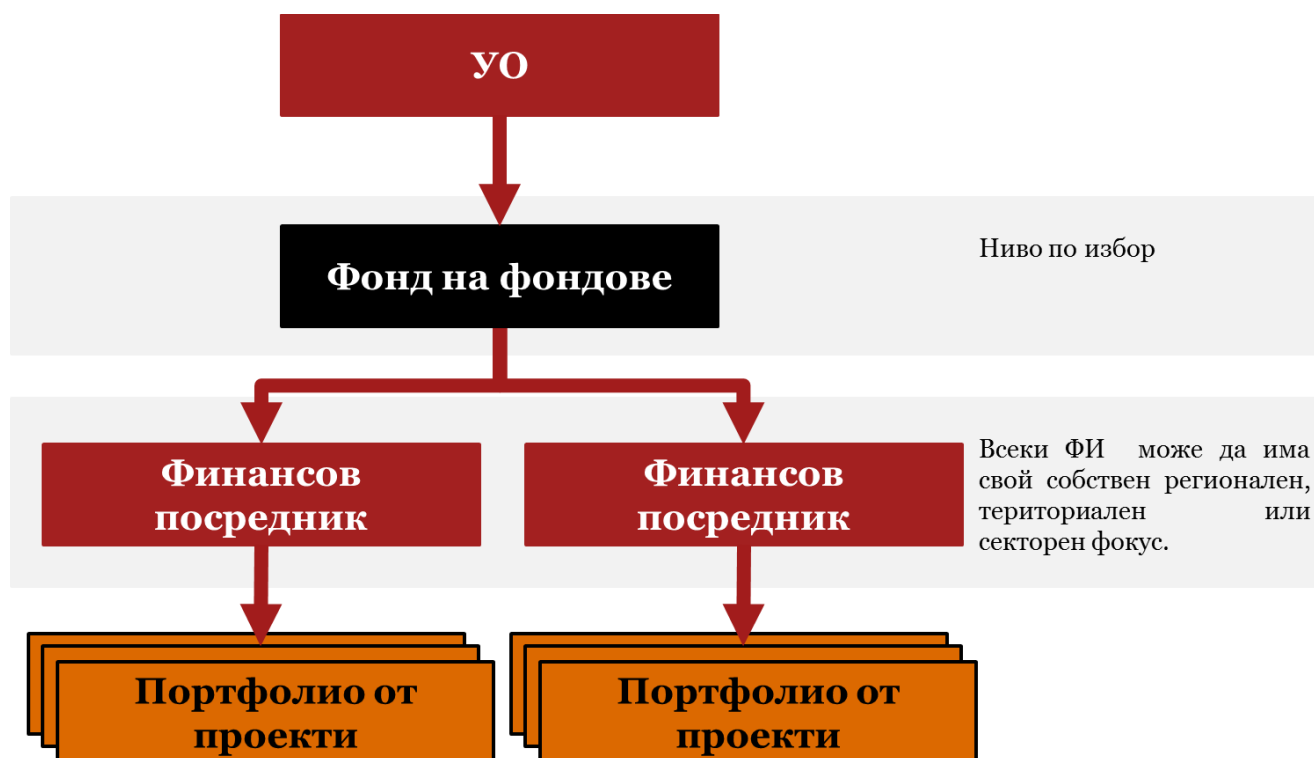
Източник: PwC, 2014.

8.3.2. Опция 2: Структуриране на финансов инструмент с участието на фонд, инвестиращ в други фондове

Втората възможна опция е да се структурират няколко финансови инструмента в рамките на фонд, инвестиращ в други фондове. На базата на миналия опит, това е препоръчителният вариант при работа с финансови инструменти. Допълнителната полза се състои във факта, че фонд, инвестиращ в други

фондове, може да бъде бенефициент както на фондове на ЕС, така и на национално и регионално съфинансиране. Фигура 27 по-долу представя илюстрация на такава структура.

Фигура 28: Функционална диаграма за структуриране на Финансов инструмент с Фонд на фондовете



Фондът на фондовете ще има за цел осигуряването на финансиране за проекти, индивиди или микропредприятия от сектора или е мултифункционален по природа. По силата на действащите разпоредби, съществуват няколко начина да се управлява подобен фонд; Регламентът за общо приложение на разпоредбата (CPR) заявява, че това управление може да се възложи на ЕИБ или друга подобна организация.

Таблица 26: Предимства и недостатъци на управленска структура, използваща Фонд на фондовете

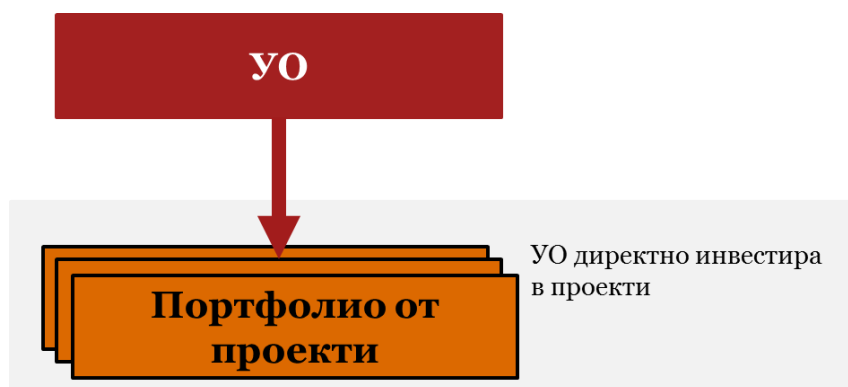
Предимства	Недостатъци
- Допуска възможността за финансово участие от страна на институцията, управляваща Фонда на фондовете; - Допуска групирането на няколко финансови инструмента под шапката на структурата Фонд на фондовете. Това ще осигури на управителя на Фонда на фондовете стратегически поглед върху инструментите като сбор, допуска по-голяма гъвкавост между тях, както и	- Няма директен контрол върху внедряването на инструментите; - Сроковете и условията за управлението на фонда трябва да се договарят; - Зависимост от условия, предложени от управителя на фонда.

- консолидация на отчетността;
- Потенциални синергии между различните финансови инструменти;
- Намален риск от конфликт на интереси между опитни управители на фондове и финансови посредници;
- Намален риск от политическо въздействие;
- Нараснали възможности за разгръщане.

8.3.3. Вариант 3: Управляващият орган осигурява помощ чрез финансови инструменти директно на крайните бенефициенти

Третият вариант е Управляващият орган да управлява самите Финансови инструменти вместо финансов посредник или посредством Фонд на фондовете (Фигура 28).

Фигура 29: Управляващият орган осигурява подкрепа за проектите



Управляващият орган също има възможността да осъществява изплащането на заеми, както и да осигурява гаранции или капитал без да ангажира структура Фонд на фондовете, в съответствие с чл.38(4)(с). Този вариант не изисква финансов споразумение, а „Доклад за стратегията”, както е упоменато в **CPR**. Следователно таксите за управление не са фактор, макар че може да възникне необходимостта да се плати някаква такса, ако се наложи Управляващият орган да осигури техническа помощ.

Таблица 27: Предимства и недостатъци на директното финансиране от Управляващия орган

Предимства	Недостатъци
• Няма нужда от финансово споразумение, само от доклад за стратегията; • Бързо утвърждаване и управление на финансиращите дейности, в случай че Управляващият орган притежава необходимия капацитет; • Намаляване на усилията, свързани с	• Ако Управляващият орган не притежава необходимите качества и експертиза, учредяването и управлението на Финансовия инструмент би било проблематично; • Ограничено съвместно действие с други Финансови инструменти;

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> мониторинга и отчетността; По-голям директен контрол върху операциите. | <ul style="list-style-type: none"> Невъзможност за предплащания; По-големи одитни рискове, както и рискове за необосновани разходи; По-голям риск за конфликт на интереси, политически натиск и ограничени възможности за разгръщане; Нямащ право на такси за управление, с изключение на такси за техническа помощ. |
|---|--|

Този вариант е за предпочитане, когато Управляващият орган има достатъчно опит и технически познания по въпросите на заемите и гаранциите. Трябва да се отбележи, че този вариант не е приложим във всички държави-членки, тъй като се определя от националното законодателство.

На базата на тези 3 опции, следващата глава предлага структури на управление

8.4. Предложение за структуриране на специализиран финансов инструмент за развитието на човешките ресурси

Анализът на търсенето и предлагането на финансови продукти за финансиране на целеви групи и крайни получатели в бъдещата ОП РЧР, описанието на индикативния финансов недостиг, както и определянето на пазарните слабости, предполага наличие на потенциал за създаване на специализирани финансови инструменти за предоставяне на микро-гаранции, лични микрокредити и бизнес микрокредити.

Анализът на различните аспекти на пазара сочи, че е налице значително търсене на финансови решения. Малко вероятно е обаче те да бъдат изпълнени с помощта на финансиране от страна на търговски банки и ПФИ и без публична намеса, тъй като макроикономическата среда в страната в дадения момент не е благоприятна за инвестиране във високорискови проекти, частният сектор често възприема крайните получатели като неподходящи банкови клиенти, лихвените проценти са високи, размерът на предлаганите микрокредитни продукти е ограничен или дори незначителен, секторът на микрофинансирането към момента не е разработен и структуриран за покриване на потенциалното търсене, а социално-икономическият сектор не е достатъчно ясно дефиниран, за да позволи финансиране, различно от предоставянето на безвъзмездна помощ.

Идентифицирали сме три финансови инструмента, необходими за подобряването на достъпа до финансиране за лица, застрашени от бедност или социално изключване на територията на страната, а именно: микро-гаранции, лични микрокредити и бизнес микрокредити.

Предвид на анализирания в рамките на настоящата разработка елементи, предлагаме две структури за управление и на предложените финансови инструменти. Техните основни характеристики са:

- за **първата предложена структура** – левъридж на бъдещия фонд на фондове⁸⁶, който ще бъде разработен за средствата от ЕСИ фондовете по Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“ (ОПИК). Предложението е сходно на описания по-горе Вариант 2, като

⁸⁶ Името на фонда все още не е определено. Затова тук се използва по-общо название за обозначаването му.

надгражда опита, натрупан в рамките на холдинговия фонд по JEREMIE в програмния период 2007-2013 г.; и

- за **втората предложена структура** – левъридж на Националния гаранционен фонд за инструмента за микро-гаранции от една страна и създаването на инструменти за лични микрокредити и бизнес микрокредити с помощта на търговски банки и инструменти за микрофинансиране – от друга. Тази структура няма да включва основаване на фонд на фондове и е сходна на описания по-горе Вариант 1, като надгражда опита на Националния гаранционен фонд, както и този на търговските банки и ПФИ, натрупан в рамките на предходни финансови инструменти, които може и да не са свързани с микрокредитиране.

Двете предложени структури са подробно описани в следващите подраздели.

В рамките и на двете структури, Управляващият орган ще контролира разходването на портфейла на всеки финансов инструмент, който трябва да бъде определен и да съответства на приоритетни оси 1 и 2 на ОП РЧР. Както вече споменахме, Управляващият орган може да допълва тези финансови инструменти с безвъзмездна финансова помощ и услуги за оказване на техническа помощ.

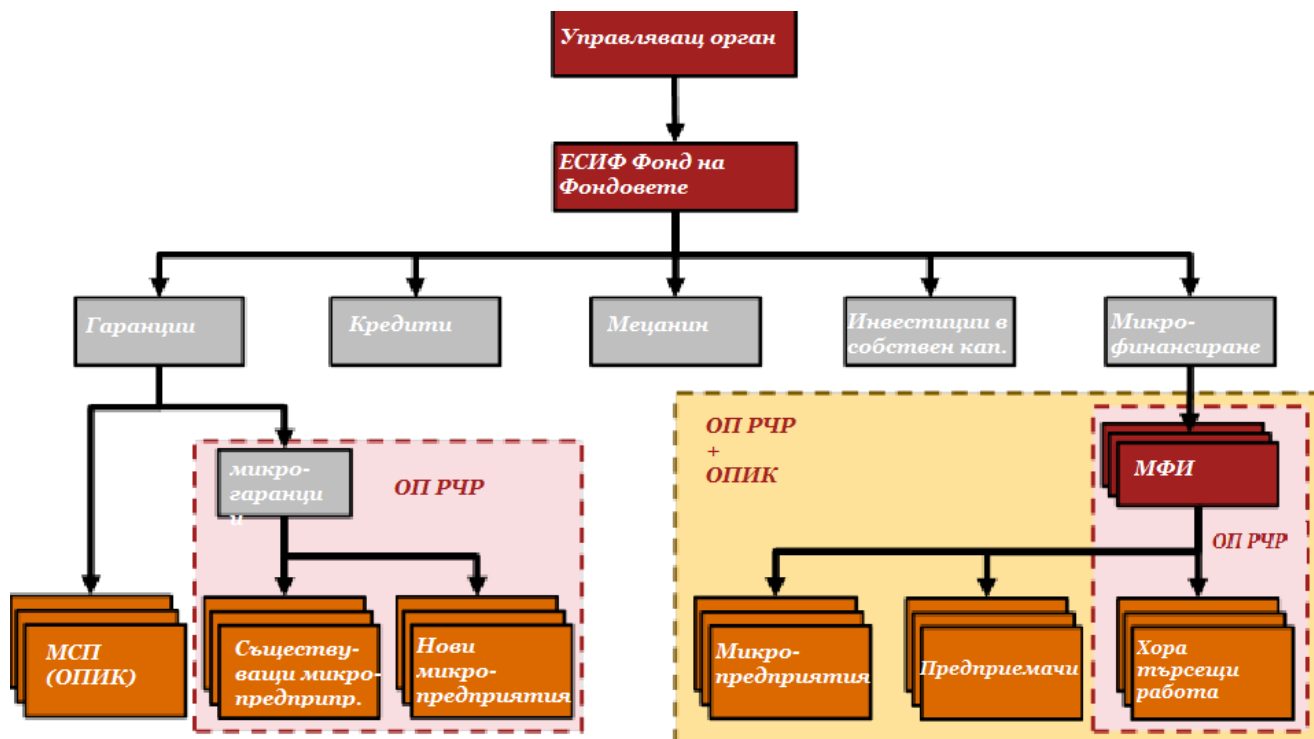
8.4.1. Предложение за структура № 1 – левъридж на бъдещия фонд на фондове по ЕСИФ

Първата предложена структура се състои в използване на бъдещия фонд на фондове по ЕСИФ, който ще бъде основан в рамките на ОПИК през програмния период 2014-2020 г. В тази ситуация, Управляващият орган ще инвестира във фонда на фондове, като определя и насочва средствата към дефинираните в ОП РЧР целеви групи. След което:

- Гаранционният фонд може да включва фонд за микро-гаранции, който предлага подобни инструменти на съществуващи и новосъздадени микропредприятия, към които ще е насочена ОП РЧР;
- Фондът за микрофинансиране може:
 - да включва конкретен подфонд, който предлага лични микрокредити на търсещи работа лица; и едновременно с това
 - бизнес микрокредити, които могат да бъдат предоставяни на микропредприятия и предприемачи, като се фокусират върху конкретни целеви групи и крайни ползватели, определени в ОП РЧР (т.е., микропредприятия с временни затруднения, учебни центрове, социални предприятия, социално изключени предприемачи и социални предприемачи), докато финансирането по ЕСИ фондовете в рамките на ОПИК ще е насочено към иновативни микропредприятия и предприемачи, които не са застрашени от бедност.

Първата предложена структура е графично представена на фигура 30 по-долу.

Фигура 30: Предложение за структура № 1 за финансовите инструменти в рамките на ОП РЧР за периода 2014-2020 г.



Източник: PwC, 2014 г.

Така предложената структура ще генерира най-високата потенциална добавена стойност, като потенциалът за постигане на левъридж също се увеличава до максимална степен. Това е най-подходящият вариант предвид условията на българския пазар. Независимо от това, с цел да предложим на Управляващия орган и друг удачен вариант за структуриране на финансовите инструменти, в следващия подраздел описваме второ предложение за структура.

8.4.2. Предложение за структура № 2 – финансови инструменти без фонд на фондове

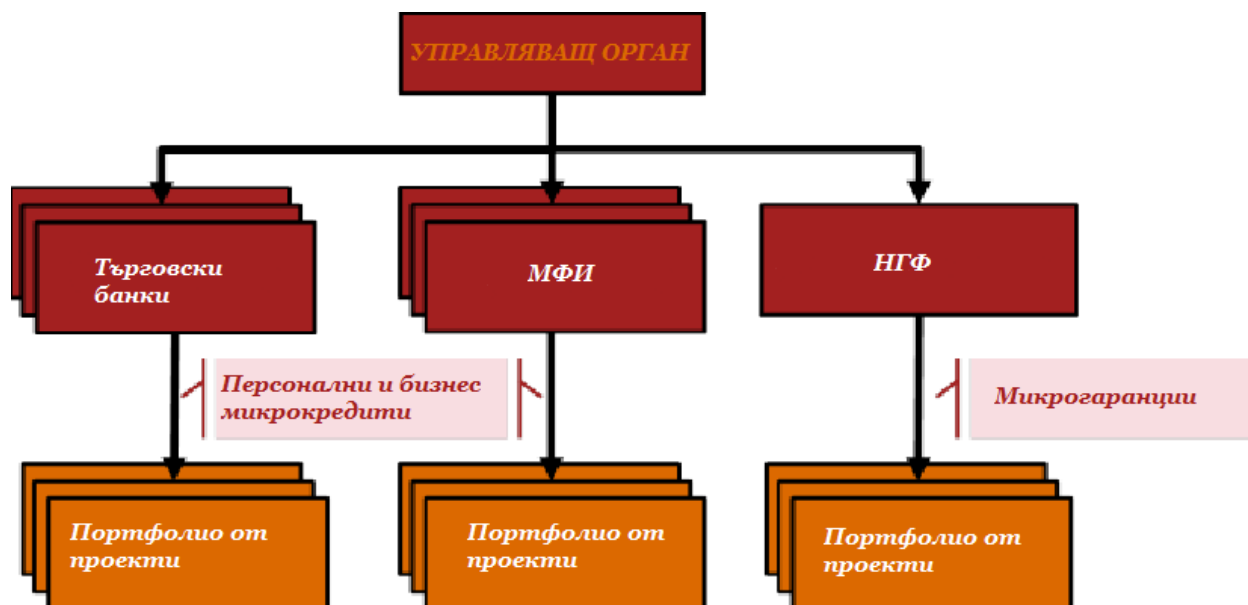
Втората предложена структура се състои в разработване на финансовите инструменти без фонд на фондове, но чрез финансови посредници, както вече беше описано в първото предложение. При тази ситуация, Управляващият орган ще инвестира средства в различни финансови посредници, в зависимост от инструмента, чиято изработка и изпълнение предстои. Например:

- Националният гаранционен фонд може да включва микрогаранционен фонд, който ще се финансира със средства от ОП РЧР и ще предоставя микро-гаранции на съществуващи и нови микропредприятия; едновременно с което
- лични и бизнес микрокредити ще се предоставят на съществуващи микропредприятия, нови микропредприятия и предприятия с помощта на търговски банки и/или институции за микрофинансиране.

Всички финансови посредници ще трябва да се насочат към конкретните целеви групи и крайни получатели, определени в ОП РЧР, а именно микропредприятия с временни затруднения, учебни центрове, социални предприятия, социално изключени предприемачи и социални предприемачи. Що се отнася до продуктите, личните микрокредити ще са предназначени изключително за незаети лица (както и социално изключени или застрашени от бедност лица), които желаят да финансират обучение или се нуждаят от средства за покриване на разходи за мобилност и осигуряване на по-добър достъп до пазара на труда.

Втората предложена структура е графично представена на фигура 31 **Error! Reference source not found.** по-долу.

Фигура 31: Предложение за структура № 2 за финансовите инструменти в рамките на ОП РЧР за периода 2014-2020 г.



Източник: РwC, 2014 г.

Важно е да се уточни и за двете предложени структури, че характеристиките на фондовете и подфондовете трябва да бъдат детайлно анализирани и валидирани преди самото създаване и стартиране на фондовете.

8.5. Оценка на пропорционалността на финансовите средства за инвестиции чрез ФИ

В настоящата глава са представени индикативни суми като прогнози за потенциалното разпределение на средства по трите потенциални ФИ, определени в анализа. Сумите са следните:

- Инструмент за микро-гаранции: 10 млн. евро;

- Инструмент за лично микрофинансиране: 5 млн. евро;
- Инструмент за бизнес микрофинансиране: 5 млн. евро.

Предложените суми се основават на оценките от анализа, представен в настоящия доклад. Важно е обаче да се има предвид следното:

- Търсенето, което беше изчислено в съответния раздел на анализа, показва изключително големи нужди от финансиране. Получената прогнозна стойност обаче е представена като индикация за нуждите от финансиране от страната на доставчиците на средства, а не непременно от страната на ФИ.
- Основната слабост на пазара, която е от значение и представлява значителна пречка пред потенциалните бенефициенти, остава липсата на специализирани институции, които успешно да прилагат съответните ФИ. Представените стойности отчитат този недостатък, с което се обяснява и консервативният им характер.
- Представените суми са реалистични според пазарната реалност и ще са в състояние да генерират добавена стойност, съгласно раздел 7, и да стимулират развитието на посреднически пазар и най-вече ПФИ с по-голяма степен на социална ориентация.

9. План за действие по изпълнение, мониторинг и оценка на финансовите инструменти

В настоящия раздел е представен планът на необходимите действия за създаване на ФИ, съгласно вече предложеното в раздел 8, ако УО реши да създаде Фонд на фондовете, който да управлява инвестицията на ЕСФ чрез ФИ. В случай че УО избере да инвестира в ХФ JEREMIE, необходимите етапи по тази инвестиция също ще бъдат представени. Действията са представени в хронологичен порядък – като се започне от стратегическото им валидиране и се мине през целия процес на мониторинг и оценка, последващ тяхното изпълнение фигура 31.

Фигура 32: План за действие за изпълнение на ФИ



9.1. Валидиране на финансовите инструменти

Внедряването на ФИ за развитие на човешките ресурси трябва да бъде обвързана с стратегиите на националната политика и трябва да са съобразени с регулаторната рамка за кохезионната политика 2014-2020 за да получат, разпределените чрез оперативната програма, средства.

Съответствие със стратегията на политиката на сближаване 2014-2020 г. и българската ОП РЧР

Условие за финансирането на ФИ по Общата стратегическа рамка (ОСР), вкл. и ЕСФ в областта на социалното приобщаване и борба с бедността, както и за допустимостта на финансираните проекти за отпускане на такива средства, е те да съответстват на:

- стратегията на ЕС за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж „Европа 2020“;
- Общата стратегическа рамка и нейните 11 тематични цели. Инвестиционната стратегия на ФИ ще допринесе за постигането на „тематична концентрация“⁸⁷, съгласно която всяка страна-членка трябва да заделва поне 80% от средствата, отпуснати от ЕФРР, за една или повече от следните четири тематични цели:
- ТЦ 8: Насърчаване на заетостта и подпомагане на трудовата мобилност;
- ТЦ 9: Насърчаване на социалното приобщаване и борбата с бедността;
- ТЦ 10: Инвестиране в образованието, обучението, включително професионално обучение за придобиване на умения и ученето през целия живот
- ТЦ 11: Увеличаване на институционалния капацитет и ефективност на публичната администрация
- приоритетите на оперативната програма на България за развитие на човешките ресурси за периода 2014-2020 г. (раздел 3), която е в процес на обсъждане с Европейската комисия и се очаква да бъде окончателно одобрена до края на годината (2014).

Инвестициите по отделните ФИ трябва да съответстват на горепосочените елементи. Стратегията за гарантиране на съответствието ще бъде определена по няколко начина:

- в рамките на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“;
- в рамките на инвестиционната стратегия на фонда на фондове;

Стартиране на кампания за повишаване на информираността на различните участници

България няма опит в използването на финансови инструменти в областта на социалното приобщаване. Използването на такъв тип инструменти изисква способност за анализиране на проектите и познаване на концепциите за възвращаемост на инвестициите и за бизнес план.

В този смисъл е изключително важно кампанията за повишаване на информираността да започне на ранен етап. Необходимо е местните и регионални заинтересовани страни, които потенциално биха могли да участват в изпълнението на ФИ, да бъдат запознати с интегрирания подход на проектната структура, принципа на възвращаемост на инвестициите и рециклирането на финансови средства за осигуряване на револвиращ ефект.

Техническата помощ може да играе важна роля за повишаването на информираността, което може да бъде допълнено с практическа помощ за потенциалните бенефициенти.

⁸⁷ Чл. 9 от предложението за Регламент за ЕФРР

Извършване на предварителна оценка

Министерство на Финансите е възложило извършването на настоящата предварителна оценка на финансовите инструменти, съгласно постановленията на РОР, с цел идентифициране на евентуална пазарна неефективност или неоптимални инвестиционни ситуации и определяне на съответните нужди от инвестиции, потенциалното участие на частния сектор и добавената стойност на всички реализирани ФИ. Този процес помага да се избегнат повторенията и несъответствията между финансовите инструменти, прилагани от различните играчи на различни нива, както и да се избегнат всички възможни нарушения на пазара. Таблица 29 представя основния компонент на настоящия доклад, който е един от елементите от изпълнението на предварителната оценка.

По време на фазата на изпълнение, ще бъде необходимо да се задълбочи разбирането на УО за правните аспекти на стартирането на действията (Раздели 3.5 и 7.3).

Таблица 28: Основни елементи на предварителната оценка

Компонент на предварителната оценка (член 32)	Съответен елемент от настоящата разработка, който отразява дадения критерий
а. Анализ на случаите на пазарна неефективност, неоптимални инвестиционни ситуации и инвестиционни нужди за областите на политиката и тематичните цели или инвестиционните приоритети, за които да се намери решение с цел да се способства за постигането на специфичните цели, заложи в даден приоритет, които ще бъдат подкрепени чрез финансовите инструменти	6.1 Анализ на текущата финансова ситуация във връзка с развитието на човешките ресурси в България 6.2. Привличане на финансиране за градско развитие в България 6.3. Определяне на пазарните неуспехи
б. Оценка на добавената стойност на финансовите инструменти, за които се обмисля да бъдат подкрепени от европейските структурни и инвестиционни фондове, съгласуваност с други форми на публична интервенция, насочени към същия пазар, евентуалното наличие на държавни помощи, пропорционалността на предвижданите интервенции и мерки за свеждане до минимум на нарушаването на пазара	7. Оценка на добавената стойност 8. Препоръки за инвестиционни стратегии за специален финансов инструмент за градско развитие в България
с. Предварителна оценка на допълнителните публични и частни ресурси, които потенциално ще бъдат събрани от финансовия инструмент до равнището на крайния получател (очакван левъридж), включително, когато е целесъобразно, оценка на потребността от преференциално възнаграждение за привличане на насрещни ресурси от частни инвеститори, както и неговия размер, и/или описание на механизмите, които ще се използват за установяване на потребността и размера на	8. Препоръки за инвестиционни стратегии за специален финансов инструмент за градско развитие в България 8.3. Предложение за структуриране на специални финансови инструменти в България

това преференциално възнаграждение, например конкурентен или целесъобразно независим процес на оценяване	
d. Оценка на изводите, извлечени от подобни инструменти и направени от държавата-членка предварителни оценки в миналото, както и начините за прилагане на тези изводи в бъдеще	6. Анализ на текущата финансова ситуация във връзка с развитието на човешките ресурси в България 6.2. Анализ на предлагането на финансови участници за градско развитие в България
e. Предлаганата инвестиционна стратегия, включително разглеждане на вариантите за уредба за изпълнението по смисъла на член 33, финансовите продукти, които ще се предлагат, целевите крайни получатели, и предвижданото съчетаване с безвъзмездни средства, където е уместно	8.1 Препоръки за инвестиционни стратегии за специален финансов инструмент за градско развитие в България 8.2 Възможности за структуриране на финансовия инструмент 8.3. Предложение за структуриране на специални финансови инструменти в България
f. Посочване на очакваните резултати и как съответният финансов инструмент се очаква да допринесе за постигането на специфичните цели, определени в рамките на съответния приоритет, включително показателите за този принос	8. Препоръки за инвестиционни стратегии за специален финансов инструмент за градско развитие в България 8.3. Предложение за структуриране на специални финансови инструменти в България
g. Разпоредбите, които дават възможност за преразглеждане и актуализиране на предварителната оценка съгласно изискванията в хода на изпълнението на който и да е финансов инструмент, който се е изпълнявал въз основа на тази оценка, когато по време на фазата на изпълнението управляващият орган прецени, че предварителната оценка може вече да не отразява точно пазарните условия по време на изпълнението	9.6 Използване на резултатите за коригиращи действия 9.7 Насоки за определяне и остойностяване на очакваните резултати

9.2. Създаване на фонд на фондове

Както беше уточнено в раздел 8.4, възможно е създаването на специализирани финансови инструменти за развитие на човешките ресурси в България да включва и създаване на фонд на фондове. Това ще осигури възможност за по-бързо изпълнение на ФИ, като, при необходимост, е възможно и премахването му като вариант след първоначалния етап на изпълнението, в случай, че УО и регионалните организации демонстрират способност да поемат съответните отговорности. .

Състав на управителния орган на финансовия инструмент

Управлението на ФИ се осъществява от инвестиционен комитет, който е надзорен орган по управлението на фонда на фондове. В състава на инвестиционния комитет следва да влязат представители на УО и на съответните публични заинтересовани страни и министерства, както и на други съинвеститори.

Структурата на управителния орган на ФИ трябва да обединява политическата, административна и финансова компетентност на страната. Като минимум трябва да бъдат включени представители на

държавната власт, основните партньори в приоритетните области, Националният гаранционен фонд и други финансови институции.

Разработване на инвестиционна стратегия

Инвестиционната стратегия на фонда на фондове следва да определи политиката и инвестиционните цели, които да съответстват на целите на ОП РЧР, както и, когато това е възможно, на съществуващите национални стратегии за регионално развитие. Основната цел на стратегията е да определи избора на инвестиции за програмиране и изпълнение на специализирани финансови инструменти.

Като минимум инвестиционната стратегия трябва да съдържа⁸⁸:

- целеви групи;
- предлагани инвестиционни продукти;
- прогноза на средствата, които ще бъдат инвестирани във фонда
- инвестиционни ограничения и инвестиционен контрол;
- общи критерии за подбор и оценка на фондовете (напр. видове подходяща структура за управление на фонд);
- разпоредби, свързани с повторно използване на средства.

Инвестиционната стратегия на фонда на фондове обикновено е част от инвестиционното споразумение, което се сключва между управляващия орган и ръководителя на инвестиционния фонд.

Избор на управител на фонда на фондове

Съгласно чл. 33, ал. 4, буква б) от Регламента за общоприложимите разпоредби Управляващият орган може да поверява изпълнението на задачи на:

- Европейската инвестиционна банка;
- международни финансови институции, в които България е акционер, или финансови институции, установени в България и целящи постигане на публичен интерес под контрола на публичен орган, избран в съответствие с правилата на ЕС и националните правила;
- публичноправна или частноправна организация, избрана в съответствие с правилата на ЕС и националните правила.

Към настоящия момент не съществува Фонд на фондовете. ЕИФ би могъл да бъде временен партньор при въвеждането на ФИ, като след началния етап на внедряване ще цели прехвърлянето на администрацията на фонда към специално обособен орган под национално ръководство.

Сключване на финансово споразумение с управляващия орган

След избора на управител на фонда е необходимо да се сключи финансово споразумение между УО и фонда на фондове. Ако УО е юридическо лице, различно от Министерството на труда и социалната политика, финансовото споразумение може да бъде тристранно, доколкото регионалният съвет също ще има финансово участие във фонда на фондове.

РОР (чл. 33, ал. 6) гласи, че лицата (като управителите на фонд на фондове), на които са поверени задачи по изпълнението, трябва да открият доверителни сметки на свое име и от името на управляващия орган. Активите в доверителните сметки следва да се управляват в съответствие с

⁸⁸JESSICA – Наръчник на холдингов фонд. ЕИБ-ГД „Регионална политика“, ноември 2010 г.

принципа на доброто финансово управление, като се следват подходящи правила за предпазливост и сметките имат достатъчна ликвидност.

9.3. Избор на финансови посредници

Както беше уточнено в раздел 8.4, има два варианта, които трябва да се разгледат:

- Фонд на фондовете, базиран на опита от ХФ JEREMIE
- Финансови посредници

Определяне на участниците

За изпълнението на фондовете е необходимо да се идентифицират публични и частни участници, които да се включат в съфинансирането и в съвместните инвестиции, както и да се определи естеството на тяхното участие (финансово или в натура).

Избор на метод за подбор на финансовите посредници

За избора на финансовите посредници трябва да се организира прозрачна и недискриминационна процедура. Съгласно чл. 33, ал. 5 от Регламента за общите разпоредби управителите на фондове на фондовете могат да поверят част от изпълнението на финансови посредници⁸⁹. Финансовите посредници се избират въз основа на открити, прозрачни, пропорционални и недискриминационни процедури, като се избягва конфликт на интереси. В този смисъл изборът на финансови посредници трябва да се осъществи чрез процедура за обществена поръчка. Изборът на процедура зависи от целта на даден финансов посредник и степента на конкуренция между потенциалните кандидати. Най-често се прибегва до открити или ограничени процедури. Предложенията за регламенти не съдържат допълнителни подробности относно избора на фондове.

Процедура на подбор

Фондът на фондове обявява процедура за заявяване на интерес, като публикува съответните технически спецификации, получава предложения от различни кандидати и избира управител. В случай че проекти, съвместими със ФИ, конкретно насочен към развитие на човешките ресурси, са се появили вследствие на предварително проведена кампания, изборът на финансов посредник може да се извърши въз основа на целеви групи.

Независимо че подборът се извършва директно от управителя на фонда на фондове, управителният орган на дадения ФИ (инвестиционният комитет) също следва да вземе участие.

Сключване на финансови споразумения между всеки финансов посредник и фонда на фондове

В случай, че това бъде утвърдено в правилника за прилагане на Регламента за общоприложимите разпоредби, между инвестиционния фонд и всеки един финансов посредник следва да се сключи финансово споразумение. Споразумението определя реда и условията на участие във фонда на фондове на всеки един от избраните посредници, плановете за инвестиции и техните режими на действие.

⁸⁹ При условие че те гарантират на своя отговорност, че финансовите посредници удовлетворяват критериите, определени в член 57 и член 131, първа алинея, точка 1а) и трета алинея от Финансовия регламент.

След сключването на финансовото споразумение, управляващият орган може да захрани фонда на фондове със средства от ЕСФ, който на свой ред ги инвестира във финансовите посредници в зависимост от съответните им инвестиционни планове. След това финансовите посредници набират нови средства от други публични и частни участници. В случай че бъде утвърдено в окончателните регламенти за периода 2014-2020 г., възможно е структурирането на националния публичен контрагент, който реализира ЕСФ, да се извърши на различни нива (фонд на фондове, финансов посредник или на ниво целеви групи).

9.4. Операции

Процедури за подбор на проекти

След назначаването си финансовите посредници определят критериите за допустимост и процедурите за подбор на проекти при спазване на правилата за допустимост и приоритетите на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“.

Информирание на потенциалните бенефициенти

Необходимо ще бъде да се организират комуникационни дейности, насочени към потенциалните бенефициенти на финансовите посредници, които коректно да ги информират за функционирането на ФИ и критериите за допустимост на различните фондове. Особено важно ще е да се подпомогне подготовката на техните проекти, така че те да могат да се възползват от механизма.

Напълно възможно е да се наложи и оказване на техническа помощ на бенефициентите за подготовката на техните проекти. Такава може да бъде предоставена от различни организации при гарантиране на недопускане на потенциален конфликт на интереси по отношение на ролята им в дадения ФИ. Като се има предвид липсата на опит с ФИ в България, възможно е тази задача да бъде възложена и на външен консултант или на консултантските служби на ЕИБ.

9.5. Мониторинг и оценка

9.5.1. Мониторинг

Фондът на фондове в сътрудничество с финансовите посредници ще създаде система за мониторинг и оценка на финансовите инструменти, предназначени за приоритетните области. Системата трябва да включва:

- процедури за гарантиране на прозрачност при изпълнението на инструментите;
- индикатори за социално-икономическите ползи от проектите, към които са насочени инвестициите;
- индикатори за физически мониторинг;
- индикатори за финансов мониторинг – що се отнася до финансовия мониторинг, РОР (член 34, ал.1) гласи, че управителите на специални фондове и на фондове на фондове трябва да изготвят редовни доклади за наблюдението на операциите и да ги предават на организацията за управление и контрол на разходите в началото на акредитирания програмен период.

Редовен мониторинг

С оглед гарантиране на редовен мониторинг на програмата и внасяне на необходимите корекции, свързани с нейните политически или финансови приоритети, Комисията изготвя първоначален

качествен и количествен мониторингов доклад за първата година и още два доклада, всеки от които обхваща следващия двугодишен период.

В своята цялост редовните доклади обхващат:

- резултатите от изпълнението на програмата и най-вече:
- степента, до която са приложени принципите на равенство между мъжете и жените и равенство между половете, както и
- как въпросите от антидискриминационен характер, вкл. въпроси относно достъпността, са включени в дейностите по програмата.

Ще са необходими и ангажираност и съдействие от страна на местните УО, при което последните ще могат да използват докладите за оценка и анализ на постиженията и недостатъците по ОП и съответно за инициране на промени в използването на ФИ или внасяне на други структурни и оперативни корекции, с цел да се гарантира гладкото изпълнение и фокуса на ОП върху постигането на резултати. Избраната оперативна структура и избраните ФИ, а също и осезаемите ефекти и резултати от програмата, ще залегнат в основата на първоначалните доклади.

Годишни доклади

Предвид на специфичните процедури и структури за реализация на ФИ, осигуряването на контрол по информацията относно използването на бюджетните средства от ЕСИ фондовете е от решаващо значение за всички заинтересовани страни, тъй като съдържа индикации за реалното изпълнение на финансираните инструменти и, при необходимост, за нужните корекции за осигуряване на тяхната ефективност. В този смисъл POP (член 40) гласи, че УО трябва да изпращат на Комисията „специален доклад за дейностите, свързани с финансовите инструменти“ под формата на приложение към годишния доклад за изпълнението на оперативната програма.

Докладът следва да съдържа следната информация:

- името на програмата и приоритета, в рамките на който е отпусната помощта от ЕСИ фондовете;
- описание на финансовите механизми и методите за изпълнение;
- определяне на организациите, на които са поверени задачите по изпълнението;
- общият отпуснат ресурс – по програма, приоритет и мярка, в рамките на ФИ, за който се отнасят исканията за плащане, изпратени до Комисията;
- общият размер на отпуснатата или заделена за договори за поръчителство помощ от ФИ за крайните получатели – по програма и приоритет или мярка, за която се отнасят исканията за плащане, изпратени до Комисията;
- постъпленията по ФИ и съответните вноски;
- мултипликационният ефект на инвестициите по ФИ и стойността на инвестициите и участията;
- приносът на ФИ за постигане на програмните индикатори и на съответния приоритет.

9.5.2. Оценка

Регламентът за европейските структурни и инвестиционни фондове (ЕСИ фондовете)⁹⁰ за периода 2014-2020 г. представлява радикална промяна за оперативните програми. Регламентът за общоприложимите

⁹⁰ Регламент (ЕС) № 1303/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 17 декември 2013 г. за определяне на общоприложими разпоредби за ЕСИ фондовете, наричан POP (Регламент за общоприложимите разпоредби) в рамките на настоящия документ

разпоредби (ROP) поставя акцент върху програмните цели, логиката на интервенция за постигане на очакваните резултати и оценката на ефективността и въздействието. Поставя се и изискване за годишно отчитане от страна на управляващите органи и Комисията на продуктите и резултатите, вкл. констатации от извършените оценки в приложимите случаи. В предходните програмни периоди тенденцията беше оценките да се концентрират основно върху въпроси, свързани с изпълнението, а не върху отчитане на въздействието. За периода 2014-2020 г. обаче ROP поставя изискване към управляващите органи за извършване на оценки за определяне на ефекта от изпълнението на програмите по ЕСИ фондовете.

Оценките следва да се използват за подобряване на ефективността и ефикасността на програмите, както и за определяне на тяхното въздействие. Целта е да се подобри представата за това какво работи и какво не, за да могат отговорните лица да вземат навременни решения в подкрепа на изпълнението на програмите и да се формулират изводи относно процеса на разработване на политики.

Междинна оценка

Междинната оценка на програмата следва да бъде извършена до 1 юли 2017 г. с цел да се измери в качествено и количествено отношение:

- постигнатият напредък в изпълнението на програмните цели;
- социалната среда в рамките на Съюза и настъпили значими промени, произтичащи от законодателството на Съюза;

дали средствата по програмата са използвани ефикасно и за оценка на нейната добавена стойност за Съюза.

Резултатите от междинната оценка се представят на съответните институции на ниво ЕС и включват всички страни в рамките на Съюза, където дадената програмата е активна. Това ще изисква принос и съдействие от страна на местните УО и ще представлява първият задълбочен преглед на напредъка по програмата. Въз основа на съставения доклад ще могат да бъдат идентифицирани необходими промени, които да се реализират на ниво ЕС, а също и на местно ниво от страна на УО.

Оценка в края на програмния период (2020 г.)

Преди да внесе предложение за удължаване на дадена програма след 2020 г., Комисията представя пред Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите, оценка на концептуалните силни и слаби страни на програмата за периода 2014-2020 г.

До 31 декември 2022 г. Комисията извършва последваща оценка на въздействието и добавената стойност за Съюза от изпълнението на програмата и изпраща доклада от оценката до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите.

Съдействие от страна на УО ще се търси при изготвянето на доклада, чиито основен акцент ще бъдат крайните резултати и постижения от изпълнението на програмата през програмния период. Цялостният успех на програмата, както и казусът за нейното удължаване след 2022 г., вкл. и използване на текущо прилаганите ФИ, ще бъде оценен именно на този етап.

9.6. Използване на резултатите за коригиращи действия

Като се следва системата за наблюдение и оценка, очакваните резултати ще бъдат оценени, след което могат да бъдат предприети корективни мерки на база на определени индикатори.

В случай че някоя от оценките покаже сериозни слабости в програмата, Комисията, ако е целесъобразно, представя предложение пред Европейския парламент и пред Съвета, включително подходящи изменения в програмата, да се вземат предвид резултатите от оценката.

Според Регламент (ЕС) № 1303/2013 на Европейския парламент и на съвета (член 37), УО може да реши, че в един момент предварителната оценка не отразява адекватно пазарните условия, които са налице по време на имплементацията и може да реши да промени програмата и да актуализира инвестиционната стратегия.

С цел да се предотврати необходимостта от подобни действия, е необходимо УО да използва оценките за преосмисляне и промяна на текущо прилаганите схеми за ФИ. В този процес е допустимо да се нанесат промени в индикаторите и да се извърши повторна оценка и преглед на финансовите посредници, както и на самото изпълнение на програмата в предварително зададените рамка и насоки от ЕК.

УО трябва да задържи своята гъвкавост по отношение на разпределение на средствата по ОП РЧР, с цел да може да пренасочи средства предназначени за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ към ФИ, при всяка една от приоритетните оси.

9.7. Насоки за определяне и остойностяване на очакваните резултати

За гарантирането на успешна оценка на постигането на програмните цели е задължително да бъдат направени оценки на всички инструменти в рамките на програмата, най-вече вкл. оперативни решения и практики. Независимо че основната цел трябва да бъде безпристрастна оценка на въздействието и ефекта от изпълнението на програмните дейности като цяло по отношение на определените ИП и ТЦ, за получаването на по-точна представа за ползите и слабостите на програмата, УО следва на първо място да се насочи към оценка на оперативната рамка на използваните ФИ, като проследява разделното им въздействие чрез подходящи и конкретни индикатори, след което сумира кумулативните им ефекти за получаване на пълна оценка на цялата програма.

В този смисъл определянето на цели, ориентирани към постигането на резултати, и процедура за практически мониторинг на предвижданите ФИ ще бъде от съществено значение за УО при наблюдението на изпълнението на ФИ и приноса към съответния/ните инвестиционен приоритет/и на ЕСИ фондовете, както и към общата/ите цел/и на дадената програма/ми. УО трябва да се стреми към оценка на съответните индикатори за резултат, продукт и изпълнение за постигане на ясна и пълна представа за пригодността и ефектите на ФИ.

Основните методологични стъпки за извършването на такава оценка за всеки отделен ФИ са представени на фигура 32 по-долу, а по-подробна информация по въпроса се съдържа в Приложение 9.

Фигура 33: Основни методологически стъпки за извършване на оценка на даден ФИ

Източник: Методология на РwC за предварителна оценка на финансови инструменти за периода 2014-2020 г.

9.8. Важна информация за системата за мониторинг и отчетност на финансовите инструменти

Както е показано на фигура 33, като част от стъпка 1 („Очаквани резултати“) при провеждането на оценка на напредъка, УО трябва да дефинира набор от специфични индикатори за всеки използван ФИ. Те трябва да са насочени към измерване на изпълнението на конкретните ФИ, във връзка с което е нужно те да бъдат ясно измерими и да могат да отчетат съответствието с предварително заложените ТЦ и ИП на програмата.

В зависимост от нуждите на УО и приложимите разпоредби могат да се определят три вида индикатори:

- **Индикатори за крайни продукти**

УО следва да използва набор от общоприложими индикатори, предварително определени в регламентите за отделните фондове или от съпътстващите документи, предоставени от Комисията. Индикаторите следва да включват различните форми на подкрепа за бенефициентите (включително техническа подкрепа), предоставяни чрез ФИ.

- **Индикатори за представяне**

Могат да бъдат обвързани с измерването на оперативната ефективност от изпълнението на ФИ (напр. разходи за управление, очаквани кредитни загуби).

- **Индикатори за резултат**

В съответствие с новия подход на ориентиране към постигането на резултати следва да се обърне специално внимание на определянето на ясни и измерими индикатори за резултат. Те трябва да позволяват недвусмислена интерпретация, да подлежат на статистическа валидация, реално да съответстват и да са пряко обвързани със специфичните цели на съответния инвестиционен приоритет или зона на действие, подпомагани от дадения ФИ.

По-долу са представени таблици с индикатори за избраните ФИ за ОП РЧР 2014-2020 г., както са описани в Раздел 8 на този доклад. Те представляват конкретни насоки към УО по отношение на измерването на ефективността и напредъка по всеки отделен ФИ. Разбира се възможно е да се наложи и коригиране на индикаторите, след привеждане в действие на съответния ФИ, а също и в зависимост от промени в целевите групи или използването и вида на избраните посредници.

Както се вижда от предходните части, планираното използване на ФИ в рамките на ОП РЧР 2014-2020 г. се отнася до ПО 1 „Подобряване достъпа до заетост и качеството на работните места“ и ПО 2 „Намаляване на бедността и насърчаване на социалното включване“.

9.8.1. Основен преглед на системата за мониторинг и оценка на очакваните резултати

На този етап от процеса на планиране не е възможно да се отиде твърде дълбоко в детайли относно резултатите на базата на индикаторите, които трябва да се използват за мониторинг на действието на ФИ и да се направят нужните промени в инвестиционната стратегия, както и в споразуменията за финансиране, но кратка презентация на трите основни елемента, които индикаторите на ФИ трябва да включват, е необходима:

- Индикатори дефинирани от ОП РЧР за наблюдение на прогреса на ФИ
- Стандартни финансови индикатори за оценка на представянето на фондовете
- Допълнителни индикатори за наблюдение и оценка, показващи дали специфичните цели на целевите групи са постигнати

Тъй като не са взети официални решения относно специфичните приоритетни оси, които ще бъдат включени в стратегията за ФИ, елементите по-долу са предложение, което може да се използва като база за взимане на подобно решение. Тези индикативни точки могат да бъдат приспособени и операционализирани по време на формулирането на споразумението за отпускане на средства, което ще определи целите и критериите за представянето на фонда на фондове на ЕСИФ и на събфондовете.

Примери за индикатори свързани с целевите групи се представени в Анекс 10. Тези индикатори са релевантни при наблюдението на постигнатото от ФИ в контекста на целевите групи на ОП РЧР.

Що се отнася до докладване, такова може да се прави:

На месечна база, за ключови данни като отпусната сума, брой кредити одобрени/подписани/отпуснати, брой на МСП получили подкрепа.

На тримесечна база за по-деликатна информация като разпределение между социални предприятия, центрове за обучение, новосъздадени и съществуващи компании, процентно увеличение в броя на новосъздадените микропредприятия, обем на кредитите по краен потребител.

Ако някои от индикаторите не достигат нужното ниво спрямо съответната периодичност, УО може да прецени да ревизира споразумението за финансиране, да стартира друга процедура по избор на финансови посредници и/или да модифицира предлаганите продукти.

В следващия раздел са представени таблици с индикатори за избрани ФИ за ОП РЧР 2014-2020, както е описано в раздел 8 на този доклад. Тези трябва да предоставят по-специфични насоки на УО относно измерването на ефективността и прогреса на всеки специфичен ФИ. В този контекст може да се наложи

същите да бъдат прегледани повторно при внедряването на всеки ФИ, в зависимост от елементите на всеки ФИ, които трябва да се оценят.

9.8.2. Индикатори за използване на инструмента за микро-гаранции

Инструментът за микро-гаранции ще бъде сред най-предпочитаните алтернативи от гледна точка на използването на ФИ за Приоритетна ос 1, ИП 2 „Устойчиво интегриране на пазара на труда на младите хора“ и ИП 3 „Самостоятелна заетост, предприемачество и създаване на предприятия, включително иновативни микро-, малки и средни предприятия“, както и Приоритетна ос 2, ИП 4 „Насърчаване на социалното предприемачество и на професионалната интеграция в социалните предприятия и насърчаване на социалната и солидарна икономика с цел улесняване на достъпа до заетост. Целта на тези ИП е да се намалят специфичните трудности за целевите групи и крайните ползватели при достъп до пазара на труда и да се подобри качеството на работните места. Често представители на целевите групи са ограничени в търсенето на финансиране поради липса на гаранции или поради високото ниво на риск на проектите. Ето защо се очаква инструментът за микро-гаранции да подпомогне и насърчи предприемачеството, създаването на работни места, намаляването на безработицата и бедността и да подобри работните места и качеството на живот.

Вид ФИ	Инструмент за микрогаранции
Източник на финансиране	ЕСФ и ИМЗ
Бюджетни средства	10 млн. евро + съфинансиране/ левъридж
Специфична цел на съответните ИП/ зона на действие	В рамките на Приоритетна ос 1: ИП 2: „Устойчиво интегриране на пазара на труда на младите хора, в частност тези, които не са ангажирани с трудова дейност, образование или обучение, включително младите хора, изложени на риск от социално изключване, и младите хора от маргинализирани общности, включително чрез прилагане на гаранцията за младежта“ Целевите групи по този ИП са икономически неактивни младежи от 15 до 29-годишна възраст включително; младежи и безработни лица до 29 г., които не са записани в образователната система; регистрирани като търсещи работа младежи до 29 г. ИП 3: „Самостоятелна заетост, предприемачество и създаване на предприятия, включително иновативни микро-, малки и средни предприятия“ Целевите групи по този ИП са лица, желаещи да започнат самостоятелна стопанска дейност; самостоятелно заети лица; служители в микро-предприятия, получили подкрепа по програмата. В рамките на Приоритетна ос 2: ИП 4: „Насърчаване на социалното предприемачество и на професионалната интеграция в социалните предприятия и насърчаване на социалната и солидарна икономика с цел улесняване на достъпа до заетост“ Целевите групи по този ИП са хора с увреждания; лица в неравностойно

	положение на пазара на труда и други социално изключени лица; представители на различни общности, заети в социалните предприятия, кооперации и специализирани предприятия за хора с увреждания; лица, заети в институции и организации, свързани със социалното предприемачество.				
Индикатори за резултат	Индикатор	Мерна единица	Базова година (2013 г.)	Целева стойност (2023 г.)	Източник
	Намаляване на безработните лица, които желаят да стартират бизнес, но не могат да получат достъп до финансиране	%			УО/ Агенция по заетостта
	Инвестиции в микропредприятия	млн. евро			Финансов посредник/ фонд на фондове
Индикатори за продукт	Индикатор	Мерна единица	Базова година (2013 г.)	Целева стойност (2023 г.)	Източник
	Брой на създадените работни места	брой			Агенция по заетостта
	Брой на подкрепените нови предприятия	брой			УО
	Брой на предприятията, които получават заеми	брой			Финансов посредник/ фонд на фондове
Индикатори за изпълнение	Индикатор	Мерна единица	Базова година (2013 г.)	Целева стойност (2023 г.)	Източник
	Степен на усвояване	%			УО
	Обем на заемите под гаранция	млн. евро			Финансов посредник/ фонд на фондове
	Текущо ниво на неизпълнение на гарантираните заеми	%			Финансов посредник/ фонд на фондове
	Разходи за управление (% от обема на общия размер на гарантираните заеми)	%			Финансов посредник/ фонд на фондове
	Левъридж, постигнат от инструмента	%			Финансов посредник/ фонд на фондове + УО

9.8.3. Индикатори за използване на инструмента за бизнес микрофинансиране

Инструментът за бизнес микрофинансиране покрива същите ИП като инструмента за микрогаранции. Този инструмент ще подпомогне: лица, които се нуждаят от финансиране за обучение с оглед създаване на бизнес; лица, които се нуждаят от финансиране за създаване на бизнес; микропредприятията, които се нуждаят от финансиране, за да финансират обучение на служителите си; микропредприятията, които се нуждаят от финансиране, за да запазят съществуването си; микропредприятията, които искат да разширят своята търговска дейност; учебни центрове; социални предприятия (вкл. съществуващи социални предприятия и социални предприемачи).

Вид ФИ	Инструмент за бизнес микрофинансиране				
Източник на финансиране	ЕСФ и ИМЗ				
Бюджетни средства	5 млн. евро + съфинансиране/ левъридж				
Специфична цел на съответния ИП/ зона на действие	В рамките на Приоритетна ос 1: ИП 2: „Устойчиво интегриране на пазара на труда на младите хора, в частност тези, които не са ангажирани с трудова дейност, образование или обучение, включително младите хора, изложени на риск от социално изключване и младите хора от маргинализирани общности, включително чрез прилагане на гаранцията за младежта“ Целевите групи по този ИП са икономически неактивни младежи от 15 до 29-годишна възраст включително; младежи и безработни лица до 29 г., които не са записани в образователната система; регистрирани като търсещи работа младежи до 29 г. ИП 3: „Самостоятелна заетост, предприемачество и създаване на предприятия, включително иновативни микро-, малки и средни предприятия“ Целевите групи по този ИП са лица, желаещи да започнат самостоятелна стопанска дейност; самостоятелно заети лица; служители в микро-предприятия, получили подкрепа по програмата. В рамките на Приоритетна ос 2: ИП 4: „Насърчаване на социалното предприемачество и на професионалната интеграция в социалните предприятия и насърчаване на социалната и солидарна икономика с цел улесняване на достъпа до заетост“ Целевите групи по този ИП са хора с увреждания; лица в неравностойно положение на пазара на труда и други социално изключени лица; представители на различни общности, заети в социалните предприятия, кооперации и специализирани предприятия за хора с увреждания; лица, заети в институции и организации, свързани със социалното предприемачество.				
Индикатор за резултат	Индикатор	Мерна единица	Базова година (2013 г.)	Целева стойност (2023 г.)	Източник
	Намаляване на безработните лица, които желаят да стартират бизнес, но не	%			УО/ Агенция по заетостта

	могат да получат достъп до финансиране				
	Инвестиции в микропредприятия	млн. евро			Финансов посредник/ фонд на фондове
	Обем на заемите за оборотен капитал за микропредприятия	млн. евро			Финансов посредник/ фонд на фондове
Индикатор за продукт	Индикатор	Мерна единица	Базова година (2013 г.)	Целева стойност (2023 г.)	Източник
	Брой на предприятията, които получават микрофинансиране	брой			УО
	Брой на създадените микропредприятия	брой			УО
	Брой на подкрепените микропредприятия	брой			УО
	Брой обучени лица, които са създали микропредприятие	брой			УО/ Агенция по заетостта/ НАПОО
Индикатори за изпълнение	Индикатор	Мерна единица	Базова година (2013 г.)	Целева стойност (2023 г.)	Източник
	Кредитни загуби (обем на загубите при неизпълнение/ обем на общия размер на непогасените заеми)	%			Посредник/ фонд на фондове
	Разходи за управление (% от обема на общия размер на непогасените заеми)	%			Посредник/ фонд на фондове
	Левъридж (частни инвестиции, допълващи публична помощ за микропредприятията / общ размер на публичната помощ)	%			Посредник/ фонд на фондове

9.8.4. Индикатори за използване на инструмент за лично микрофинансиране

Инструментът за лично микрофинансиране ще подпомогне намаляването на специфичните трудности за целевите групи и крайните ползватели по отношение на достъпа до финансиране, тъй като финансовите институции често считат техните проекти за високорискови и/ или неподходящи за банкови услуги. В същото време той ще създаде и схема за финансиране с поделение на риска с финансови посредници с оглед на предоставяне на заеми в минимален

размер на лица, които се считат за неподходящи банкови клиенти и които се нуждаят от финансиране за подобряване на достъпа до пазара на труда (става въпрос основно за финансиране на обучения или подобряване на мобилността на безработни лица или лица в неравностойно положение чрез финансиране на автобусни билети и/или разходи за автомобили).

Вид ФИ	Инструмент за лично микрофинансиране				
Източник на финансиране	ЕСФ и ИМЗ				
Бюджетни средства	5 млн. евро + съфинансиране/ левъридж				
Специфична цел на съответния ИП/ зона на действие	В рамките на Приоритетна ос 1: ИП 2: „Устойчиво интегриране на пазара на труда на младите хора, в частност тези, които не са ангажирани с трудова дейност, образование или обучение, включително младите хора, изложени на риск от социално изключване и младите хора от маргинализирани общности, включително чрез прилагане на гаранцията за младежта“ Целевите групи по този ИП са икономически неактивни младежи от 15 до 29-годишна възраст включително; младежи и безработни лица до 29 г., които не са записани в образователната система; регистрирани като търсещи работа младежи до 29 г. В рамките на Приоритетна ос 2: ИП 4: „Насърчаване на социалното предприемачество и на професионалната интеграция в социалните предприятия и насърчаване на социалната и солидарна икономика с цел улесняване на достъпа до заетост“ Целевите групи по този ИП са хора с увреждания; лица в неравностойно положение на пазара на труда и други социално изключени лица; представители на различни общности, заети в социалните предприятия, кооперации и специализирани предприятия за хора с увреждания; лица, заети в институции и организации, свързани със социалното предприемачество.				
Индикатор за резултат съответните ИП	Индикатор	Мерна единица	Базова година (2013 г.)	Целева стойност (2023 г.)	Източник
	Намаляване на безработните лица, които не могат да намерят работа поради липса на квалификация	%			Агенция по заетостта
	Намаляване на безработните лица, които не могат да намерят работа поради липса на мобилност	%			Агенция по заетостта
Индикатор за продукт	Индикатор	Мерна единица	Базова година (2013 г.)	Целева стойност (2023 г.)	Източник
	Брой на безработните лица, които са намерили работа след завършване на обучение	брой			Агенция по заетостта
	Брой на безработните	брой			Агенция по

	лица, които са намерили работа след получаване на финансиране за мобилност				заетостта
Индикатори за изпълнение	Индикатор	Мерна единица	Базова година (2013 г.)	Целева стойност (2023 г.)	Източник
	Кредитни загуби (обем на загубите при неизпълнение/ обем на общия размер на непогасените заеми)	%			Посредник/ фонд на фондове
	Разходи за управление (% от обема на общия размер на непогасените заеми)	%			Посредник/ фонд на фондове
	Левъридж (частни инвестиции, допълващи публична помощ за микропредприятията / общ размер на публичната помощ)	%			Посредник/ фонд на фондове

9.9. Предложение за график за оценка на очакваните резултати

Дефинирането на индикаторите е крайпътен камък на системата за обратна връзка, която ще позволи на фондовете да адаптират с времето. Следващата стъпка е да се създаде механизъм тези данни да се филтрират до ниво управленски процеси и ултимативно да доведът до промени в инвестиционната стратегия, ако такива са необходими.

УО следва да вземе предвид съдържанието на изискуемия специален доклад, описано в чл. 46(2). Фиш №4Б „Отчитане на финансови инструменти към Комисията в рамките на годишните и окончателни доклади за изпълнението“ предлага, макар и провизорно, далеч по-обстойна информация относно задълженията за докладване на УО. Тази информация ще бъде включена в правилника за прилагане, който е в процес на разработване. Независимо от това изискванията за докладване на Комисията не ограничават изискванията за докладване от страна на фонда на фондове или на финансовите посредници, които УО може да счете за необходими.

За да са в състояние да изпълнят задълженията си към Комисията, УО следва да гарантират наличността на цялата необходима информация. Ето защо, цялостният набор от данни следва да е част от финансовото споразумение между УО и финансовия посредник. В същия ред на мисли може да се конкретизира и системата за наблюдение, която да позволява ИТ-базирано събиране и отчетност на данни.

Приложение IV на POP определя **на последващ етап** друг елемент на отчетността към УО (чрез финансовото споразумение). Този второстепенен **елемент** се отнася до управлението на ФИ. УО може до известна степен да извърши пилотно тестване на ФИ чрез условия във финансовото споразумение, свързани със целевите резултати, левъридж ефект, повторното използване на ресурси и реакцията на ФИ при по-различно развитие на нещата и поява на отклонения.

Следователно УО може да реши да създаде система за наблюдение и отчетност, която предоставя информация за изпълнението на ФИ в по-кратки интервали от време, напр. с **тримесечни** доклади за наблюдение. По-строгийт мониторинг ще даде възможност на УО да определи потенциалните пречки и проблеми пред изпълнението на ФИ и да улесни тяхното управление. Например УО следва да включи сумата на направените допустими разходи (съгласно член 42(1) (а) (б) (г)) в исканията за плащане. Възможно е да се възприеме и подход на докладване от типа отдолу-нагоре, както е изобразено на графиката по-долу.

Фигура 34: Стъпки от отчетния процес



Източник: Методология на РwC за предварителна оценка на финансови инструменти за периода 2014-2020 г.

За да се гарантира **събирането и наличността на данни**, цялостният набор от данни следва да залегне във финансовото споразумение между УО и финансовия посредник. В този смисъл е препоръчително да се изготви стандартна отчетна форма, например ИТ-базирана система или обикновен образец. По този начин ще се повиши ефективността при агрегацията на данните.

Що се отнася до **оперативните информационни** доклади за елементи като потоците от сделки, могат да се наложат адресиране на целевите групи, усвояване на ФИ (вкл. и плащането на вноски по него) и/или рисковия профил на реализираните инвестиции. По-общо казано този вид отчетност следва да документира постигнатия напредък по изпълнението на ФИ в предходния период. Докладите за напредъка следва да включват елементи като анализ на напредъка спрямо приетата инвестиционна стратегия, както и разпоредбите на финансовото споразумение.

За целите на **финансовото докладване** е важна информацията, свързана с отчетността. В Приложение IV се посочва, че минималните изисквания към този вид документация са включени във финансовото споразумение. Предвид различните налични режими за изпълнение на ФИ се очаква минималните изисквания да бъдат различни и да се адаптират към ситуацията. В случай, че УО е поверил изпълнението на ФИ на финансов посредник, документацията и одита на гаранционната блокирана сметка (обикновено част от одита на цялото предприятие, където се намира тази сметка) ще е от съществено значение. Ще е необходима и система за документиране на текущите плащания за управление и задължения по настоящи и бъдещи такси. В случай че ФИ се изпълнява от специален субект, например фонд със собствена правосубектност и определено управление за различни групи инвеститори (които могат да имат различни неравностойни по ранг отговорности), ще е необходим пълен набор от финансови отчети, включително:

- отчет за финансовия резултат;
- счетоводен баланс и отчет за приходите и разходите;
- отчет за разходите за управление;
- отделни бележки към финансовите отчети.

Подходящите изисквания към документацията следва да се определят във финансовото споразумение.

Периодичност

При споразумението за предоставяна не средства се изисква да съдържа част която разглежда дейностите по наблюдение и ревизия на инвестиционната стратегия. Типична практика е да се изготвя 6-месечен доклад, придружен с среща на борда на фонда на фондове, посветени на прегледа на тези индикатори и резултатите постигнати, с цел понататъшни промени в инвестиционната стратегия.

Раздел 8.4 по-горе предлага 2 структури, за това плана за оценка на постигнатите резултати може да бъде различен:

- Предложена структура 1: при този сценарий, ЕСИФ фонд на фондовете е създаден да няколко оперативни програми, така че дефинираните индикатори за всяка една от ОП трябва да има съобразена периодичност, с цел по-високо ниво на точност, релевантност и практическо управление. При тази опция, фондът ще включва ФИ за микропредприятия и микропредприемачи, крайни потребители, които попадат също в целевите групи на ОП Конкурентоспособност. Системата за наблюдение и оценка на микропредприятията и микропредприемачите трябва да бъдат в линия с тази на ОП Конкурентоспособност. УО трябва да вземе предвид месечни доклади като тези за JEREMIE към ЕИФ, тримесечен доклад може да е достатъчен, ако докладите за финансиране на МСП по ОП Конкурентоспособност са на ежемесечна база.
- Предложена структура 2: при този сценарий, УО има директен контакт с финансовите посредници и следва да съобрази различните графици за наблюдение на прогреса и представянето на всеки един ФИ едновременно, с цел да улесни вземането на решения и общия поглед върху постигнатото от всички ФИ.

Като обща препоръка, системата за наблюдение и оценка на ФИ трябва да бъде така създадена, че да свежда до минимум административната тежест за финансовите посредници и да предоставя достатъчно релевантна количествена информация, че да позволи докладване на месечна база и бързо вземане на решения.

Когато става въпрос за график за докладване, които УО трябва да приеме по отношение на ЕК, УО може вземе решение да прави оценка на всеки един от ФИ едва след 2 години след съществуването му, което да отговаря на междинния доклад, който трябва да бъде изготвен преди 1-ви юли 2017 за ОП РЧР. Оценка на представянето на всички ФИ трябва да бъде базирана на компилация от месечните и тримесечните доклади (така наречените доклади за напредъка), според споразуменията за финансиране и споразуменията с финансовите посредници. Тези доклади за напредъка могат да оправдаят изготвянето на междинен доклад за прогреса на ФИ, заедно с междинния доклад за оценка на ОП РЧР.

10. Заключение

В настоящия документ, бе предоставен анализ , за да предостави качествени и количествени оценки на финансови недостатъци и пазарни фалити, така, че са предоставени препоръки на потенциални Финансови инструменти свързани с ОП Развитие на човешките ресурси. Очакваше се, че следните суми ще се канализират чрез финансови инструменти е следните три политически сфери:

- Микро-гаранционен инструмент: 10 млн. евро
- Персонален микрофинансов инструмент: 5 млн. евро
- Бизнес микрофинансов инструмент: 5 млн. евро

Ако България реши да създава и приложи финансови инструменти, предназначени да подкрепят развитието на човешките ресурси, важно е да се обърне специално внимание на следните ключови фактори за успех, отвъд препоръките и плановете за действие, изложени в този документ.

Изграждане на съществуващ опит с финансови инструменти.

България има малък с финансовите инструменти, и поради тази причина е по-логично да бъде изграден съществуващ опит като Джереми и Национален гаранционен фонд.

Оказване на техническа помощ по създаването на проекти.

Използването на финансови инструменти изисква развитието на проект по експертни оценки, както и нараснала осведоменост по концепцията за възвращаемост на инвестициите и прогнозираният бизнес план. Ще има нужда от техническа помощ, която да гарантира, че задачите по подготовката на проекта са успешно извършени.

Повишаване на информираността

Ако приемането на финансова подкрепа не се увеличи до максимум, то тогава е от съществено значение да се предприемат мерки за повишаване на информираността, за да могат потенциалните бенефициенти да бъдат информирани за съществуването на това финансиране.

Определяне на обхвата на проектите

От съществено значение е да има възможност да се определи обхвата на проектите, за да се гарантира, че те са интегрирани, устойчиви и рентабилни. Финансовият инструмент изисква включването на публичния сектор заедно с частния сектор за по-големите проекти, също така трябва да се гарантира, и че публичния сектор ще направи финансова възвръщаемост. В дългосрочен план тази възвръщаемост ще бъде използвана, за да помогне за връщането на средствата първоначално инвестирани .

Разделяне на икономическите и политическите времеви хоризонти.

Логиката на финансовите инструменти е свързана с дългосрочна визия; изисква се от участниците да имат широка перспектива , за да разгледат цялостно проекта в средносрочен и дългосрочен план.

Списък на фигурите

Фигура 1: Минал и прогнозен растеж на БВП в България	34
Фигура 2: Лихвени проценти за кредити до 1 млн. евро, включително и в ЕС, за 2012 г. (януари-септември)	39
Фигура 3: Лихвени проценти на овърдрафт в ЕС за 2012 г. (януари – септември)	39
Фигура 4: Брой на студентите, влезли във висши учебни заведения (ВУЗ) по специалности за 2012 – 2013 г.	46
Фигура 5: Абсолютен брой на нефинансовите предприятия по региони през 2010-2012 и процентна промяна спрямо предходната година	49
Фигура 6: Заетост в сектора социална икономика	51
Фигура 7: Преглед на хората в риск от бедност в България	57
Фигура 8: Хора с увреждания в работната сила, но незаети. – май 2014 в абсолютен брой	58
Фигура 9: Изглед на ромската общност в България	58
Figure 10: Индикативен недостиг на финансиране на Българския пазар за ОП РЧР	106
Фигура 11: Структура на оста PROGRESS на ПЗСИ	127
Фигура 12: Различните възможни опции за структуриране на финансови инструменти	150
Фигура 13: Функционална диаграма на Финансов инструмент без Фонд на фондовете	151
Фигура 14: Функционална диаграма за структуриране на Финансов инструмент с Фонд на фондовете ..	152
Фигура 15: Управляващият орган осигурява подкрепа за проектите	153
Фигура 16: Предложение за структура № 1 за финансовите инструменти в рамките на ОП РЧР за периода 2014-2020 г.	156
Фигура 17: Предложение за структура № 2 за финансовите инструменти в рамките на ОП РЧР за периода 2014-2020 г.	157
Фигура 18: План за действие за изпълнение на ФИ	159
Фигура 19: Основни методологически стъпки за извършване на оценка на даден ФИ	169
Figure 20: Стъпки от отчетния процес	177

Списък на таблиците

Таблица 1: <i>Планиран бюджет по приоритетни оси за програмния период 2014-2020</i>	25
Таблица 2: ИП и области където използването на ФИ би било релевантно.....	27
Таблица 35: Изисквания за прозрачност, отнасящи се до финансовите инструменти	31
Таблица 5: Ключови цифри на българската икономика.....	33
Таблица 6: Принос от ЕС 28 към БВП на България и съседните страни на глава от населението	35
Таблица 7: Преки инвестиции в България	35
Таблица 8: Месечни промени в лихвените проценти за краткосрочни, дългосрочни заеми и овърдрафт.	38
Таблица 9: Отпусната безвъзмездна финансова помощ по ОП РЧР за програмния период 2007-2013.....	61
Таблица 10: Отпусната безвъзмездна финансова помощ по приоритетни оси	61
Таблица 11: Съществуващи финансови инструменти в България	66
Таблица 12: SWOT анализ на съществуващи ФИ	71
Таблица 13: Крайни получатели на финансиране по ОПРЧР	82
Таблица 14: Прогноза за потенциалното търсене по крайни потребители на ОП РЧР	95
Таблица 20: Пазар на микрофинансиращите институции в България през 2012 г.	102
Таблица 17: Идентифицирани пазарни сринове и потенциални решения за справяне с тях.....	110
Таблица 18: Характеристики на гаранционния инструмент за микрофинансиране	143
Таблица 19: Характеристики на инструмента за персонално микрофинансиране	145
Таблица 20: Характеристики на инструмента за микрокредитиране на бизнеса	147
Таблица 21: Предимства и слабости на управленска структура, в която не се използва фонд, инвестиращ в други фондове.	151
Таблица 22: Предимства и недостатъци на управленска структура, използваща Фонд на фондовете	152
Таблица 23: Предимства и недостатъци на директното финансиране от Управляващия орган	153
Таблица 24: Основни елементи на предварителната оценка	161
Таблица 25: Прагове за уведомяване	183
Таблица 26: Изисквания за прозрачност, отнасящи се до финансовите инструменти	186
Таблица 27: Условия, които следва да бъдат изпълнени, за да се прилага освобождаването „de minimis”	188

Анекси

А.1. Релевантни регулации

Държавна помощ

Обща забрана за държавна помощ

Съществуват изключения от общата забрана за държавна помощ:

- Помощи за насърчаване на икономическото развитие на региони, където жизненото равнище е необичайно ниско или където има високо равнище на непълна заетост, както и на регионите, посочени в член 349, като се вземе предвид структурната, икономическата и социалната ситуация в тях;
- помощите за насърчаване изпълнението на важен проект от общоевропейски интерес или за преодоляването на сериозни затруднения в икономиката на държава-членка;
- помощите, които имат за цел да улеснят развитието на някои икономически дейности или на някои икономически региони, доколкото тези помощи не засягат по неблагоприятен начин условията на търговия до степен, която противоречи на общия интерес;
- помощите за насърчаване на културата и опазване на наследството, доколкото тези помощи не засягат условията на търговия и конкуренция в рамките на Съюза в степен, противоречаща на общия интерес;
- такива други видове помощи, каквито могат да бъдат определени с решение на Съвета, по предложение на Комисията.

Общ регламент за групово освобождаване (ОРГО)

Регламентът за групово освобождаване освобождава някои категории държавни помощи от задължението да бъдат нотифицирани до Комисията, тъй като се приема, че те са от полза за обществото, която надделява над потенциалното засягане на конкуренцията на Единния пазар, настъпило в резултат от публичното финансиране. Следователно държавите-членки могат да прилагат мерки, отговарящи на ОРГО, без предварителен контрол от страна на Комисията.

Министерството на финансите и Управляващият орган ще имат основна роля при разработването и прилагането на схеми, ненуждаещи се от предварително нотифициране. Съгласно чл.9 от Закона за държавните помощи Министерството на финансите следи за съответствие на мерките и схемите с ОРГО.

Съответствието с ОРГО трябва да бъде потвърдено на всички нива (Администратор на мярката, Управляващ орган, Министерство на финансите, Европейска комисия). Всички процедурни изисквания също трябва да бъдат спазени. В хода на координация на мярката на по-късен етап, Министерството на финансите може да изисква допълнителни пояснение и/или документи относно конкретните мерки и тяхното съответствие с ОРГО. Тези документи биха могли да включват: документи обосноваващи пазарна неефективност, анализ на околната среда, очаквани последици, както и механизми за финансиране и контрол на различни нива.

Очаква се в резултат от прилагането на ОРГО освободените от държавна помощ мерки да се увеличат значително по следните причини:

- Комисията е включила нови категории помощ в ОРГО и е разширила понастоящем съществуващите категории освободени помощи;
- Комисията е установила по-стриктни правила в Регламента за държавна помощ *de minimis* в сравнение с предишната уредба на този тип помощ;
- Комисията е приела по-сложни правила относно оценката на държавна помощ, която следва да бъде нотифицирана до Комисията съгласно чл.108, параграф 3 ДФЕС.

Разширеният обхват на груповото освобождаване ще окаже сериозно въздействие върху бенефициентите на държавна помощ и органите, предоставящи помощта, тъй като ще позволи незабавният достъп до помощ (без нотифициране, без предварителни оценки за съвместимост) и ще осигури по-ниска административна тежест. Това би могло да допринесе и за по-лесното усвояване на структурни фондове, когато проектите са финансирани по такъв ред, и да има благоприятен ефект върху проекти с финансови инструменти.

България може да използва груповото освобождаване в пълна степен ако разработва мерки в съответствие с правилата на ОРГО. Това означава, че единствено онези проекти, които биха могли в значителна степен да засегнат конкуренцията, ще подлежат на предварителна оценка от Комисията преди финансирането по тях да бъде отпуснато на бенефициентите (нотифициране).

Моля, имайте предвид, че Оперативната програма може да съдържа специфични правила касаещи общото групово освобождаване, които биха могли да са по-ограничаващи от разпоредбите на ОРГО. По-специално на този етап не бяха установени такива рестрикции в Оперативна програма „Региони в развитие“, и по тази причина разпоредбите на ОРГО следва да се прилагат изцяло.

Новият ОРГО въвежда също по-високи прагове за нотифициране и интензитети на помощта. Това ще улесни процесът на изпълнение на ФИ, но при все това праговете трябва да бъдат стриктно съблюдавани. Особено внимание в таблицата по-долу следва да бъде обърнато на праговете, директно свързани с планираните приоритетните области на приложение на ФИ: помощи за градско развитие, инвестиционни помощи за проекти на енергийната ефективност, инвестиционни помощи за запазване на културното наследство, инвестиционна помощ за спортна и многофункционална инфраструктура, инвестиционна помощ за регионална инфраструктура. Макар този списък не е изчерпателен, ключовите прагове по ОРГО са изброени в таблицата по-долу:

Таблица 29: Прагове за уведомяване

Вид държавна помощ	Праг за уведомяване
Регионална инвестиционна помощ	Коригирания размер на помощта, изчислен по механизма, определен в член 2, точка 20, за инвестиция с допустими разходи от 100 млн. евро;
Регионални помощи за градско развитие	20 млн. евро съгласно разпоредбите в член 16, параграф 3 от ОРГО;
Инвестиционни помощи за МСП:	7,5 млн. евро за предприятие за инвестиционен проект
Помощи за консултантски услуги в полза	2 млн. евро за предприятие за проект;

Вид държавна помощ	Праг за уведомяване
на МСП:	
Помощи за участие на МСП в панаири:	2 млн. евро за предприятие за година
Помощи за МСП за разходи за сътрудничество, извършени при участието в проекти по цел „Европейско териториално сътрудничество“:	2 млн. евро за предприятие за проект
Помощи за рисково финансиране:	15 млн. евро за предприятие, което отговаря на условията за получаване на помощ съгласно разпоредбите на член 21, параграф 9 от ОРГО;
Помощи за стартиращи предприятия	размера според предвиденото за предприятие в член 22, параграфи 3, 4 и 5 от ОРГО;
Инвестиционни помощи за научноизследователски инфраструктури:	20 млн. евро за инфраструктура;
Инвестиционни помощи за проекти за енергийна ефективност:	10 млн. евро съгласно разпоредбите на член 39, параграф 5 от ОРГО;
Инвестиционни помощи за саниране на замърсени обекти:	20 млн. евро за предприятие за инвестиционен проект;
Оперативни помощи за производството на електроенергия от възобновяеми източници и оперативни помощи за насърчаване на енергията от възобновяеми източници в маломасштабни съоръжения:	15 млн. евро за предприятие за проект. Когато помощите са предоставени на основата на конкурентна тръжна процедура съгласно член 42 от ОРГО: 150 млн. евро за година, като се взема предвид комбинираният бюджет на всички схеми, попадащи в приложното поле на член 42 от ОРГО;
Инвестиционни помощи за енергийна инфраструктура:	50 млн. евро за предприятие за инвестиционен проект;
Помощи за ширококоловови инфраструктури:	70 млн. евро общи разходи за проект;
Инвестиционни помощи за опазване на културата и културното наследство:	100 млн. евро за проект; за оперативни помощи за опазване на културата и културното наследство: 50 млн. евро за предприятие за година;
Инвестиционни помощи за спортни инфраструктури и мултифункционални инфраструктури:	15 млн. евро или общите разходи, надхвърлящи 50 млн. евро за проект; за оперативни помощи за спортни инфраструктури: 2 млн. евро за инфраструктура за година;

Вид държавна помощ	Праг за уведомяване
Инвестиционни помощи за местни инфраструктури:	10 млн. евро или общите разходи, надхвърлящи 20 млн. евро за същата инфраструктура.

В случай, че конкретния праг на държавна помощ е надхвърлен, ОРГО няма да се прилага и администраторът на помощта уведомява Министерство на финансите, което при спазването на нотификационната процедура по чл. 108, параграф 3 от ДФЕС подава пред Европейската комисия заявление за разрешаване на помощта.

ОРГО се прилага само за помощи, които са прозрачни.

От гледна точка на финансовите инструменти, за прозрачни се считат следните помощи:

Таблица 30: Изисквания за прозрачност, отнасящи се до финансовите инструменти

Вид финансов инструмент	Условия, които следва да бъдат изпълнени:
Заеми	Когато brutният еквивалент на безвъзмездна помощ е изчислен въз основа на референтния процент към момента на предоставяне на безвъзмездните средства
Гаранции	(i) когато brutният еквивалент на безвъзмездна помощ е изчислен въз основа на годишните минимални премии, посочени в известие на Комисията; или (ii) когато преди мярката да бъде въведена в действие, методологията за изчисляване на brutния еквивалент на безвъзмездна помощ на гаранцията е одобрена въз основа на Известието на Комисията относно прилагането на членове 87 и 88 от Договора за ЕО по отношение на държавните помощи под формата на гаранции или въз основа на последващо известие, след като Комисията е получила уведомление за тази методология в съответствие с регламент, приет от Комисията в областта на държавните помощи и приложим към въпросния момент, и в одобрената методология изрично се обръща внимание на вида на гаранцията и сделката, за която е издадена, в контекста на прилагането на ОРГО;
Мерки за рисково финансиране	Ако са изпълнени условията в член 21 от ОРГО

Заклучение:

Предвид гореизложеното, повечето от формалните правни въпроси, възникнали през предходния програмен период са разрешени с новия ОРГО. Все пак, може да възникнат въпроси, свързани с прилагането на ОРГО, свързани с по-широките правомощия на Министерство на финансите – повече държавни помощи са предмет на освобождаване по Регламента и няма да е необходимо спазването на нотификационната процедура пред Европейската комисия по чл.108 параграф 3 от ДФЕС.

Ето защо бихме препоръчали, предстоящите промени в местната нормативна уредба, които биха били наложени вследствие на новите правила на ОРГО да разрешат следните практически пречки, възникнали през предходния програмен период:

- Контрол и координация на мерките на по-ранен етап, а не на техния финален етап, за да се предотврати тяхното пре-проектиране. В тази връзка е целесъобразно да се въведе задължение за координация на мерките на всички етапи (предварителен, текущ и

последващ) в Закона за държавните помощи, скрепено с глоби, в случай че това задължение бъде нарушено;

- Въвеждане на ефективен от практическа гледна точка механизъм за проверка на съответствието на мерките с приложимата регулаторна рамка. Например, изискване на детайлен анализ на въздействието на мярката на съответния пазар в различни сценарии – консервативен, по-малко консервативен, оптимистичен; Предварително (преди прилагането на мярката) координиране с Европейската Комисия.
- Въвеждане на механизъм за наблюдение и контрол на държавната помощ не само към момента на отпускането ѝ, но и на всеки неин етап – редовно отчитане и контрол върху отпуснатите средства, предоставяне на средствата на етапи, след изпълнението на определени критерии и др.
- Тези препоръки са насочени към един от основните недостатъци на пазара, идентифициран в секция „Административна тежест“. Макар и най-общи те имат отношение към проекта и могат да бъдат полезни за преодоляването на несъответствия при прилагането на финансови инструменти по Оперативната програма.

Освобождаване de minimis

На 18 декември 2013 ЕК прие преработен Регламент за минимални суми, които излизат извън обхвата на контрола върху държавните помощи на европейско ниво, защото се смята, че те нямат отражение върху конкуренцията и търговията на вътрешния пазар. Този регламент е в сила от 1 януари 2014

Мерките, които отговарят на критериите по Регламент de minimis са освободени от нотификационната процедура по чл.108 ал.3 от ДФЕС.

Следва да се отбележи, че всяка оперативна програма може да съдържа специфични правила, които са по-рестриктивни от общите регламенти ОРГО и Регламент de minimis.

Изискването за прозрачност по отношение на финансовите инструменти

От гледна точка на финансовите инструменти, следните финансови инструменти ще се считат за прозрачни:

Таблица 31: Условия, които следва да бъдат изпълнени, за да се прилага освобождаването „de minimis”

Вид финансов инструмент	Условия, които трябва да бъдат изпълнени
Заеми	1. бенефициерът не е субект на процедура по обявяване в несъстоятелност, нито отговаря на критериите на националното право, за да бъде подложен на процедура по обявяване в несъстоятелност по искане на неговите кредитори. В случай на големи предприятия бенефициерът трябва да бъде в положение, съответстващо най-малко на кредитен рейтинг B; и 2. заемът е гарантиран с обезпечение, покриващо най-малко 50 % от неговия размер, като заемът възлиза на 1 000 000 EUR (или 500 000 EUR за предприятия, които извършват сухопътен транспорт на товари) за период от пет години или на 500 000 EUR (или 250 000 EUR за предприятия, които извършват сухопътен транспорт на товари) за срок от десет години; ако даден заем възлиза на по-малко от тези суми и/или се предоставя за срок, по-кратък от съответно пет или десет години, brutният еквивалент на безвъзмездна помощ за този заем се изчислява като съответна част от приложимия таван, определен в член 3, параграф 2; или 3. brutният еквивалент на безвъзмездна помощ е изчислен въз основа на референтния процент, приложим към момента на отпускане на помощта.
Вливания на капитал	4. общият размер на влетия публичен капитал не надвишава тавана de minimis
Мерки за рисковото финансиране (капиталови и квазикапиталови инвестиции)	5. капиталът, предоставен на едно и също предприятие, не надхвърля тавана за помощ de minimis.
Гаранции	6. бенефициерът не е субект на процедура по обявяване в несъстоятелност, нито отговаря на критериите на националното право, за да бъде подложен на процедура по обявяване в несъстоятелност по искане на неговите кредитори. В случай на големи предприятия бенефициерът трябва да бъде в положение, съответстващо най-малко на кредитен рейтинг B; и 7. гаранцията не надхвърля 80 % от свързания с нея заем, като гарантираната сума е 1 500 000 EUR (или 750 000 EUR за предприятия, които извършват сухопътен транспорт на товари) и продължителността на гаранцията е пет години или гарантираната сума е 750 000 EUR (или 375 000 EUR за предприятия, които извършват сухопътен транспорт на товари) и продължителността на гаранцията е десет години; ако гарантираната сума е по-ниска от тези суми и/или гаранцията се предоставя за срок, по-кратък от съответно пет или десет години, brutният еквивалент на безвъзмездна помощ за тази гаранция се изчислява като съответна част от приложимия таван, определен в член 3, параграф 2 от Регламент de minimis ; или 8. brutният еквивалент на безвъзмездна помощ е изчислен въз основа на минималните премии, посочени в Известието на Комисията; или 9. преди да бъде приложена, използваната методика за изчисляване на brutният еквивалент на безвъзмездна помощ за гаранцията е била съобщена на Комисията в съответствие с регламент, приет от Комисията в областта на държавните помощи, който е приложим в съответния момент, и е съгласуван с Известието относно гаранциите или с последващо известие; и тази методика изрично обхваща вида на гаранцията и вида на съответната сделка в контекста на прилагането на

	настоящия регламент.
Други инструменти	10. Инструментът предвижда лимит, гарантиращ, че съответният таван не е превишен.

Заклучение:

Изводите относно Регламента за групово освобождаване са относими и към приложението на Регламента за помощ de minimis.

Въпреки че новите разпоредбите са по-ясни от тези, които бяха приложими през предишния програмен период, все още не са разрешени някои практическите проблеми във връзка с прилагането на тези регламенти.

Обществени фондове, които могат да бъдат използвани при прилагането на финансови инструменти по ОП РЧР

Обществените фондове, които могат да бъдат използвани при прилагането на финансови инструменти по ОП РЧР са следните:

- Фонд „Социална закрила“;
- Фонд за капиталови инвестиции;
- Национален гаранционен фонд.

В таблицата по-долу е изложено кратко описание на основните характеристики на тези фондове:

	Фонд „Социална закрила“	Фонд за капиталови инвестиции	Национален гаранционен фонд
Правна форма	Фондът „Социална закрила“ е юридическо лице със седалище в гр. София, учредено съгласно Закона за социалното подпомагане. Той е под контрола на Министъра на труда и социалната политика.	Фондът за капиталови инвестиции е търговец - дъщерно акционерно дружество на Българската банка за развитие (ББР).	Националният гаранционен фонд е търговец - дъщерно акционерно дружество на Българската банка за развитие.
Управителни органи	Министъра на труда и социалната политика Управителен съвет Фондът се представлява от неговия Изпълнителен директор. Министърът на труда и социалната политика назначава членовете на Управителния съвет.	Общо събрание на акционерите; Съвет на директорите; ББР притежава най-малко 51% от капитала на Фонда за капиталови инвестиции. Акционери във Фонда за капиталови инвестиции могат да бъдат местни, чуждестранни и международни финансови и кредитни институции.	Общо събрание на акционерите; Съвет на директорите; ББР притежава най-малко 51% от капитала на Националния гаранционен фонд. Акционери във Фонда за капиталови инвестиции могат да бъдат местни, чуждестранни и международни финансови и кредитни институции.
Основни цели	Финансиране на дейности и мероприятия, свързани с провежданите политики в областта на социалното подпомагане.	Да участва в капитала на малки и средни предприятия с цел повишаване конкурентоспособността на предприятията, осигуряване на капитал за научноизследователска и развойна дейност, повишаване на	

Фонд „Социална закрила“	Фонд за капиталови инвестиции	Национален фонд	гаранционен фонд
	производствения капацитет, финансиране преди набиране на капитал на регулиран пазар и усвояване на средства от фондове на Европейския съюз. Участието в капитала на малки и средни предприятия с цел придобиването на дялове или акции се извършва при условия, определени от Съвета на директорите на Фонда за капиталови инвестиции		
Основна дейност Фондът управлява финансови ресурси, предоставени за ъдциално-осигурителна дейност.	- Участие в капитала на малки и средни предприятия; - Предоставяне на консултантски услуги относно капиталовата структура на малки и средни предприятия, консултации и услуги, отнасящи се до	- издаване на гаранции за допълване на обезпечението по заеми на малки и средни предприятия; - предлагане на други продукти на малки и средни предприятия като: гаранция за участие в търг, гаранция за добро изпълнение, гаранция за авансово плащане,	

Фонд „Социална закрила“		Фонд за капиталови инвестиции	Национален гаранционен фонд
		преобразуване на предприятия по чл. 261 от Търговския закон ; - Консултантски услуги по инвестиции; - Консултантски услуги по управление на пулове от ценни книжа на малки и средни предприятия;	гаранция за изплащане на кредит на износител и други; издаване на гаранции за допълване на обезпечение по заеми на малки и средни предприятия, осъществяващи научноизследователска и развойна дейност, и за внедряване на тези продукти и научни разработки в индустрията
Основни принципи	- прозрачност при управлението на финансови ресурси; - равнопоставеност на всички лица, желаещи да получат финансиране от Фонда;	Фондът за капиталови инвестиции се ръководи от приоритетите на ББР.	Фондът се ръководи от приоритетите на ББР.
Приходи:	- целева субсидия от държавния бюджет в размер, определян ежегодно със закона за държавния бюджет на Република България; - дарения и завещания от местни и чуждестранни физически или юридически лица; - такси, заплащани от лицата,		

Фонд „Социална закрила“	Фонд за капиталови инвестиции	Национален гаранционен фонд
ползващи социални услуги, финансирани от държавния бюджет; • приходи от организирани извънредни и специализирани тиражи на Българския спортен тотализатор; • възстановени неправомерно и недобросъвестно получени средства по фонда и лихвите по тях; • такси от издадени лицензи; • приходи от други източници.		
Средствата на фонда могат да бъдат използвани за:	• социални помощи; • целеви социални програми и проекти в областта на социалното включване; • социални услуги, извършвани от общините, както и от лица, вписани в регистъра на Агенцията за социално подпомагане; • изследвания и разработване на нормативна база в сферата на социалното подпомагане - не повече от 2 на сто от годишния обем на фонда; • придобиване на дълготрайни	

Фонд „Социална закрила“	Фонд за капиталови инвестиции	Национален гаранционен фонд
активи и текущо поддържане на материалната база; - изграждане на нова, реконструкция и модернизация на съществуващата материална база за предоставяне на социални услуги; - издръжка на дейността на фонда - не повече от 5 на сто от набраните средства.		
Ограничения:	- Фондът за капиталови инвестиции участва в капитала на малки и средни предприятия в размер до максимално позволените стойности, но не повече от 34 на сто от капитала на едно търговско дружество. - Общата стойност на участието на Фонда за капиталови инвестиции в капитала на едно търговско дружество не може да надвишава 10 на сто от капитала на фонда	- Издаваните гаранции от Националния гаранционен фонд могат да покриват до 50 на сто от задължението. - Издаваните гаранции от Националния гаранционен фонд във връзка с гаранционни схеми по Програмата за развитие на селските райони за периода 2007 - 2013 г. и по Оперативната програма за развитие на сектор Рибарство 2007 - 2013 могат да покриват до 80 на сто от задължението. - Националният гаранционен фонд може да издава гаранции за

Фонд „Социална закрила“	Фонд за капиталови инвестиции	Национален гаранционен фонд
		плащания при условия, определени от Съвета на директорите на Националния гаранционен фонд. Максималната стойност на издадените гаранции от Националния гаранционен фонд към едно търговско дружество не може да надвишава 10 на сто от капитала на фонда.

А.1.1. Заключение:

Всички изброени по-горе фондове, са учредени съгласно законодателството и могат да бъдат използвани при прилагането на финансови инструменти по ОП РЧР.

Специализирани предприятия или кооперации за хора с увреждания

Тези предприятия се регулират от Закона за интеграция на хората с увреждания.

За да бъде квалифицирано като специализирано предприятие или кооперация на хора с увреждания, предприятието, съответно кооперацията трябва да:

1. бъде регистрирано, съгласно Търговския закон, съответно Закона за кооперациите, т.е. тези предприятия могат да бъдат: едноличен търговец; събирателно дружество; командитно дружество; дружество с ограничена отговорност, акционерно дружество, кооперации;
2. произвеждат стоки или извършват услуги;
3. имат относителен дял на лицата с трайни увреждания, както следва:
 - (а) за специализирани предприятия и кооперации за незрящи и слабовиждащи лица - не по-малко от 20 на сто от списъчния брой на персонала;
 - (б) за специализирани предприятия и кооперации на лица с увреден слух - не по-малко от 30 на сто от списъчния брой на персонала;
 - (с) за специализирани предприятия и кооперации на лица с други увреждания - не по-малко от 30 на сто от списъчния брой на персонала;
4. да бъдат вписани в регистъра, воден от Агенцията за хората с увреждания.

Тези специализирани предприятия могат да бъдат финансирани от Агенцията за хората с увреждания по целеви проекти и програми по ред, определен в правилника за прилагане на закона Правилника за прилагане на закона за интеграция на хората с увреждания, определя процедурите за получаване на безвъзмездна помощ от хората с увреждания.

А.1.2. Заключение:

Въпреки наличието на някои социални и данъчни преференции за такива предприятия, те не извършват активна стопанска дейност. Тяхната дейност е свързана по-скоро с благотворителност, отколкото с реално осъществявана стопанска дейност. До настоящия момент те са били получатели на безвъзмездна помощ, но не и на финансови инструменти. Следователно и преди всичко тези хора трябва да бъдат обучени как да използват възможностите да бъдат ползватели не само на безвъзмездна помощ, но и на финансови инструменти. Все пак, предвид данъчните и социално-осигурителни облекчения на такива предприятия, както и възможностите да се кумулира безвъзмездна помощ с финансови инструменти, ние считаме, че има добър потенциал за развитие на стопанска дейност от такива предприятия.

Предприятия, предоставящи социални услуги

Съгласно закона за социалното подпомагане, български физически и юридически лица, регистрирани съгласно Търговския закон, както и физически лица, извършващи търговска дейност, и юридически лица, възникнали съгласно законодателството на друга държава - членка на Европейския съюз, или на друга държава от Европейското икономическо пространство могат да извършват социални услуги. Тези

предприятия трябва да бъдат регистрирани в регистъра на Агенцията за социално подпомагане. Ако тези предприятия предоставят социални услуги на млади хора под 18 годишна възраст, те следва да бъдат лицензирани от Агенцията за социално подпомагане. Дейността на тези предприятия може да бъде финансирана от средства, предоставени от Държавата, общините или Фонда „Социална закрила“.

Заклучение:

За съжаление, ограниченията в Закона за публично – частното партньорство се прилагат и за тези предприятия. Само част от тях – тези, които са учредени като дружества с ограничена отговорност и акционерни дружества или командитни дружества с акции могат да придобият качеството на пряк частен партньор.

Финансови институции, чиято дейност се извършва чиято със средства, предоставени от Европейския съюз

Повечето от финансовите институции, извършващи дейност на територията на Република България трябва да бъдат вписани в регистър на БНБ за финансовите.

Съгласно чл.2а от Наредба № 26 на БНБ за финансовите институции, финансовите институции, чиято дейност по чл.3а, ал.1 от Закона за кредитните институции, се извършва със средства, предоставени за изпълнение на целеви проекти и програми на Европейския съюз, могат да бъдат освободени от задължението да бъдат вписани в този регистър. Тези финансови институции трябва да подадат заявление до Подуправителя на БНБ, ръководещ управление „Банков надзор“, към което е необходимо да приложат документи, доказващи наличието на основания за тяхното освобождаване от вписване в регистъра. Подуправителят на БНБ, ръководещ управление "Банков надзор", преценява основателността на искането и издава съгласие за освобождаване или отказ. Тази процедура ограничава административните пречки пред такива финансови институции и им дава възможност да започнат своите бизнес операции в един разумен срок.

Заклучение:

Независимо от опростената гореизложена административна процедура, микрокредитирането чрез финансови институции не е добре развито в България. Някои от причините за това са следните:

- Съгласно местното законодателство финансовите институции, кредитиращи физически лица (т.нар „бързи кредити“) и микрокредитиращи финансови институции се регистрират в един и същи регистър, воден от БНБ. За съжаление, общественото мнение за голяма част от финансовите институции, отпускащи заеми („бързи кредити“) на физически лица не е особено позитивно поради прекалено високия процент на разходите по заемите, предоставяни от тези институции. Всичко това доведе до промени в законодателството и изискванията за финансовите институции. Въведени бяха по-високи изисквания за капитал (не по-малко от 1 милион лева собствен капитал) и бе сложен максимален размер на годишния лихвен процент на разходите по кредитите, предоставяни от тези финансови институции (годишният процент на разходите не може да превишава петкратния размер на законната лихва за просрочени задължения, т.е. понастоящем около 50%). Липсата на ясно разграничаване между микрокредитиращите финансови институции и финансовите институции, предоставящи т.нар „бързи кредити“ има негативен ефект върху дейността на микрокредитиращите финансови институции. Хората често бъркат тези финансови институции и затова нямат доверие на микрокредитиращите финансови институции. В допълнение на гореизложеното, предвид ограничения предмет на микрокредитиращите финансови институции, опериращи със средства от целеви проекти и програми на Европейския

съюз, новите по-високи капиталови изисквания, към финансовите институции, които подлежат на вписване в регистъра на БНБ, очакванията са, че техният брой ще намалее след 29 септември 2014 (крайния срок, в който финансовите институции трябва да подадат заявления за пререгистриране).

- Поради неустойчивите икономически и политически обстоятелства финансовите институции, които оперират със средства от Европейския съюз, също са заложили критерии на които трябва да отговарят малките и средни предприятия, за да получат кредити от тези финансови институции.
- За да бъдат решени някои от проблемите описани по-горе могат да бъдат предприети следните действия:
- Да се промени подзаконовата нормативна уредба като се създаде нов регистър воден от БНБ или КФН (ако минат под нейния надзор) специално за микрокредитиращите финансови институции, с цел да се обособят те от другите финансови институции, за да могат да станат по разпознаваеми на пазара.
- Предвид непрестанния контрол върху тези институции на национално и европейско ниво, да се редуцират капиталовите изисквания по отношение на институциите, опериращи със средства от ЕС;
- Да се създаде добре организиран механизъм за контрол върху проектите не само на първоначалната им фаза, но и на всички етапи от тяхното изпълнение и развитие. В този случай рискът от това да бъдат загубени средства ще бъдат минимизирани.

Ограничаване на плащанията по оперативната програма, за операции, изпълнявани чрез финансови инструменти:

Съгласно Указания №1 на Дирекция „Национален фонд“ към Министерство на финансите, издадено на 1 юли 2014, плащанията за операции, изпълнявани чрез финансови инструменти трябва да бъдат извършвани поетапно при спазване на следните условия:

Размерът на средствата, изплатен за финансови инструменти, включен в първото искане за плащане, подадено в периода на допустимост, не надвишава 25% от общия размер на финансовата помощ съгласно договора/заповедта за предоставяне на финансова помощ и е във връзка със следните разходи:

Плащания за крайните получатели;

Плащания по поети задължения по договори за гаранции;

Разходи за управление на финансови инструменти.

Следващите искания за плащане, подадени в периода на допустимост се подават само в следните случаи:

Най-малко 60% от сумата, заявена в първото искане за плащане е изразходвана като допустими разходи по т. 1 по-горе (за второто искане за плащане) ;

Най- малко 85 % от сумите, заявени в предходните искания за плащане са изразходвани като допустими разходи по т.1 по-горе (за трето и всяко следващо искане за плащане).

Общият размер на авансовите и междинните плащания по един проект не може да надхвърля 90% за инфраструктурни проекти на стойност над 5 милиона евро, и 80% за всички останали проекти от общите допустими разходи, съфинансирани чрез финансовата помощ със средства от ЕФРР, ЕСФ, КФ, ИМЗ и ФЕПН на ЕС.

В случаите, при които авансовите плащания към бенефициентите са обезпечени с гаранция, издадена от банка или друга финансова институция, регистрирана в Република България, общият размер на

авансовите и междинните плащания по един проект не може да надхвърля 95% от общите допустими разходи.

Управляващият орган може да определи по-висок процент на авансови и междинни разходи за бенефициентите, които са структури на централната администрация. В тези случаи размерът на общите допустими разходи не може да надхвърли 95% от общите допустими разходи.

А.1.3. Заключение:

Управляващият орган трябва да вземе предвид необходимостта от предоставяне на плащанията на етапи, а не като еднократна сума. Това може да бъде добре изграден механизъм не само за контрол, но и за самоконтрол.

А.2. Списък с интервютата

Българска банка за развитие
Национален гаранционен фонд
Пиреус Банк АД
ПроКредит Банк
РайфайзенБанк
Сосиете Женерал Експресбанк
Светованата Банка
УниКредит
МФИ ДЖОБС ЕАД
КСК Русе
МарицаИнвест
German Co-operative and Raiffeisen Union
Микрофонд АД
Устои АД
Българска асоциация за лица с интелектуални затруднения
Център за развитие на човешките ресурси
Центърът за образователна интеграция на децата и учениците от етническите малцинства
Българска асоциация на микропредприятията
Агенция по заетостта
Национална агенция за професионално образование и обучение
Министерство на труда и социалната политика
Агенция за социално подпомагане
Министерство на финансите

А.3. Ръководство за интервю

Ръководство за интервю (по отношение на търсенето)

1. Вашите инвестиции, търсещи финансиране

1. Можете ли да опишете накратко три вида проекти, търсещи финансиране?
 1. Каква е **целта на инвестицията**, планирана за всеки вид проекти през последните три години? (например, инфраструктура, културни и спортни сгради, градски транспорт, икономически зони, образование и здравеопазване и т.н.)
 2. Каква е **сумата за всеки проект**? Или диапазона от тип проекти.
 3. Какъв е **обемът на инвестициите /финансовите нужди** за последните три години?
 4. **Какъв тип от финансовите продукти** сте използвали за финансиране на тези проекти? (заеми, гаранции, лизинг и др.) Можело ли е да бъдат финансирани с други финансови продукти, които биха били по-приспособими?
2. Какви са **основните силни страни и възможности** на текущото Ви портфолио от проекти, които да бъдат финансирани?
3. Кои са основните причините, поради които проектите не са били финансирани? От друга страна, какви са полуките от проектите, които са били успешно финансирани?
4. Какъв тип **финансиране/продукти** сте поискали? (Кредити от търговските банки, държавни помощи, субсидии, гаранции и т.н.).
5. Пред какви конкретни **пречки** сте изправени като публична институция? (например, свързан с регулирането, опит с финансови институции, време, за да отговорят на специфични изисквания).

2. Пазарните тенденции и предизвикателства

6. Как бихте оценили **приложимостта на представените** от Вашата институция **проекти**? Кои са основните влияния и индикатори, които извеждате на първо място?
7. Какви са **размерите на обикновено търсените инвестиции**, ако е възможно, по вид на проекта за следващите три години?
8. Според Вас, какъв **тип проекти** ще бъдат финансирани първо от публични средства и след това от частни средства?
9. Кои **финансови институции** са най-активни при финансирането на подобни проекти? (например, публични, частни, международни финансови институции,...)
10. Какви са основните **предизвикателства** за тези проекти, за да бъдат финансирани? (например, опит с финансови институции, поискана сума, представяне на проекта, целта на инвестицията, въздействие за гражданите).

11. Кои са **основните финансови инструменти**, които са Ви известни за финансиране на Вашите проекти?
12. Кои финансови инструменти са **най-подходящите** за всеки тип проекти? (например, заеми, квази-капиталови продукти, гаранции и т.н.)
13. Дали търсенето на пазара е по-високо от сегашното предлагане? Ако да, какви са аспектите на този недостиг на финансиране по отношение на: (1) обем (2), финансови продукти и (3) цели, които трябва да бъдат разгледани, но в момента са оставени настрана? Освен това, защо мислите, че съществува този **недостиг на финансиране** в България?

3. Потенциални решения

14. Кои са **най-ефективни модели** за финансиране на публични проекти? (например, модели, разработени в България и (в България и в чужбина)
15. Какви могат да бъдат **действията, които правителството трябва да предприеме**, за да се подобри финансирането на проекти във връзка с качеството на живот, обществените услуги, икономическата среда и развитие на регионите? По отношение на (1) финансови продукти, (2) подпомагане на инициативи за развитие на управленските умения на предприемачите и (3) подкрепа на юридически лица, подпомагащи тези дейности (публични институции, частни лица, сдружения).
16. Как виждате **ролята на публичните власти и асоциации** (различни от правителството) в процеса на финансиране? (например, общини, публични фондове, сдружения, регионални агенции).
17. Как виждате **ролята на частния сектор** в подкрепа на такива бъдещи инициативи? (например, международни финансови институции, търговски банки).
18. Какъв вид подкрепа ще Ви трябва за преодоляване на слабите точки на проектите? (отношения с финансови институции, политически въпроси)

Ръководство за интервю (по отношение на предлагането)

1. Вашата подкрепа в обществени инициативи

1. Можете ли да опишете накратко **трите ключови решения**, които в момента предлагате на общини и публични институции за финансиране на проекти по обществени инициативи?
 1. Какъв е **обемът**, инвестиран за всяко решение (заеми, гаранции и т.н.) и броят на проектите, както и способността Ви да ги финансирате, за последните три години?
 2. Какви са **допустимите критерии** за всяко решение/тип проект (размер на инвестициите, размер на града, където проектът е предназначен да бъде изпълняван и регион, сектор, местоположение, вид на инвестициите (целови дейности/цели)?
 3. Какъв подход предприемате – **самостоятелен или синдикиран** с други институции, като например търговски банки, международни финансови институции и т.н.)? Ако да, кои участници включвате в този процес?
2. Какви са **основните силни страни и възможности** на настоящето Ви финансово предлагане на общини и публични проекти?
3. Какви са някои от причините, поради които сте **отказвали** да финансирате проекти (например, свързани с управлението, продукт, търговски съображения, оценката на въздействието)?
4. Пред какви конкретни **пречки** (финансови, административни и оперативни) сте изправени като финансова институция (например, свързана с регулирането, координация с други финансови и нефинансови участници, трудностите, свързани с международна организация, политически въпроси)?
5. Каква е **вашата стратегия за използване на бизнеса** за финансиране на обществени инициативи? Имате ли конкретни области, отрасли, региони, приоритети и т.н.?

2. Пазарни тенденции и предизвикателства

6. Какви са основните аспекти, които търсите при **оценяването на въвръщаемостта** на проектите? Какви са показателите, освен финансовия аспект? Какви въздействия се търсят, ако има такива?
7. Как виждате **тенденцията на пазара** в следващите три години и как позиционирате себе си по отношение на обема?
8. Какъв **тип проекти** бихте оценили, че ще бъдат финансирани приоритетно от публична интервенция, а след това и с частни средства? Как виждате взаимодействието между публичния и частния сектор в подкрепа на обществени проекти?
9. Кои **региони/градове** за Вас ще са най-активни в представянето на проекти през следващите три години?
10. Какви са основните **предизвикателства** за тези проекти, за да бъдат финансирани? Дали са пряко свързани с разположението или вида на проектите? Ако да, в кои аспекти?

11. Какви са **основните финансови инструменти**, които са Ви известни за финансиране на обществени инициативи? Запознати ли са също заявителите/ищите с тези финансови инструменти?
12. Кой са най-използваните и защо?
13. В кои случаи сте идентифицирали по-подходящи финансови институции, отколкото тези, които се използват и за какъв тип проекти?
14. Смятате ли, че търсенето на пазара е по-високо от досегашното предлагане? Ако да, защо? Има ли **недостиг на финансиране** в България? Ако да, какви са аспектите на този недостиг на финансиране по отношение на: (1) обем (2), финансови продукти и (3) цели, които трябва да бъдат разгледани, но в момента са оставени настрана?

3. Потенциални решения

15. Кой са най-ефективни **модели за финансиране** на публични проекти? (в България и от инициативи, разработени в чужбина)?
16. Какви могат да бъдат **действията, които правителството** трябва да предприеме, за да се подобри финансирането на проекти във връзка с качеството на живот, обществените услуги, икономическата среда и развитие на регионите? По отношение на (1) финансови продукти, (2) подпомагане на инициативи за развитие на управленски умения на предприемачите и (3) подкрепа на юридически лица, подпомагащи тези дейности (публични институции, частни лица, сдружения)?
17. Как виждате **ролята на държавната власт** при одобряването на проектите? (По отношение на надзора и администрация)
18. Какъв вид от съществуващите **финансови инструменти** виждате като реалистично решение за бъдещия период? Смятате ли, че има и други, които не са представени в момента на българския пазар?
19. Какъв тип от **алтернативи/нови продукти/инструменти** виждате като реалистично решение (продукти, които в момента не са предложени, но ще запълнят част от идентифицирания недостиг на финансиране)?
20. Какъв **вид стимул** ще привлече осъществими проекти?
21. Какви биха били конкретните решения за преодоляване на слабите страни на представените проекти, ако има такива?

А.4. Интервюта – план

План – среща за оценяване на възможностите за използване на финансови инструменти при публични проекти(програми Човешки Ресурси-предлагане на финансови инструменти)

1.Вашето участие при проекти с публични инициативи

1. Кратко описание на трите основни опции, които предлагате на общините, публичните институции или частни лица за финансиране на проекти по публични инициативи:
 1. размер на инвестициите във всяка опция (заеми, гаранции и т.н.), броят на проектите и капацитета Ви, за финансирането, за последните три години;
 2. критериите за допустимост за всяка опция и/ или вида на проекта (например: целева група, размер и вид на инвестицията, големина на града, региона, сектора, целеви дейности/ цели);
 3. подход (например: самостоятелна експозиция или ко-финансиране).
2. Основни силни страни и възможности на Вашето текущо финансиране, проблеми и/или пречки, стратегия за разширяване на бизнеса във връзка с финансиране на публични инициативи.

2. Пазарни тенденции и предизвикателства (в следващите 3 години)

- осъществимост на съответните продукти;
- пазарни тенденции, видове проекти;
- региони / градове;
- потенциални предизвикателства по отношение на финансирането;
- финансови инструменти, подходящи за финансиране на публични инициативи.

3. Потенциални решения

- най-ефективни модели и финансови инструменти за финансиране на проектите, които Вашата институция подкрепя;
- роля на публични органи и асоциации;
- съществуващите видове финансови инструменти, които виждате, като реалистични решения за бъдещия период;
- алтернативи / нови продукти / нови видове финансови инструменти.

Програма- срещи за оценяване на използването на финансови инструменти в публични проекти (Човешки ресурси - търсене)

1. Вашите нужди за финансиране (през последните три години)

1. Кратко описание на три проекта, които са имали нужда от финансиране.
 1. Целта на инвестицията планирана за всеки вид проект. Сумата за всеки проект.
 2. Размер на инвестицията/ финансови нужди
 3. Видове продукти използвани за финансиране
2. Силни страни и възможности, проблеми, използвани финансови продукти (заеми за търговски банки, държавна помощ, средства, гаранции, др.)

2. Пазарни тенденции и предизвикателства

- осъществимост на съответните проекти;
- размер на търсената сума;
- перспективи за видове проекти;
- участващи финансови институции;
- очаквани проблеми;
- видове финансови инструменти и съответствие;

3. Потенциални решения

- най-ефективни модели и финансови инструменти за финансиране на проектите, които Вашата институция подкрепя;
- роля на публични органи и асоциации;
- роля на частния сектор.

А.5. Речник на съкращенията и термините

Списък с термините

Термин	Дефиниция
ИФИ	Инструменти за финансов инженеринг в програмния период 2007-2013, както са определени в съответствие с член 44 от Регламент (ЕО) 1083/2006 и както са изменени
ФИ	В съответствие с ОРР ИФИ са определени като финансови инструменти в рамките на новия програмен период 2014-2020 (виж общите разпоредби, дял IV, членове 37-46, на посочения по-горе предложение за регламент 4). По-специално, управляващите органи могат да предоставят финансова помощ на следните финансови инструменти (член 38 от ОРР): а) финансови инструменти, създадени на равнището на Съюза, управлявани пряко или косвено от Комисията; б) финансови инструменти, създадени на национално, регионално, транснционално или трансгранично ниво, управлявани от или под отговорността на управляващия орган.
Пазарен срив	Концепцията на пазарния срив се отнася до нефункциониращите аспекти на пазара, които водят до неефективно разпределение на ресурсите и до недостиг или свръхпроизводство на определени стоки и услуги.
Неоптимална инвестиционна ситуация	Неоптималните инвестиционни ситуации касаят неизпълнението на инвестиционните дейности
Фонд от фондове	Средствата, които един фонд създава с цел подкрепа от програма или програми на няколко финансови инструменти. Когато финансовите инструменти се осъществяват чрез фонд от фондове имплементиращият орган на фонда на средства се счита за единственият бенефициент по смисъла на член 2 (27) от ОРР
Лостов ефект	Съгласно член 140 от Финансовия регламент и член 223 от Правилника за Прилагане, лостовият ефект от фондовете на Съюза трябва да бъде равен на размера на финансиране на допустимите крайни получатели разделен на размера на приноса на Съюза

Речник на съкращенията

Акроним	Пълно наименование
АХУ	Агенция за хората с увреждания
БАЛИЗ	Българска асоциация за лица с интелектуални затруднения
ББР	Българска банка за развитие
БНБ	Българска народна банка
ЦИР	Център за икономическо развитие
ЦИЕ	Централна и Източна Европа
ЦОИДУЕМ	Център за образователна интеграция на децата и учениците от етническите малцинства
ЕБВР	Европейска банка за възстановяване и развитие

Акроним	Пълно наименование
ЕК	Европейска комисия
ЕИБ	Европейска инвестиционна банка
ЕФРР	Европейски фонд за регионално развитие
ЕСФ	Европейски структурни фондове
ЕС	Европейски съюз
ЕАДРК	Европейска асоциация за дялов и рисков капитал
ПЧИ	Преки и чуждестранни инвестиции
ОРГО	Общ регламент за групово освобождаване
ХФ	Холдингов фонд
ЦРЧР	Център за развитие на човешките ресурси
ИКТ	Информационни и комуникационни технологии
МФО	Международна финансова организация
Джерем	Съвместни европейски ресурси за микро-, малки и средни предприятия
УО	Управляващ орган
МФИ	Микрофинансиращи институции
МФ	Министерство на финансите
МТСП	министерство на труда и социалната политика
НАПОО	Национална агенция за професионално образование и обучение
НГФ	Национален гаранционен фонд
НСИ	Национален статистически институт
ОП	Оперативна програма
ПЧП	Публично-частно партньорство
МСП	Малки и средни предприятия
ДФЕС	Договор за функциониране на Европейския съюз
ТМТ	Технология, медии и телекомуникации
СБ	Световна банка
ЕСФ	Европейски структурни фондове
ЕС	Европейски съюз
ЕАДРК	Европейска асоциация за дялов и рисков капитал

А.6. Библиография и референции

Библиография

1. ОП РЧР, Работен вариант май 2014
2. Агенция по заетостта <http://www.az.government.bg/bg/stats/view/2/123/>
3. Данни на SELUSI (изследователски доклад финансиран по Седмата рамкова програма на Европейската комисия, включваща наблюдения върху 5 държави (брой на компаниите - 581) допълнителна информация на: www.selusi.eu НСИ www.nsi.bg
4. Institute for Market Economics, 2014
5. Министерство на труда и социалната политика: <http://www.mlsp.government.bg/bg/index.asp>
6. Mix Market MFI Statistics, 2013.
7. Европейска комисия (2012), Report from the Commission to the European Parliament and the Council on the application of Directive 2006/48/EC to microcredit, COM(2012) 769 final, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0769:FIN:EN:PDF>
8. European Microfinance Network (2012), Overview of the microcredit sector in the European Union, <http://www.european-microfinance.org/data/file/overview2010-2011-final.pdf>.
9. Headline indicators, Eurostat, Last update 19.02.2014, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/europe_2020_indicators/headline_indicators.
10. Employment rate by sex, age group 20-64, Eurostat, accessed on 19.02.2014: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=t2020_10&tableSelection=1.
11. The EU 12 New Member States comprise: Cyprus (CY), Czech Republic (CZ), Estonia (EE), Hungary (HU), Latvia (LV), Lithuania (LT), Malta (MT), Poland (PL), Slovakia (SK), Slovenia (SI), Bulgaria (BG), and Romania (RO).
12. Pople living in households with very low work intensity by age and sex (population aged 0 to 59 years), Eurostat, Last update: 14-02-2014, accessed on 19 February 2014: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_lvhl11&lang=en.
13. People at risk of poverty or social exclusion, Figure 3, Eurostat, December 2013, op. cit.
14. Severe material deprivation rate by age and sex, Eurostat, Last update: 17-02-2014, accessed on 19 February 2014: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_mddd11&lang=en.
15. Bildung, Bildung, Bildung?, Roma in Südosteuropa, Michael Martens, , Frankfurter Allgemeine, Politik, 07.01.2014: <http://www.faz.net/aktuell/politik/ausland/europa/roma-in-suedosteuropa-bildung-bildung-bildung-12739724.html>.
16. <http://ahu.mlsp.government.bg/portal/se/>
17. Европейска Комисия (2007), Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions "A European initiative for the development of micro-credit in support of growth and employment", COM(2007) 708 final, http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2007/com2007_0708en01.pdf. <http://www.mlsp.government.bg/bg/news/news.asp?newsid=3492&catid=1>
18. <http://rsfsocialfinance.org/services/entrepreneurs/lending/>
19. <http://www.iadb.org/en/topics/microfinance/resources-for-small-businesses/microenterprise-and-microfinance-in-numbers.1659.html>
20. <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=1036>

21. <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=1079>
22. EU measures to tackle youth unemployment, http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/youth_unemployment_leaflet_en.pdf
23. Proposal for a COUNCIL RECOMMENDATION On Establishing a Youth Guarantee {SWD(2012) 409 final}, <http://www.ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=9222&langId=en>
24. Оценка на достъпа на малки и средни предприятия (МСП) до финансовия пазар в България
25. European comparative data on Europe 2020 & People with disabilities, Final report prepared by Stefanos Grammenos from Centre for European Social and Economic Policy (CESEP ASBL) on behalf of the Academic Network of European Disability Experts (ANED), December 2013
26. Eurostat newsrelease, 184/2013 - 5 December 2013
27. Българска народна банка, <http://www.bnb.bg/bnb/home.nsf/>
28. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
29. A RECOVERY ON THE HORIZON?, ANNUAL REPORT ON EUROPEAN SMEs 2012/2013, EC
30. Entrepreneurship at a Glance 2013, OECD-Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme
31. A Communication on a European Agenda for the Integration of Third-Country Nationals is foreseen in 2011.
32. <http://www.navet.government.bg/bg/snpzn>
33. Social economy - laying the groundwork for innovative solutions to today's challenges, Synthesis Report France, 10-11 December 2012
34. http://seconomy.mlsp.government.bg/upload/docs/2013-07//Buletin_1.pdf
35. Convergence Programme of Bulgaria 2014-2017, актуализирана през април 2013
36. Резултати от изследване на дейността на социални предприятия на територията на България и провинция Баден Вюртенберг - Германия, проведено от Сдружение „Център за устойчиво социално развитие“ и Министерство на труда и социалната политика, 2014
37. The 2012 Flash Euro Barometer, <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/eurobarometer/>

Правни референци

1. Договор за функциониране на Европейския съюз – чл.107 и чл.108;
2. Регламент (ЕС) № 1303/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 17 декември 2013 година за определяне на общоприложимите разпоредби за Европейския фонд за регионално развитие, Европейския социален фонд, Кохезионния фонд, Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони и Европейския фонд за морско дело и рибарство и за определяне на общи разпоредби за Европейския фонд за регионално развитие, Европейския социален фонд, Кохезионния фонд и Европейския фонд за морско дело и рибарство, и за отмяна на Регламент (ЕО) № 1083/2006 на Съвета;
3. Регламент (ЕС) № 651/2014 на Комисията от 17 юни 2014 година за обявяване на някои категории помощи за съвместими с вътрешния пазар в приложение на членове 107 и 108 от Договора;
4. Регламент (ЕС) № 1407/2013 на Комисията от 18 декември 2013 година относно прилагането на членове 107 и 108 от Договора за функционирането на Европейския съюз към помощта de minimis;
5. Закон за държавните помощи, обнародван в ДВ, бр.86 от 24.10.2006 г., в сила от влизане в сила на Договора за присъединяване на Република България към Европейския съюз (01.01.2007 г.) изм., бр. 16 от 15.02.2008 г., бр. 66 от 26.07.2013 г., в сила от 26.07.2013 г.;
6. Правилник за прилагане на Закона за държавните помощи, приет с ПМС № 61 от 20.03.2007 г., обн. ДВ, бр. 26 от 27.03.2007 г., в сила от 27.03.2007 г. изм. и доп., бр. 97 от 23.11.2007 г., бр. 10 от 6.02.2009 г., изм., бр. 3 от 12.01.2010 г.;
7. Закон за публично-частното партньорство, Обн., ДВ, бр. 45 от 15.06.2012 г., в сила от 1.01.2013 г., изм., бр. 87 от 9.11.2012 г., в сила от 1.01.2013 г., доп., бр. 102 от 21.12.2012 г., в сила от 1.01.2013 г., изм., бр. 15 от 15.02.2013 г., в сила от 1.01.2014 г.;
8. Закон за публичните финанси Обн., ДВ, бр. 15 от 15.02.2013 г., в сила от 1.01.2014 г.;

9. Закона за управление на етажната собственост Обн., ДВ, бр. 6 от 23.01.2009 г., в сила от 1.05.2009 г., изм. и доп., бр. 15 от 23.02.2010 г., изм., бр. 8 от 25.01.2011 г., в сила от 25.01.2011 г., изм. и доп., бр. 57 от 26.07.2011 г., изм., бр. 82 от 26.10.2012 г., в сила от 26.11.2012 г., бр. 66 от 26.07.2013 г., в сила от 26.07.2013 г.;
10. Закон за социалното подпомагане Обн., ДВ, бр. 56 от 19.05.1998 г., изм., бр. 45 от 30.04.2002 г., изм. и доп., бр. 120 от 29.12.2002 г., в сила от 1.01.2003 г., бр. 18 от 28.02.2006 г., изм., бр. 30 от 11.04.2006 г., в сила от 12.07.2006 г., бр. 105 от 22.12.2006 г., в сила от 1.01.2007 г., изм. и доп., бр. 52 от 29.06.2007 г., изм., бр. 59 от 20.07.2007 г., в сила от 1.03.2008 г., бр. 58 от 27.06.2008 г., в сила от 1.07.2008 г., изм. и доп., бр. 14 от 20.02.2009 г., доп., бр. 41 от 2.06.2009 г., в сила от 1.07.2009 г., изм., бр. 74 от 15.09.2009 г., в сила от 15.09.2009 г., изм. и доп., бр. 15 от 23.02.2010 г., доп., бр. 9 от 28.01.2011 г., изм. и доп., бр. 51 от 5.07.2011 г., бр. 32 от 24.04.2012 г., в сила от 24.04.2012 г., изм., бр. 15 от 15.02.2013 г., в сила от 1.01.2014 г., бр. 66 от 26.07.2013 г., в сила от 26.07.2013 г.;
11. Закон за Българската банка за развитие, Обн., ДВ, бр. 43 от 29.04.2008 г., изм., бр. 82 от 16.10.2009 г., в сила от 16.10.2009 г., бр. 99 от 16.12.2011 г., в сила от 1.01.2012 г., доп., бр. 102 от 21.12.2012 г., в сила от 1.01.2013 г.

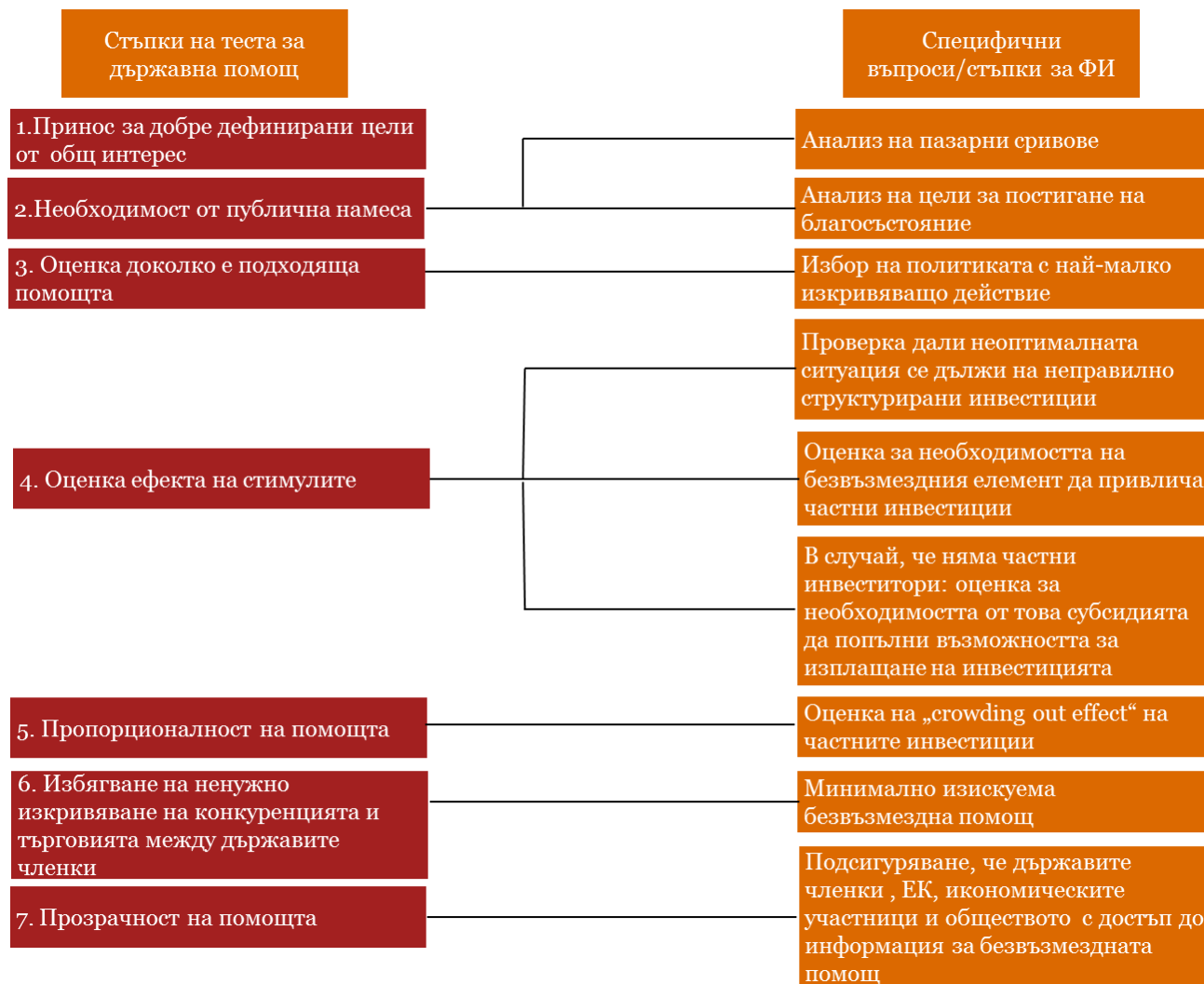
А.7. Отпуснати субсидии за програмния период 2007-2013 по приоритетна ос

Операции		Сума на бюджета
ОП ниво - планирано		1,213,869,575
Отпуснати към датата на доклада		1,250,107,586
Приоритетна ос 1: Насърчаване на икономическата активност и развитие на пазар на труда, насърчаващ включването;		
ПО 1 - СУМА	Сумата планирана да бъде разпределена	254,912,611
	Активни проекти	293,435,716
	Неактивни проекти	12,430,673
Отпуснатата сума		305,866,389
Приоритетна ос 2: Повишаване на производителността и адаптивността на заетите;		
ПО 2 - СУМА	Сумата планирана да бъде разпределена	218,496,523
	Активни проекти	166,039,715
	Неактивни проекти	24,666,198
Отпуснатата сума		190,705,913
Приоритетна ос 3: Подобряване качеството на образованието и обучението в съответствие с потребностите на пазара на труда за изграждане на икономика, основана на знанието;		
ПО 3 - СУМА	Сумата планирана да бъде разпределена	242,773,915
	Активни проекти	217,437,219
	Неактивни проекти	11,394,996

Операции		Сума на бюджета
Отпусната сума		228,832,215
Приоритетна ос 4: Подобряване на достъпа до образование и обучение;		
ПО 4 СУМА	Сумата планирана да бъде разпределена	194,219,132
	Активни проекти	144,133,348
	Неактивни проекти	60,934,839
Отпусната сума		205,068,187
Приоритетна ос 5: Социално включване и насърчаване на социалната икономика;		
ПО 5 - СУМА	Сумата планирана да бъде разпределена	169,941,740
	Активни проекти	156,249,356
	Неактивни проекти	51,482,150
Отпусната сума		207,731,506
Приоритетна ос 6: Повишаване ефективността на институциите на пазара на труда, социалните и здравните услуги;		
ПО 6 - СУМА	Сумата планирана да бъде разпределена	60,693,479
	Активни проекти	40,519,954
	Неактивни проекти	1,785,073
Отпусната сума		42,305,028
Приоритетна ос 7: Транснационално и междурегионално сътрудничество		
ПО 7 - СУМА	Сумата планирана да бъде разпределена	24,277,392
	Активни проекти	21,043,566

Операции		Сума на бюджета
Неактивни проекти		-
Отпусната сума		21,043,566
Приоритетна ос 8: Техническа помощ.		
ПО 8 - СУМА	Сумата планирана да бъде разпределена	48,554,783
Активни проекти		48,554,783
Неактивни проекти		-
Отпусната сума		48,554,783

А.8. Основните стъпки при проверка дали дадена интервенция е безвъзмездна помощ



А.9. Методически стъпки за извършването на оценка на даден ФИ

Стъпка 1: Очаквани резултати

Очакваните резултати от финансовите инструменти трябва бъдат изведени от предварителната оценка, по-специално частите, засягащи пазарната оценка, очакваната добавена стойност и предложената инвестиционна стратегия. След това Управляващият орган трябва да определи количество показатели, съответстващи на очакваните резултати и в същото време отговарящи на съответните изисквания на Комисията. В допълнение показателите могат да се използват за евентуално прецизиране на финансовите инструменти по време на етапа на изпълнение.

Важно е да се помни, че финансовите инструменти могат да допринесат за постигане на целите, свързани с различни инвестиционни приоритети или приоритетни области в рамките на една или повече програми. В такива случаи Управляващият орган трябва да прецени, че наборът от показатели, които трябва да бъдат създадени, е необходимо да покрие изискванията за мониторинг на всички съответстващи инвестиционни приоритети или приоритетни области.

Стъпка 2: Стратегическа цел

Както вече беше посочено, един от трите стълба на ориентационния резултат на Европейските структурни и инвестиционни фондове е ясната артикулация на целите на програми със силна интервенционна логика (ориентационният резултат на програмите). Тази артикулация следва да бъде отразена не само в определянето на финансовите инструменти (оценка на пазарната ниша, предложената инвестиционна стратегия), но също така и в очакваните резултати и следователно в показателите.

Тъй като финансовите институции са имплементирани в структурата на съответната програма Управляващият орган трябва да опише как финансовите инструменти се очаква да допринесат за постигането на специфичните цели на равнището на съответния инвестиционен приоритет или конкретната област. Ако финансовите инструменти са само една от групите от различните мерки, планирани в рамките на съответния инвестиционен приоритет или конкретна област, Управляващият орган следва да опише и взаимодействието между тези мерки, както и специфичната роля на финансовите инструменти за постигане на специфичните цели..

С цел да се подчертае ясно очакваният количествен принос Управляващият орган следва да се позове на целевите показатели на финансовите инструменти.

Стъпка 3: Система за наблюдение

Поради специфичните процедури и структури за предоставяне на финансовите инструменти, предоставянето на информация относно използването на бюджетни средства от ЕСИФ е от решаващо значение за всички заинтересовани страни в рамките на политиката ЕСИФ 2014-2020, тъй като тя позволява да се направят заключения за действителното изпълнение на поддържаните инструменти и необходимите корекции, за да се гарантира тяхната ефективност. Поради това, член 46 от бъдещия регламент изисква управляващите органи да изпратят на Комисията "специален доклад за дейностите,

свързани с финансови инструменти, под формата на анекс към годишния доклад за изпълнение". Това се отнася до регулаторните изисквания, посочени в раздел 8.1 на настоящия доклад: Съответно регулиране

Управляващият орган трябва първо да гарантира, че са спазени изискванията за отчетност. Мониторингът и изискванията за отчетност от страна на органа, който прилага FOF / ФИ (инвестирало лице, задължено лице или Управляващ орган) до Управляващия орган трябва да бъдат ясно определени в споразумението за финансиране. Изключение от случая е прилагането на ФИ в съответствие с член 38 (4) (в) когато УО изпълнява директно без класически посредник. Тогава УО следва да определи нуждите за докладване във вътрешен документ.

Специално предназначеният процес на наблюдение следва да бъде определен на ниво ФИ. Ключовите елементи от него са илюстрирани на фигурата по-долу. При този процес трябва да се вземе предвид управленската структура на ФИ.

Фигура 35: Ключови елементи от процеса на наблюдение



Източник: РwС Методология.

На временна основа - много по-подробна информация относно задълженията за докладване Съдържанието на конкретния доклад е посочено в член 46 (2) Фиш №4Б "Отчитането на финансови инструменти до Комисията в рамките на годишните и окончателните доклади за изпълнение" осигурява - на временна основа - много по-подробна информация относно задълженията за докладване на УО.

А.10. Неизчерпан списък с индикатори

- **Социално изключени хора и хора в риск от бедност, които искат да създадат бизнес:**

ИНДИКАТОР	Стойност	База	Периодичност	Целева стойност	Отговорник
Брой предприятия създадени от участници след използване на ФИ	Брой	Да се определи	6 месеца	Да се определи	Бенефициент; Търговски регистър
Данък платен от новосъздадените предприятия от участници в програмата	‘000 ЕВРО	Да се определи	1 година	Да се определи	Данъчни власти
Брой на кандидатите за ФИ – по регион	Брой	Да се определи	1 година	Да се определи	УО
Процент от средствата отпуснати по програмата	%	Да се определи	6 месеца	Да се определи	УО

- **Млади хора под 29 години, които не са ангажирани с образование и имат нужда от обучение (ПО 1, ИП 2)**

ИНДИКАТОР	Стойност	База	Периодичност	Целева стойност	Отговорник
Неактивни участници до 29 години, които не са нито в образование, нито в обучение.	Брой	-	1 година	190	УО
Безработни участници до 29 г., вкл. продължително безработни	Брой	-	1 година	280	УО
Безработни участници до 29г., които са кандидатствали за ФИ	Брой	Да се определи	1 година	TBD	УО
Безработни участници, които завършват интервенция, финансирана от ИМЗ	Брой	16,286	1 година	28,940	УО
Неактивни участници, неангажирани с образование или обучение, които завършват интервенция, финансирана от ИМЗ	Брой	0	1 година	4,330	УО

- **Хора, които искат да бъдат самонаети или да стартират собствен бизнес (ПО 1, ИП 3)**

ИНДИКАТОР	Стойност	База	Периодичност	Целева стойност	Отговорник
Брой на предприятията създадени до 6 месеца след завършване на обучение	Брой	Да се определи	6 месеца	Да се определи	Бенефициент; Търговски регистър
Брой на предприятията създадени от участници след използване на ФИ	Брой	Да се определи	6 месеца	Да се определи	Бенефициент; Търговски регистър

– **Хора в неравностойно положение, като хора от маргинализирани групи (ПО 2, ИП 4)**

ИНДИКАТОР	Стойност	База	Периодичност	Целева стойност	Отговорник
Участници от специалните целеви групи/райони, които са самонаети след напускане на програмата	Брой	Да се определи	6 месеца	Да се определи	УО
Участници от специалните целеви групи/райони, които са самонаети 6 месеца след напускане на програмата	Брой	Да се определи	6 месеца	Да се определи	Специализирано проучване
Кандидати за ФИ от специалните целеви групи/райони	Брой	Да се определи		Да се определи	УО

– **Хора с увреждания (ПО 2, ИП 4)**

ИНДИКАТОР	Стойност	База	Периодичност	Целева стойност	Отговорник
Хора с увреждания на възраст над 18 години, които участват в схеми за подкрепа на социалното предприемачество	Брой	-	1 година	7,900	УО

• **Наети лица в риск от бедност, работещи в новосъздадени компании или социални предприятия:**

– **Новонаети служители в микропредприятия, които ще се възползват от ОП РЧР 2014-2020 (ПО 1, ИП 3);**

ИНДИКАТОР	Стойност	База	Периодичност	Целева стойност	Отговорник
Брой служители в Брой новосъздадени микропредприятия	Да се определи	6 месеца	Да се определи	Бенефициент; Търговски регистър	

– **Новонаети служители в социални предприятия (ПО 2, ИП 4);**

ИНДИКАТОР	Стойност	База	Периодичност	Целева стойност	Отговорник
Брой служители в новосъздадени социални предприятия	Брой	Да се определи	6 месеца	Да се определи	Бенефициент; Търговски регистър

– **Служители в социални предприятия, особено хора с увреждания и хора в риск да станат безработни (ПО 2, ИП 4);**

ИНДИКАТОР	Стойност	База	Периодичност	Целева стойност	Отговорник
Хора с увреждания на възраст над 18 години, които участват в схеми за подкрепа на социалното предприемачество	Брой	-	1 година	7,900	УО

• **Хора, които се нуждаят от обучение за да създадат собствена компания или да запазят текущата си позиция:**

ИНДИКАТОР	Стойност	База	Периодичност	Целева стойност	Отговорник
Участници от специалните целеви групи/райони, които са самонаети след напускане на програмата	Брой	Да се определи	6 месеца	Да се определи	Бенефициенти, НАПОО/центрове за обучение
Брой участници при започване на обучението	Брой	Да се определи	6 месеца	Да се определи	Бенефициенти, НАПОО/центрове за обучение
Участници в обучение от специалните целеви групи/райони	Брой	Да се определи	6 месеца	Да се определи	Бенефициенти, НАПОО/центрове за обучение

– **Младежи под 29 години, , неангажирани с образование или обучение, които се нуждаят от обучение (ПО 1, ИП 2);**

ИНДИКАТОР	Стойност	База	Периодичност	Целева стойност	Отговорник
Неактивни участници до 29г., неангажирани с образование или обучение	Брой	-	1 година	190	УО

- **Самонаети лица, които се нуждаят от обучение, за да развият компанията си (ПО 1, ИП 3);**

ИНДИКАТОР	Стойност	База	Периодичност	Целева стойност	Отговорник
Брой на предприятията създадени до 6 месеца след завършване на обучение	Брой	Да се определи	6 месеца	Да се определи	Бенефициент; Търговски регистър
Участници, които в рамките на шест месеца след напускане на операцията имат работа	%	0	6 месеца	50%	Специализирано проучване;
Участници от специалните целеви групи/райони, които са самонаети след напускане на програмата	Брой	Да се определи	6 месеца	Да се определи	УО

- **Хора, които стартират социално предприятие и/или кооперация.**
- **Социални предприемачи (ПО 2, ИП 4).**

ИНДИКАТОР	Стойност	База	Периодичност	Целева стойност	Отговорник
Брой подкрепени социални предприятия, продължили дейността си 6 месеца след приключване на мярката.	Брой	250	1 година	130	Специализирано проучване; Търговски регистър
Брой на кооперативните предприятия и предприятията на социалната икономика, получили подкрепа	Брой	-	1 година	270	УО
Неактивни или безработни участници	Брой	-	1 година	1,870	УО
Неактивни и безработни участници в заетост след приключване на мярката	Брой	5455	1 година	930	УО

А.11. Източници на финансиране за основните играчи на пазара за микрофинансиране и финансиране на социалната икономика във Франция

Таблица 32: Източници на финансиране за основните играчи на пазара за микрофинансиране и финансиране на социалната икономика във Франция

Участници Източник на фин.	ADIE France	Initiative France	France Active	Réseau Entreprendre	Bpifrance (цялата група)	Bpifrance Financement (кредитна институция, по-рано OSEO)
Комунални и Интеркомунални структури	✓	✓	✓			
Регионални Съвети	✓	✓	✓	✓		
Генерални съвети	✓	✓	✓			
Caisse des Dépôts et Consignation (Френска банка за развитие)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Консулска Камара		✓				
Agence Française de Développement						✓
Други национални ресурси	✓	✓	✓		✓	✓
Europe (ERDF or ESF)	✓	✓	✓			
Банки	✓	✓	✓			✓
Други предприятия	✓	✓	✓			✓
Фондации	✓	✓				
Асоциации	✓	✓				
Собствени средства	✓			✓		
Други		✓	✓			

Източник: ADIE, Initiative France, France Active, Réseau Entreprendre, Bpifrance, PwC анализ, 2014.

