

ПРОБЛЕМИ ПРИ ФИНАНСИРАНЕТО
НА МАЛКИЯ И СРЕДНИЯ БИЗНЕС
В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

Йосиф Аврамов,
Доктор по икономика

За написването на тази книга
авторът изказва огромната си благодарност
за оказаната експертна помощ на:

РЪКОВОДСТВАТА НА
МИНИСТЕРСТВОТО НА ИКОНОМИКАТА
И ЕНЕРГЕТИКАТА

РЪКОВОДСТВОТА НА
ИЗПЪЛНИТЕЛНАТА АГЕНЦИЯ ЗА НАСЪРЧАВАНЕ
НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ
ЗА ПРЕДОСТАВЕНИТЕ МУ МАТЕРИАЛИ

МЕНИДЖЪРИТЕ ОТ ОФИСА В СОФИЯ НА
ЕВРОПЕЙСКИЯ ИНВЕСТИЦИОНЕН ФОНД

Авторът поднася персонална благодарност на

**АДВОКАТСКО ДРУЖЕСТВО
„ПЕНКОВ, МАРКОВ И ПАРТНЬОРИ“
И ЛИЧНО НА НЕГОВИЯ УПРАВЛЯВАЩ СЪДРУЖНИК,
г-н ВЛАДИМИР ПЕНКОВ**

Реализацията на изданието,
без оказаната финансова подкрепа,
съдействие и разбиране за важността на темата,
би била невъзможна.

СЪДЪРЖАНИЕ

Предговор – Владимир Пенков, управляващ съдружник на „Пенков, Марков и партньори“, член на УС на БТПП.	5
УВОД	11
ГЛАВА ПЪРВА: ПРЕДПОСТАВКИ ЗА КРИЗАТА В БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА И В РАЗВИТИЕТО НА МАЛКИЯ И СРЕДНИЯ БИЗНЕС	29
ГЛАВА ВТОРА: ФОРМИ НА ФИНАНСИРАНЕ НА МСП В БЪЛГАРИЯ.	69
2.1. Начало на рисково (сялово) финансиране на МСП в България. Инициативата Джеръми в България..	69
2.2. Банково финансиране за МСП	129
2.3. Лизинг	144
2.4. Капиталов пазар	145
2.5. Ролята на Българската Банка за Развитие за развитието на малкия и средния бизнес в Република България.	161
2.6. Финансиране на МСП в Република България от Европейската Банка за Възствавяване и Развитие (ЕБВР).	181
2.7. Хоризонт 2020 – нова възможност за финансиране на българската индустрия и в частност МСП	186
2.7.1. Финансови инструменти за рисково финансиране на МСП по програма Хоризонт 2020.	204
2.8. Други възможности за финансиране на МСП	215
2.8.1. Фонд „Енергийна ефективност и възобновяеми източници“ (ФЕЕВИ).	215
2.8.2. Национален иновационен фонд (НИФ).	219

2.8.3. Друго финансиране на МСП, които са технологични компании.223
2.8.4. Други възможности за инвестиции на МСП: Взаимни фондове225
2.8.5. Дружества със специална инвестиционна цел (АДСИЦ)228
2.8.6. Финансиране на МСП чрез т.нар. Бизнес анели.230
2.8.7. Финансиране на МСП чрез схеми за споделено или групово финансиране, т.нар. crowd funding.231
2.8.8. Възможности за финансиране на МСП от Черноморската банка за търговия и развитие.233
2.8.9. Нови финансови инструменти за финансиране на научно-изследователската и развойна дейност (НИРД) на МСП от фондовете на ЕС (InnovFin)..237
2.8.10. Възможности за участие на МСП в публично-частно партньорство чрез инициативата JESSICA241

ГЛАВА ТРЕТА: ИЗВОДИ И ПРЕПОРЪКИ ЗА РАЗВИТИЕТО НА МАЛКИЯ И СРЕДНИЯ БИЗНЕС В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ.247
ЗАКЛЮЧЕНИЕ291
АНОТАЦИЯ299
За автора305
Приложение307
Използвана литература321

ПРЕДГОВОР

Наистина темата за условията на финансиране, както и доброто им познаване, като предпоставка за стабилен икономически ръст, е по-скоро закъсняла и затова още по-значима в този момент на силни предизвикателства в страната.

Книгата преди всичко е незаменим източник на информация относно наличните различни възможности и форми на финансиране, включително инструменти за гарантиране и улесняване на финансирането на малки и средни предприятия (МСП).

Практиката показва, че при текущите общи кредитни условия на банките, непознаването на различните фондове за финансиране на съответни видове дейности, както и създадените допълнителни инструменти за гарантиране и улесняване на кредитирането от страна на банките, в голяма степен лишава МСП от така важния ресурс за извършване на инвестиции, включително за технологично обновление и особено за започване на стопанска дейност на новоучредени търговски дружества, които не само не разполагат със значителен финансов ресурс, но и не са в състояние да обезпечат евентуален кредит от търговска банка.

Авторът също така описва условията и стъпките за усвояване на визираните възможности, което е не-оценима помощ за потенциалните ползватели.

Даденият в книгата исторически преглед на различните известни способи за финансиране на МСП в различни страни, посочването на начина на изграждане на гаранционните фондове и тяхното значение като предпоставка за усвояване на предоставените финансови средства, значително допринасят за по-доброто разбиране на материята, което от своя страна може да увеличи успеваемостта на българските МСП при кандидатстване за финансиране.

Известен е проблемът на българските МСП свързани с трудния достъп до финансови средства за инвестиции, които са условие за ръст и икономическо развитие - от една страна тежките кредитни условия на банките, а от друга трудното осигуряване на самофинансиране при ползването на безвъзмездна помощ по различни европейски програми, както и практическата невъзможност за осигуряването на исканите прекомерни обезпечения.

Ето защо, инициативите „Джесика“ и „Джеремі“, които макар и да се усвояват чрез финансови посредници, а не директно от МСП, могат да бъдат много ефективен начин за оползотворяване на структурните фондове на ЕС за насърчаване достъпа на МСП до финансиране. Макар да не се отпуска в този случай никаква безвъзмездна помощ, чрез осигуряването на целеви финансови инструменти за МСП, като гаранции (съвместни и насрещни), секюритизация, рисков капитал, МСП получават по-лесен достъп до финансиране като се увеличава конкурентоспособността им. Затова чрез тези инициативи се постига значително

ниво на гарантиране, до 80% за всеки заем, включен в портфейла на финансовия посредник, и значително се намалява недостигът от изискуеми обезпечения за МСП, които достигат на практика до 200% от размера на заема. А когато на избраните банки-партньори се отпускат кредити при 0%, това създава условие, кредитите на МСП да бъдат предоставени при значително по-нисък лихвен процент.

Друг важен финансов инструмент на „Джеремис“ в областта на банковата сфера описан в книгата е например финансирането чрез подялба на риска с Европейския инвестиционен фонд (ЕИФ). Всичко посочено почива върху и създава условия за значително по-евтин банков ресурс въз основа на сключените споразумения с ЕИБ и ЕИФ.

Мисля, че е много добра идея на автора, госта изчерпателно да посочи положителните примери на български МСП, които успешно са се възползвали от програмата за достъп до финансиране за увеличаване на конкурентоспособността.

Авторът посочва и различни други фактори, които извън трудния достъп до финансиране по различни причини, спъват развитието на българските МСП и с това забавят ръста на икономиката - липсата на административен капацитет, непредсказуемостта на данъчно-осигурителната политика, неоправдани разрешителни режими с недобре уредени процедури, увеличаващи бюрокрацията и корупцията, на практика нефункциониращо публично-частно партньорство, като важен лост на развитие, нагласени процедури за

обществени поръчки, въпреки някои положителни промени в законодателството напоследък, късно възстановяване на ДДС и др. Липсата на достатъчно атрактивни работни места с голяма добавена стойност, привличащи младите квалифицирани кадри, мотивиращи ги да останат в страната, избягвайки да бъдат бедни работещи, лошата инфраструктура, подценяване на здравеопазването и образованието, въпреки че са въздигнати в приоритети, са част от другите причини спъващи ускореното икономическо развитие.

Читателят може да вникне и в дейността на създадената през 2008 г. Българска банка за развитие (ББР), която за съжаление изисква самоучастие между 20% и 40%, както и определя твърде голям лихвен процент и често съчетава ипотеката и особения залог като обезпечение с лично поръчителство и запис на заповед от страна на съдружниците и акционерите. Това често е непосилно за стартиращ бизнес, иновативно предприемачество и изобщо за МСП, а и никак не съответства на нормалната банкова дейност, подкрепяща инвестиционната дейност.

Но все пак е много полезно познаването на представяните от ББР различни кредитни продукти като програма „Партньори“, „Кредит стартиращ бизнес“, „Кредит развитие“ и др.

Голям интерес за общините представлява и финансирането от Европейската банка за възстановяване и развитие (ЕБВР) чрез фонд ФЛАГ, осигуряващ съфинансиране на общините в сектора строителство.

Авторът осветлява и възможностите за директно участие на МСП, без чуждестранни партньори, в програмата „Хоризонт 2020“, предвиждаща огромни финансови ресурси за развитието на приоритетни области като наука и изследвания, бъдещи и нововъзникващи технологии, обучение и професионално израстване, информационни и комуникационни технологии, нови материали, биотехнологии, здравеопазване и разрешаване на демографски проблеми, иновационни дейности, ядрена безопасност и сигурност, ресурсна ефективност и много други.

Безспорен е приносът на автора в подробното описание на стъпките и процедурите на отделните финансови инструменти, което ще бъде от голяма полза за МСП при успешно кандидатстване.

Намирам за особено ценно обстоятелството, че в книгата проблемите за финансирането са вплетени в другите основополагащи предпоставки в страната, определящи общия инвестиционен климат и желание на българските и чуждите предприемачи да инвестират в страната, и то в дейности с голяма добавена стойност, създаващи привлекателни работни места.

Владимир Пенков

Управляващ съдружник на Адвокатско дружество

„Пенков, Марков и партньори“

Член на УС на БТПП

УВОД

Основна цел на предлаганата книга е да анализира последствията за българската икономика и за малкия и средния бизнес в резултат на negliжирането от страна на изпълнителната и законодателните власти на глобалната финансово-икономическа криза в еврозоната и в повечето развити страни. В нея се дават и препоръки, с оглед предприемане на някои неотложни мерки за преодоляване на последствията от кризата в Република България, като са застъпени позиции на автора във връзка с разглежданата в книгата проблематика. Тази тематика той е защитавал през годините в медии, в презентации на бизнесфоруми и на научни конференции. Книгата може да се ползва като наръчник от начинаещи предприемачи, които със своите т. нар. старт ъп фирми търсят финансиране за развитието на бизнес идеите си. Това издание е ценен бизнес наръчник и за утвърдени ръководители и финансови мениджъри не само на малки и средни фирми, но и на по-големи предприятия, които желаят да приложат в мениджмънта на своите компании, изложените способности и начини за прилагане на техниките за използване на финансовите инструменти, посочени и анализирани в книгата. Част от тях са почти непознати у нас. Книгата също е предназначена и за студенти по финанси и други икономически специалности. Може да се ползва и като учебно помагало от студентите от Магистърската специалност „Т&Финансов инженеринг“ в Университета по библиотекознание и информационни технологии.

В настоящето издание авторът е разгледал и предоставил на вниманието на читателя своята гледна точка по следните основни въпроси, които са от съществено значение за развитието на малкия и средния бизнес в Република България:

1. Анализ и причини за стагнацията на малкия и средния бизнес и на граматичното понижаване през последните три години на размера на инвестициите, особено в малкия и средния бизнес, както и на чуждестранните инвестиции у нас, в т. ч.:
 - а) подценяване от правителството на социалните аспекти на бизнес средата у нас - рязко повишаване на безработицата, „замразени доходи“, които се топят от инфлацията, силно свито вътрешно потребление и т. н.;
 - б) неравнопоставеност в бизнес средата по отношение на: непредсказуема данъчно-осигурителната политика, огромен сив сектор; толериране на монополите; нагласени процедури на обществените поръчки, трудно работеща правораздавателна система, дългова криза в еврозоната и други;
 - в) липса на административен акапацитет и сравнително муда и непрофесионална работа на администрацията по ОП „Конкурентоспособност“ и най-вече по отношение на представителите на малкия и средния бизнес. Необходимост от промени при управлението на евросредствата и обосновка за приемане от МС и НС на специален закон за тази цел, както и за организационни промени в администрирането на евросредствата;
 - г) проблеми при защита интересите на представителите на малкия и средния бизнес от браншо-

-
- вите организации; работодателските организации и в регионален аспект;
2. Фактори, които пречат на развитието на малкия и средния бизнес и обуславят стагнацията му в условията на глобалната финансова и икономическа криза:
 - а) политиката, провеждана от Министерството на финансите, Министерството на икономиката и енергетиката, Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия при МИЕ и др. по отношение на малкия и средния бизнес у нас;
 - б) непосилно скъп банков ресурс, както и наличие на други тежки условия в договорите за кредитиране на МСП, като непосилни обезпечения, високи такси, комисионни и други. Към това може да се прибави още и нестабилността на банковата система, регистрирана в последните дни на юни 2014 г.;
 - в) недостиг на мрежа от гаранционни фондове и фондове за рисково кредитиране;
 - г) липса на достъп до капиталовия пазар и до друго небанково финансиране;
 3. Някои мерки, които ще подобрят функционирането и развитието на малкия и средния бизнес в Република България са:
 - а) създаване на предпоставки за активиране на представителите на малкия и средния бизнес в оперативните програми на ЕС: „Конкурентноспособност“; „Човешки ресурси“; Програма за развитие на селските райони, „Рибарство и аквакултури“ и др., както и в програмите на ЕС, по

- които се кандидатства директно в ЕК - Седма рамкова програма;
- б) преодоляване забавянето във функционирането на фондовете за дялово и дялово финансиране на съвместната инициатива с Европейския инвестиционен фонд „Джеръми“.
 - в) активиране на публично-частното партньорство в т. ч. и възможности за прилагане на инициативата с Европейската инвестиционна банка „Дже-сика“;
 - г) ползване на значително по-евтин кредитен ресурс от представителите на малкия и средния бизнес по т. нар. „Джеръми 2“ от банки, които участват в обявена процедура;
 - д) прилагане на пакет от мерки за улеснен достъп на МСП до капиталовия пазар;
 - е) допълнителни мерки като активизиране на ролята на Българската банка за развитие (ББР) за раздвигване на малкия и средния бизнес у нас, значението на ЕБВР за бизнеса у нас; „Хоризонт 2020“ - нова възможност за финансиране на МСП в България.

В Република България малкият и средният бизнес имат дълбоки традиции, които наследяват развитието на зародилото се още в древността по земите ни занаятчийство. Сведения за функциониране на редица занаяти (ковачество, рударство, бижутерство, тъкачество и др.) са налице при древните траки, както и в черноморските ни пристанища, основани като колонии от елински заселници. Останали доказателства има не само в древногръцките хроники, но и в намерените многобройни артефакти от онова

време. По-късно, след нашествието на римляните, занаятите са процъфтявали и в градовете, основани от тях в областите Тракия и Мизия, които са били част от Римската империя. В Средновековието, когато България за определен период от време е една от трите империи в Европа занаятите са процъфтявали не само в трите български столици: Плиска, Преслав и Търново, но и в по-големите градове като Бдин (Видин), Червен (край Русе), Ловеч, Дръстър (Силистра), Охрид, Филипопол (Пловдив) и Средец (София). В годините на Възраждането, започнало у нас в края на 17 в. и продължило до средата на 19 в. (България е сред най-развитите области в Османската империя) големи занаятчийски центрове стават градовете от Подбалканските котловини като Карлово, Калофер, Сливен (в този град през 1834 г. се изгражда първата текстилна фабрика), Пирдоп, Копривщица и др. В Самоков, Чипровци и в други населени места се развива рудничарството, стоманодобивът, ковачеството и леярството. След Освобождението някои занаяти като абаджийството, гайтанджийството, сукнарство и др. западат. За сметка на това други са във възход и на основа на доскорошните занаятчийски работилници се появява българската индустрия. В този период тя е представена най-вече от леката, хранително-вкусовата промишленост, металообработването (в т. ч. леярството). Малки и средни предприятия (отдавна западнали) до Втората световна война също има и в някои нетрадиционни за съвременна България отрасли като производство на лекотоварни, спортни и леки военни самолети (в Казанлък), производство на карети, файтони, както и ковашки работилници, в

които те се подковават) и т. н. Своеобразни малки и средни предприятия на занаятчии (няколко хиляди на брой, предимно в големите градове) имаше и по времето на планово-централизираното стопанство, което бе по-известно като социалистическия обществен строй, установен през 1944 г. и приключил през 1989 г. Те преобладаваха в сферата на услугите, предимно ремонтни, като шивашки (в този бранш имаше и модни шивачи, които изработваха нови грехи), дърводелски, обушарски, часовникарски, автотенекеджийски, автобояджийски, строителни, в т. ч. зидаро-мазачески, ВиК услуги, електротехнически и др. При бижутерските услуги, не само при т.нар. проста бижутерия (от неблагородни метали), но и при изработката на бижута от благородни метали (злато и сребро) в някои градове у нас частните бижутери, които работеха през този период, конкурираха колегите, работещи в държавния и кооперативния сектор. През тези години занаятчиите се облагаха освен с данък върху общия доход и с патент. В края на 1988 г. бе издаден Указ № 56 на Държавния съвет, който предостави редица стимули за създаване на частни МСП, най-вече в областта на услугите и в развитието на занаятите, дребната търговия и производството на потребителски стоки. След обнародването му се създадоха няколко десетки хиляди МСП. Независимо от някои несъвършенства на този нормативен акт, той изигра своята ползотворна роля за развитието на частния сектор у нас и за формирането на малки, но гъвкави пазарни субекти. Само част от бившите занаятчии регистрираха фирми, (респективно МСП) по Указ № 56, а някои от тях продължиха да работят

като занаятчии до преустановяване на дейността си. След приемането на Търговския закон в началото на деветдесетте години на XX в. се регистрираха над 800-900 хиляди предимно микро, малки и средни фирми. Не всички от тях успяха да оцелеят. След приключилата пререгистрация на фирмите през 2008 г се оказва, че около половината от тях или около 400 хиляди фирми вече не съществуват на пазара. Към края на 2010 г. функционираха около 360 хиляди фирми. През пролетта 2014 г в медиите се публикуваха различни данни, че през последните 4 години след началото на икономическата криза, у нас са фалирали между 100 и 150 хиляди малки и средни фирми. За същия период от време безработните са се увеличили с 400 хиляди души. Тези данни още не са официално потвърдени от НСИ, тъй като вероятно не всички фалирали фирми са заличени от Търговския регистър.

В подкрепа на посочените факти и изводи са и данните от социологическо изследване, проведено през декември 2013 г. от агенция „Алфа Рисърч“. Според него за 47% от българите 2013 г. приключва с негативна равностметка, която е съпоставима по сила единствено с настроенията в края на силно кризисни и предхождащите бурни обществени промени години. Четири са основните причини за ескалиращия ръст на отрицателните оценки: икономическото състояние на бизнеса и домакинствата, критично ниското доверие в способността на правителството да се справи с предизвикателствата пред управлението, външните оценки за ситуацията в държавата, както и липсата на обединяваща цел и идеи за развитието на България.

МСП и гружествата със средна капитализация представляват 99 процента от всички компании и са работодател на 76 процента от заетите на пазара на труда лица в Европейския съюз. Те са основният двигател за икономически растеж, иновации, заетост и социално включване във всички страни от ЕС, включително България. На пръв поглед страната има благоприятна инвестиционна среда, включваща размер на подоходните данъци почти като в някои офшорни зони (10 %), относително квалифицирана и ниско платена работна ръка, кръстопътно географско положение, отлични климатични условия. Това са много добри предпоставки за привличане на големи инвестиции у нас.

Независимо от безспорните предимства на България, които се посочени в интернет страниците на държавните институции (Министерство на икономиката и енергетиката, Българската агенция за инвестиции - БАИ и др.) като относително стабилна политическа среда; стратегическа географска позиция - предимствие между Европа и Азия и т. н., които по-нататък ще бъдат анализирани, тези преимущества остават сякаш встрани от стопанската дейност на българските МСП. Това обстоятелство е доста странно и трудно може да се обясни на чуждестранните икономически анализатори, а и на някои потенциални инвеститори, които са по-незапознати с българската стопанска действителност. Посочените данни (от интернет страницата на БАИ) съответно са:

-
1. Макроикономическа и финансова стабилност, която се изразява в:
 - реален ръст на БВП - 0.9% (2013)
 - инфлация, годишно изменение - 0.4% (2013)
 - ниво на безработица - 11.8% (2013)
 - без валутен риск, фиксиран курс на BGN към EUR
 - бюджетен излишък - -0.8% (2013)
 - брутен държавен дълг 18.5% (2013)
 - инвестиционен кредитен рейтинг от големите рейтингови агенции
 2. Относително най-благоприятни данъчни ставки в ЕС, които са:
 - 10% корпоративен данък; 0% в региони с висока безработица
 - 10% данък върху личните доходи
 - 2-годишно освобождаване от ДДС при внос на оборудване за инвестиционни проекти над 5 млн евро, които създават най-малко 50 работни места
 - 2-годишна амортизация на компютри и нови производствени съоръжения
 - възможност за приспадане на разходите за изследователска и развойна дейност
 - 5% данък при източника върху дивиденди и ликвидационни квоти (0% за компании от ЕС)

Стратегическа географска позиция като мост между Европа и Азия
 3. Предимствата на работната ръка в Република България се свеждат до:
 - високо квалифицирана работна ръка
 - най-конкурентни нива на работна заплата в Европа
 - 45 000 български студенти в Европа
 - Най-ниски оперативни разходи в Европа.

Правителствена финансова подкрепа за приоритетни инвестиционни проекти

Другите предимства, които могат да направят България сравнително привлекателна инвестиционна дестинация са: свободно движение на капитали, възможност за изплащане до една година на минималната работна заплата и на социалните и здравните осигуровки за назначение на работа на млади хора и на хора в неравностойно положение със средства, отпуснати от Агенцията по заетостта. Налице са и преимущества, които са предоставяни на предприятията от клас А и клас Б в Закона за насърчаване на инвестициите (ЗНИ), регламентирани в Правилника за прилагане на ЗНИ, които обаче са недостатъчни. Те следва да бъдат преразгледани и да се понижат праговете за тях, с оглед повече предприятия, създадени от български предприемачи, да се възползват от тях. В тази връзка следва да се изпълнят препоръките, предоставени във Втория окончателен доклад „Проучване на удовлетвореността на инвеститорите от БАИ услуги и проучване на услугите и преференциите, предлагани от други европейски агенции и актуализация“, изготвен по проект на ОП „Конкурентноспособност“ през 2013 г.

Българската агенция за инвестиции стартира през 2013 г. по визирания проект, съвместно финансиран с Европейския фонд за регионално развитие, глобална кампания за популяризиране на инвестиционните предимства, които България предлага. В нея се посочват и други не толкова добре познати факти за предимствата и насърчителните мерки, предлагани на ин-

веститорите, като посочените по-горе, в т.ч. ниски данъци, квалифицирана работна ръка, ниски оперативни разходи, стратегическо географско положение, стабилна фискална и икономическа политика, умерен климат и непокътната природа. Серия от печатни реклами, интернет банери и телевизионни клипове бяха създадени в модерен инфографски стил. Рекламите са публикувани в печатните и онлайн издания на водещи световни бизнес медии като: Financial Times, Wall Street Journal, Economist, Bloomberg businessweek, CNN, CNBC и Bloomberg TV. Кампанията е съсредоточена върху представяне на особеностите на най-привлекателните за инвестиране сектори в България - аутсорсинг на бизнес процеси, информационни технологии, машиностроене, транспортно оборудване, химическа индустрия, електротехника и електроника, транспорт и логистика, здравеопазване и медицински туризъм, храни и земеделие. Представители на фирми, опериращи в изброените сектори, споделят при изявите в кампанията по проекта впечатления за привлекателността на България като инвестиционна дестинация, като за целта са подготвени и пет кратки филма.

Независимо от усилията на МИЕ, БАИ, ИАН-ПСП и другите държавни институции, за 2013 г. преките чуждестранни инвестиции у нас са само 1 082,4 млрд евро, а за първите два месеца на 2014 г. - едва 99,3 млн евро. Данните са тревожни и са необходими спешни мерки от страна на правителството и на законодателите за предвиждане на нови стимули за инвеститорите. Независимо от неособено позитивните статистически данни, България е 28-мата най-

добра дестинация за чужди инвестиции от общо 112 държави, включени в класацията на сп. Foreign Policy за 2014 г. Тази класация е изготвена от проф. Даниел Олтман, преподавател по икономика в Stern School of Business към Университета в Ню Йорк. Той твърди, че България все още е най-добрата инвестиционна дестинация на Балканския полуостров, макар че губи позиции в общата класация. През 2013 г., когато е публикувано първото издание на класацията, страната ни е била на 20-то място.

С оглед на анализирането на ролята на българския бизнес, респективно и на МСП в световната икономика, ще се отдели място и на подготвения обзор от отдел „Икономически анализи и политика“ в БТПП на някои от по-известните индекси и класации, представени през 2013 г. и позицията на България в тях. Детайлният преглед на основните индекси показва, че сред най-добре оценените условия у нас са макроикономическата стабилност, нивото на данъците и свободата на търговията. Тези индекси и класации са важен ориентир за областите, в които България трябва да извърши промени за по-добра бизнес среда и повече инвестиции. От друга страна слабите места на България са регулациите за бизнеса, дейността на институциите и размера на корупцията. Българската икономика остава уязвима и по отношение на иновациите за развитието на бизнеса. Обзорът на някои от по-известните индекси и класации, представени през 2013 г. сочи, че България е подобрila позициите си в:

- **„Индекса на глобалната конкурентоспособност 2013-2014“**, където заема 57-мо място, изкачвайки

5 позиции спрямо доклада 2012-2013 (62-ро място). За поредна година от критериите, включени в индекса, най-добра оценка получаваме за макроикономическата стабилност, а най-лоша за дейността на институциите.

- „Индекса на право на собственост“, който поставя страната на 49-та позиция от общо 130 държави, а година по-рано мястото ни е 62-ро. По-добрата оценка за България е заради положителната промяна по подиндекса „право на физическа собственост“.
- Класацията „Най-добри страни за бизнес“, където България се изкачва на 42-ра позиция от 49-та. По-благоприятното място се дължи на оценката за „функциониране на фондовия пазар“ - на 5-то място сред общо 145 държави.
- „Индекса на икономическата свобода“, при който България напредва с едно място - на 60-то сред 177 държави спрямо 61-во място през 2012 г. В оценката за България по този индекс не се наблюдава значителна динамика през последните пет години.

Обезпокоителни остават резултатите в някои от обявените доклади през 2013 г., според които страната влошава мястото си в международен аспект:

- В **„Класацията на световната конкурентоспособност“** България заема 57-мо място, при 54-та позиция в предишното издание. От страните-членки на ЕС единствено Хърватия има по-лоша позиция от нашата.
- В индекса за **„Икономическата свобода по света“** се отчита също значителен спад за България:

49-то място - при 45-то в доклада от 2012 г. и 28-мо в доклада от 2011 г.

При всички субиндекси оценката за България се влошава, но най-лошо е представянето ни по критерия за „бизнес регулации“, където сме на 100-на позиция.

- В доклада **„Doing Business 2014“** България е на 58-мо място сред 189 държави по „Индекс на правене на бизнес“. Отбелязва се макар и слаб спад спрямо предходния ревизиран доклад, когато тя е на 57-мо място. Най-лошо е класирането ни при индексите „свързване с електричество“ и „получаване на разрешение за строеж“, за които са нужни приблизително между 3-5 месеца.
- По **„Индекс на възприятие на корупцията“** България е на 77-мо място при 75-то място година по-рано. За втора поредна година с по-лоша позиция от нас сред страните-членки на ЕС е само Гърция.

През 2008 г. България регистрира рекордните 9 млрд евро, привлечени ПЧИ само в рамките на една година. След тази година, когато бе отбелязан рекордният ръст на инвестициите у нас, започва продължителен спад, който продължава до средата на 2011 г., когато БНБ отново регистрира незначителен ръст на инвестициите. Според UNCTAD, България е в Топ 50 по привлекателност на инвестициите, изпреварвайки съседни страни като Гърция, а размерът на ПЧИ за периода 2001-2011 г. е 37 млрд евро. Потокът на привлечените ПЧИ започва положителен тренд през 2011 г.,

а тримесечните данни за 2012 г. също показват увеличение в сравнение с преходната година. Традиционно висок дял имат инвестициите в секторите транспорт, логистика и складиране; телекомуникации и съобщения. Предимно от страна на мобилните оператори България поддържа добри бизнес взаимоотношения със съседните държави, а една от причините е ниският корпоративен данък. Експерти от Световната банка посочват турската „Шишеджам Холдинг“ и гръцката „Viohalco S.A.“ за едни от най-успешните инвеститори в България. Холдингът инвестира 160 млн долара в изграждането на два завода за стъкло, а към юни 2014 г. сумата вече надхвърля 400 млн долара. Продажбите надхвърлят 170 млн долара годишно, като 90% е от износ, включително автостъкла за BMW, Audi, Peugeot, Ford и Renault. Гръцката „Viohalco S .A .“ е инвестирала повече от 300 млн евро в предприятията „София Мег“ и „Стомана Индъстри“ - Перник. В момента двете компании са в Топ 100 на най-големите в България и реализират годишни продажби над 620 млн евро. Пример за успешен проект в медодобивната промишленост е и германската Aurubis Group.

Страната очаква сериозни инвестиции в сферата на високите технологии и иновациите, като през 2015 г. София Тек Парк трябва да събере на едно място водещи компании в ИТ сектора.

През последните три години размерът на инвестициите у нас драматично се понижава, а инвестиции в сегмента на малките и средните предприятия клонят към нула. Този крах в развитието на МСП може да

се обясни освен с липса на достатъчно инвестиции, така и с драстичното намаляване на поръчките поради извънредно слабо потребителско търсене у нас. Извънредно труден е също достъпът до свеж банков ресурс за МСП. Друга причина за това е неравнопоставеността на стопанските субекти - както чуждестранните инвеститори, така и по-голямата част от представителите на малкия и средния бизнес, които са „на светло“ и плащат данъци, акцизи и такси. Друга, при това не малка част от българския бизнес, е в сивата част на икономиката и от нея не постъпват никакви приходи във фиска. Особено остър е проблемът в сектори като строителство, услуги и хранително-вкусова индустрия, където сенчестите структури реализират около 50% от обороти в тях. По официални данни на МВФ от 2011 г. в сивата икономика в България се реализират над 34% от оборотите на фирмите, а според данни от 27 юни 2014 г. от изследване на Френския икономически и социален съвет, дялът на сивата икономика в България е 31,9%. По този показател нашата страна е на първо място в ЕС.

В потвърждение на предходната констатация дори и за непредубения и доста често negliжиращ политиката столичанин, като се разхожда по централните софийски улици и по известните с шикозните си магазини бул. „Витоша“, ул. „Граф Игнатиев“ и ул. „Пиротска“, може да види, че всеки трети търговски обект е затворен и на празното помещение виси табелка с надпис: „Отдава се под наем“. Някои от тези обекти стоят празни вече втора и дори трета поредна

година. Същевременно около 40% от построените в столицата в годините на икономически подем 2004-2008 г. офисни площи стоят празни - без наематели и без нови собственици. По-неприятното е, че има празни огромни сгради, построени за бизнес центрове. Типичен пример е бизнес центърът, построен от инвестиционния посредник „Бенчмарк“ до ИнтерЕкспоЦентър. Строителите им са се превърнали в лоши кредитоискатели на банките, построените от тях сгради вече са собственост на банките и те безуспешно ги предлагат за продажба. Дори банки като И еф Джи Юробанк преместиха българските си централни офиси на бул. „Околовръстно шосе“ в сгради на свои бивши клиенти, които не успяха да погасят кредитите си към тях. Това е състоянието в София, където безработицата е едва около 3-3,5%. В по-малки градове положението е доста по-драматично, тъй като кризата е обхванала не само местния бизнес. В тях освен празни магазини, заведения за хранене и ателиета за услуги, стоят от десетилетия затворени десетки предприятия, а някъде и общинските болници. Едва след като починаха няколко десетки пациенти, Министерството на здравеопазването се ориентира към създаване на филиали на областните болници. Но през тези две-три години, през които здравните заведения са стояли затворени, част от обслужващите ги малки и средни фирми за доставка на храни и санитарни консумативи за почистване, за услуги (пране, химическо чистене и други) стоят без работа и също са освободили по-голямата част от персонала си или вече са фалирали. От стопанска гледна точка преходът ни отдавна вече е трябвало да

е завършил според световните стандарти. България е член на ЕС и с акта на присъединяване е призната за функционираща пазарна икономика. От 1996-1996 г., когато фалираха над 16 банки у нас, не е имало такава остра криза при малкия и средния ни бизнес, каквато е налице през последните 4-5 години. Основната причина за това е, че конкурентноспособността на българската икономика сериозно изостава от тази на повечето развити страни в света.

ПРЕДПОСТАВКИ ЗА КРИЗАТА В БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА РЕСПЕКТИВНО И В РАЗВИТИЕТО НА МАЛКИЯ И СРЕДНИЯ БИЗНЕС

Стагнацията и депресията в българската икономика са в резултат на множество фактори, които ще разгледаме в настоящия анализ. В публикуван през септември 2013 г. анализ на БТПП се подчертава, че европейските средства стават все по-ключови за инвестиционната политика на държавата. В него се посочва, че през първото полугодие на 2013-а 57% от инвестициите в икономиката на България се осъществяват с финансиране от еврофондовете. За сравнение - през 2008 г. дялът на европейското финансиране в инвестициите на държавата е само 11.6%. От друга страна това е признак за недостатъчно финансиране както от държавния бюджет, така и чрез собствено-инвестиционно финансиране, независимо дали е с лични или със заемни средства. Кризата у нас, която на практика все още продължава, не е единствена причина за недостатъчното собствено финансиране. Налице са и други фактори. Това е причина да се препоръча да се обърне по-голямо внимание върху значимостта на процеса на преговори на новите оперативни програми в периода 2014-2020-а. При положение, че средствата, определени за България са конкретизирани още през февруари 2013 г., то остава да се планират такива мерки, които да са подходящи за представителите на МСП, както и да се сведе до минимум техните средства за съфинансиране (до не повече от 10%).

В анализа обаче не са изложени групи фактори. В медите (в-к „Преса“, 04.09. 2013 г., бр. 241, стр.11) се публикуват доста тревожни известия за критични моменти на редица предприятия в един от основните все още отрасли у нас – машиностроенето. Предвид размириците в редица страни от Близкия изток и Северна Африка, износът за тях практически бе преустановен. Това се оказа фатално за редица заводи, които попадат в категорията на МСП. Например: завод „Машстрой“ в Троян вече е в ликвидация. Една част от неговите машини бяха разпродадени, а други - нарязани на скраб. Заводът за голямогабаритни машини в Перник, който до преди няколко години бе в категорията на големите предприятия, след като слезе в категорията на средните предприятия, също фалира. Преустановена е дейността и на леярните в Пазарджик и Лозница. С около 20% намаляха за последното тримесечие на 2012 г. доставките на българските машиностроителни заводи за страните от ЕС на окомплектоващи изделия и части за пътно-строителни машини, в т. ч. и за най-големите ни външнотърговски партньори - Германия и Италия. Спад в износа има и при производството на машини и оборудване, метални изделия и транспортни средства. В средата на 2013 г. износът им бе възстановен, но е налице спад с 23,4 % във вътрешното потребление на тези стоки.

Ето защо при изготвяне на държавния бюджет за 2015 г. е необходимо да се обърне значително по-голямо внимание върху инвестиционните разходи, защото чрез тях се създават условия за повече производител-

ност и растеж. Очакванията на бизнеса са държавата да инвестира и в технологии за изграждане на електронно правителство, чрез което ще се облекчи обслужването на фирмите. По принцип публичната инвестиционна програма на правителството, реализирана с Бюджет 2014 следва да се приветства, но от предвидените около 640 млн лв. за образование бяха отделени едва 100 млн лв., а за наука - 0 лв.

Независимо кризата, структурата на българската икономика не е претърпяла драстична промяна и това показват данните за 2012 г. на Националния статистически институт. Броят на предприятията в нефинансовия сектор се увеличава. Увеличава се в значителни размери и произведената продукция, както и произведената добавена стойност. Най-тежко са пострадали и все още не могат да се възстановят строителните предприятия. Търговците на гребно също са понесли най-големия удар от тежката ситуация, след като над 9200 фирми от двата сектора са спрели работа през 2012 година. За периода от 2009-2012 г. отчетливо намалява само продукцията в строителството - с над 34 процента, за сметка на тази в промишлеността. Най-голямо намаление на заетите през последните четири години е налице в строителството - от 237 хил. на 151 хил. Данните показват, че за четири години броят на работещите в нефинансовите предприятия се понижава със 164 хил. Натрупаните преки чужди инвестиции в края на 2012 г. са достигнали 21.6 млрд лв. Най-привлекателният отрасъл продължава да бъде промишлеността, следван от услугите. Тези два сектора формират 64% от

общия обем на чуждестранните инвестиции през 2013 година, а относителният им дял нараства с 47 пункта на годишна база.

Тежката икономическа ситуация не е ограничила придобиването на дълготрайни материални активи. През 2013 година компаниите са заделили за тази цел почти 19 млрд лв., като е отчетено нарастване от 5.8% в сравнение с предходната 2012 година.

Според нас е необходим специализиран орган към МС (най-разумно е да се възстанови дейността на закритата през 2010 г. Агенция за анализи и прогнози към МФ). Той следва ежесечно да осъществява анализи, които да се ползват не само от МС и НС, но да са достъпни и за представителите на бизнеса. В тях следва не само да се посочват причините за стагнацията в българската икономика и на драматичното понижаване през последните години на нивото на размера на инвестициите. В тях следва да се посочват външните рискове за евентуално влошаване на бизнес средата у нас и начините за преодоляването им.

Значително се подценява от страна на правителството социалните аспекти на бизнес средата у нас - рязко повишаване на безработицата, „замразени доходи“, които се топят от инфлацията, респективно силно свито вътрешно потребление и други. Безработицата достигна 9-годишен връх през първото тримесечие на 2014 г. По данни на НСИ тя е 13,1% в края на април 2014 г., като броят на лицата без работа е 443 хиляди. Същевременно равнището на младежката

безработица в България през 2012 г. е било 28,1 на сто, сочат данни на Евростат. Близко до това равнище са Унгария (28,1%) и Латвия (28,4%). Независимо, че младежката безработица у нас не е на нивата, където тя най-висока като в: Гърция (55%), Испания (53%), Португалия (37,7%), Словакия (34%), то са налице други данни за нея, които са особено тревожни. Те показват, че в България има реално неотчетена от НСИ младежка безработица. През отчетения период от 815 000 българи на възраст между 15-24 години, 70 000 са били безработни, а 567 000 са били икономически неактивни. Не е трудно да се предвиди, че част от този внушителен контингент на неактивни български младежи е зает в т. нар. сива икономика. Тези млади хора, от които само част са регистрирани в Бюрата по труда, са заети най-вече в сферата на туризма и в строителството. Известно е, че в тези сектори има сезонна заетост. Проблемът с огромния дял на младежката безработица при ромското малцинство не е достатъчно изследван, но е известно, че то работи предимно в сивия сектор. Доста са младите роми, които разчитат на временна заетост по програми на Министерството на труда и социалните грижи. Последното обстоятелство не предполага тяхното по-нататъшно образование и повишаване на квалификацията. Ето защо в книгата ще бъде застъпено становището на част от работодателските и на някои браншови камари, като Националната предприемаческа и занаятчийска камара, парите за временна заетост да се предоставят на предприемачите от малкия и средния бизнес. С тях те могат да заплащат част от заплатите и осигуровките на безработните

младежи вместо да се предоставят на общинските администрации, които да ги наемат за дейности, които не носят добавена стойност.

Трудно е да се посочи точната бройка на заетите в сивата икономика, но този огромен сектор у нас влияе изключително негативно на бизнеса на светло и особено на тези МСП, които плащат редовно данъци и осигуровки. МСП от светлата икономика стават неконкурентноспособни в сравнение с останалите МСП от сивия сектор, предвид това, че те калкулират платените данъци и осигуровки в цените на произведените от тях стоки и оказаните услуги. Те са по-скъпи от тези на конкуренцията им от сивата икономика. Това се приема особено зле от чуждестранните инвеститори. Тази неравнопоставеност влияе негативно на представителите на малкия и средния бизнес, който става неконкурентноспособен предвид огромния „сив сектор“. Налице са също и следните негативни явления в стопанския живот:

1. Случаи на игнориране на фирми, предимно от малкия и средния бизнес от обществени поръчки и концесии, а на други малки и средни фирми им се оказва известен административен натиск от държавни и общински органи. Той бе особено засилен по време на правителството на Борисов, но имаше прецеденти и в мандата на правителството на Орешарски. Следва да се препоръча на МС и НС да се спазват принципите, регламентирани в глава V на „Small Business Act“ на ЕК, в които ЕС и държавите-членки трябва да приспособяват механизмите за провеждане на публичната политика към нужди-

те на МСП. Те трябва да прилагат Кодекса на най-добрите практики, в който се предвиждат напътствия за възлагащите органи относно прилагането на рамката на ЕС в обществените поръчки по начин, улесняващ участието на МСП в процедурите по възлагането им. МСП срещат трудности при участието си на пазарите за обществени поръчки, които съставляват 16% от БВП на ЕС, често само защото по-малките предприятия не са осведомени за възможностите и/или са обезкуражени от процедурите, и защото публичните органи могат да приемат за по-удобно да възложат определени договори на големи предприятия с доказан опит, отколкото на новосъздадени иновативни дружества. Въпреки това, през 2005 г. 42% от стойността на обществените поръчки над праговата стойност за ЕС, бяха възложени на МСП. Необходими са обаче по-нататъшни значителни усилия, за да се намалят оставащите пречки пред достъпа на МСП до пазарите за обществени поръчки, по-специално чрез облекчаване на изискванията, поставяни от възлагащите органи в процедурите. МСП могат да бъдат подпомагани през целия си жизнен цикъл чрез държавни помощи. У нас обаче на МСП са възложени не повече от 10% от обществените поръчки и това е сериозен проблем, който правителството се опитва да разреши, като направи известни промени в Закона за обществените поръчки. Доскоро редовна практика бе да се възлагат обществени поръчки чрез нагласени конкурси за определени близки до властта фирми. Често те не могат да изпълнят условията, поради липса на капацитет и наемат

като подизпълнители МСП, на които не заплащат действителната цена за вложения от тях труд и материали, а в други случаи - чувствителено забавят плащанията към тях. Такъв случай имаше в обявена през 2013 г. обществена поръчка от Министерството на регионалното развитие за саниране на около 40 обществени сгради. Тази ОП бе спечелена от известна, влиятелна със своите политически протекции фирма, която в последствие започна да предлага на МСП да ѝ станат подизпълнители, но предвид твърде малкия марж на печалба, трудно намери такива МСП.

2. Малкият и средният бизнес у нас са силно засегнати от въздействието на монополите. Налице е и връзка на редица монополни структури с представители на управляващите кръгове. От покровителството от страна на изпълнителната и на местните власти на монополните структури в редица възлови сектори на българската икономика потърпевши преди всичко са малките и средните предприятия, поставени в нерапоставено положение. Противодействието на монополите следва да е основен приоритет не само на Комисията за защита на конкуренцията. В тази насока свое по-значимо място трябва да имат и работодателските организации, и браншовите камари, които не винаги са достатъчно ефективни в отстояване на правата на малкия и средния бизнес в борбата срещу монополите. В случаите, когато те все пак предлагат позитивни промени на бизнес средата у нас, гласът им почти не се чува от изпълнителната и законодателната власт. Предвижданията на някои

браншови съюзи са, че най-тежки за членуващите в тях МСП ще бъдат зимните месеци на 2014-2015 г. Налице е сериозната опасност до 1/4 от техните членове да фалират през зимата и пролетта на следващата година, което ще увеличи безработните у нас до критични нива.

3. Много остър проблем за лошата бизнес среда у нас е неефективността и мудността на българската съдебна система. Търговските и данъчните иски се печелят доста често от големите монополни структури, които могат да си позволят да наемат скъпо платени адвокати, които „знаят как да въздействат“ на съда. Слабата защита на инвеститорските интереси от страна на българските институции, включително и от съдебната система, заедно с непочтеността в бизнесотношенията имат и съвсем конкретно отражение в международните сравнителни изследвания.
4. Непредвидимост в данъчно-осигурителната ни среда. Десетпроцентният пропорционален или т.нар. плосък данък, въведен у нас при ускорен ръст на БВП от няколко процента годишно, вече не е достатъчно условие за икономически растеж. От световната икономическа история е известно, че в период на криза данъци не се повишават, независимо, че пропорционалният данък в редица случаи вече не стимулира в достатъчна степен инвестиционната активност. Много по-съществено значение за постигане на по-висок ръст на инвестициите в Република България е да се въведе единна данъчна основа в ЕС. Това е условие за присъединяването ни към фискалния пакт на ЕС. Данъчната основа следва

да бъде еднаква с останалите страни от ЕС, а в повечето от тях се признават доста повече разходи за фирмите преди данъчното им преобразуване. По изчисления на МФ, представени в Комисията по бюджет и финанси в НС през 2011 г. фискът ни би загубил, ако се въведе единна данъчна основа при корпоративното подоходно облагане около 350 млн лв. Управляващите досега правителства имат твърде неясна и противоречива позиция по присъединяването ни към фискалния съюз в ЕС. На практика те засега не подкрепят плановете на Германия и на Франция за данъчна хармонизация в ЕС. Много важно условие е също предвидимостта на данъчната ни система поне в следващите няколко години. Въвеждането на данък върху лихвите на влоговете и депозитите, без дори да се уведомят социалните партньори е в колизия с желаната от инвеститорите предвидимост в данъчната ни система. В потвърждение на това е въведеното през 2010 г. намаление на осигуровките с 2% и последващото през 2011 г. тяхно повишение с 1,8%. Ето защо следва в началото на мандата на всяко бъдещо българско правителство да се обяви в програмата му данъчно-осигурителната рамка за срока на целия четиригодишен мандат и тя по възможност да не се нарушава. Твърде съществена е и приемствеността в данъчно-осигурителната политика между два поредни кабинета. Всякакви промени в данъчно-осигурителната политика особено по време на мандата на даден правителствен кабинет дебалансира в голяма степен корпоративното данъчно планиране, което респективно дестабилизира кон-

курентноспособността на икономиката и осуетява част от инвестициите у нас (вътрешни и особено външни). Много по-важно условие за ускорен стопански растеж е наличието на по-забележими резултати в борбата на двете приходни администрации - НАП и Агенция „Митници“, със сивата икономика.

5. Друга, не по-маловажна причина за продължаващата криза у нас, е извънредно трудният достъп до банково кредитиране. След приключване на годините на кредитен бум, понастоящем отпускането на нови заеми е изключително предпазливо и ако има ръст, той е минимален. Банките трудно намират качествени проекти, които да са склонни да финансират и отклоняват редица искания за кредит, особено от представители на малкия и средния бизнес, които смятат за по-рискови. На МСП обаче липсата на достатъчно кредитен ресурс се отразява особено негативно, които по презумпция са по-рискови и имат по-малко активи, които да предложат за обезпечение. Едва с 954 млн. лв. са се увеличили заемите за предприятията през второто тримесечие на 2013 г. спрямо първото тримесечие на същата. Това е ръст от 2,6% спрямо март с.г., показва анализ на БНБ за състоянието на банките в България и отпуснатите бизнес кредити надхвърлят 34 млрд. лв. Продължава процесът на обезценяване на активите, макар и с по-ниски темпове. Има известно забавяне и в темповете на растеж на кредитите, които са класифицирани по наблюдение, като необслужвани или като загуба. Проблемните корпоративни заеми се увеличават, а при тези за домакинствата се отчита тримесечен

спад за втори път на годишна база. От анализа става ясно още, че само нетните необслужвани заеми над 90 дни са за 5,9 млрд лв. Високите нива на исканите обезпечения от банките, които работят с подценени активи до 30%, а същевременно искат около и над 150% обезпечение. Търговските банки не предоставят кредити, ако се предложи обезпечение неиздължени вземания от държавата и общините, независимо че в останалите страни на ЕС се смята, че държавата е първокласен платец и подобни вземания се признават за залог от тамошните банки. У нас не е така, тъй като вземанията на държавата и общините в средата на 2011 г. регистрираха ново увеличение и е трудно да се установи колко са понастоящем, но вероятно надминават 1,5 млрд лв. Пред малкия и средния бизнес са налице и редица проблеми при кредитирането от банките. Задълбочава се твърде негативната тенденция на многобройни откази на МСП за банково финансиране. С особена острота се поставя от тях и проблемът с високите лихвени нива у нас и размотаването на клиентите от банките. Наскоро бяха публикувани данни от проучване сред МСП в ЕС, което поставя Република България на последно място по брой отказани от банките кредити на малки и средни предприятия (МСП), които достигат до 36%. Условиата по кредитите на останалите МСП у нас, които все пак са получили банково финансиране, са едни от най-неблагоприятните в ЕС, както по лихвени нива (сред най-високите след Латвия и Румъния 9-12%), така и по отношение на срока за издължаване (обикновено е кратък - до 5

години), обезпеченията по кредитите са сред най-високите в ЕС. Не всички МСП имат възможност да кандидатстват пред Националния гаранционен фонд (НГФ) при Българската банка за развитие (ББР). Кредитните гаранции, предоставяни от 5-те одобрени банки по инициативата „Джеръми“ функционират вече около две години, но досега те не достигат до всички МСП, поради ограничен лимит. Кризата от юни 2014 г. в някои български банки, като Корпоративна търговска банка; Кредит агрокол-България и Първа инвестиционна банка също ще затрудни достъпа до кредит на МСП.

6. Оползотворяването на средствата от ЕС бе представяно от българското правителство едва ли не като панацея за излизане от кризата, но на практика това не се осъществи за по-голямата част от българската икономика и преди всичко за малкия и средния бизнес. До българските МСП достигна сравнително малък финансов ресурс от тези средства, независимо, че българското правителство преекспонира повишеното оползотворяване на парите от ЕС. Според анализ, направен от нас, две трети от ръста на икономиката ни през 2011 г. се е дължал на парите от ЕС, които по дефиниция следва да са съпътстващо, а не основно финансиране. На практика те могат да предпазят икономиката от допълнително „потъване в икономическата бездна“, но не могат да я извадят оттам. Необходимо е да се отчете, че кабинетът на Орешарски подобри системата на управление на средствата от ЕС, но тя щеше да започне да функционира и при друг състав на МС, след подобряване на администра-

тивния ѝ капацитет на третата или четвъртата година. Процесът на управление на средствата от ЕС значително бе подобрен по отношение на проекти, намиращи се „вътре в системата“, т.е. заживявани, проектирани и надзиравани от централната и местната власт по ОП „Транспорт“ и ОП „Регионално развитие“. На практика като провал може да се определи работата на българската администрация по ОП „Конкурентноспособност“, която е предназначена за бизнеса. Тази ОП така и не успя да предостави нужното финансиране на бизнеса и част от него почти се отказа да я ползва. У нас се наблюдава „замиране“ на икономическата активност по места в страната, при това в цели икономически райони за планиране - например Северозападния. По този начин с евросредства изобщо не може да се запълни т. нар. най-голяма отваряща се дупка в българската икономика. Посоченият планов район, последен по икономическо развитие в целия ЕС, същевременно е оползотворил най-малко евросредства, поради липса на административен капацитет в повечето почти обезлюдени общини в него.

7. Липса на достатъчно средства за иновации. Друг сериозен недостатък на българската икономика през последните 25 години е крайно недотатъчният обем на средствата, отделяни от държавния бюджет за наука и иновации. Средства за НИФ не се отделят през последните години от бюджета. Пример в тази насока е, че едва в средата на септември 2012 г. бе взето, но остана почти незабелязано решението на МС, с което се предоставиха 5 млн. лв.

от централния бюджет на Министерството на икономиката, енергетиката и туризма за финансово обезпечаване дейността на фонда по повод обявяване на нова конкурсна сесия. Положително е, че средствата се осигуряват от резерва за непредвидени и неотложни разходи, предвиден за структурни реформи и допълнителни фискални мерки. Те ще се изразходват за безвъзмездно финансиране на проекти, реализирани по Съвместната програма ЕВРОСТАРС, както и на част от приемливите разходи, направени при реализация на научно-изследователски развойни проекти и проекти за техническа осъществимост, за издръжка на дейностите на фонда и за годишна вноска за пълноправно членство на страната в инициативата „Еврика“.

8. Индустриалното и селскостопанското производство, респективно и българският износ, се формират предимно от стоки с ниска добавена стойност. България изпитва остра необходимост от привличане на инвестиции в производства, които да създават високотехнологични продукти с висока добавена стойност, като производство на: нанотехнологични изделия, на софтуер и хардуер, изделия за телекомуникациите, в т. ч. такива и за военната индустрия и т. н. Вместо да се насърчават инвестициите в тези авангардни производства, правителство на Орешарски само 3-4 месеца след като встъпи в своите функции, закри смесената компания, в която българската държава бе вложила 50 млн евро. Потенциалът и перспективите пред българските износители не са особено оптимистични в краткосрочен и средносрочен план. Това се дължи и на липсата на

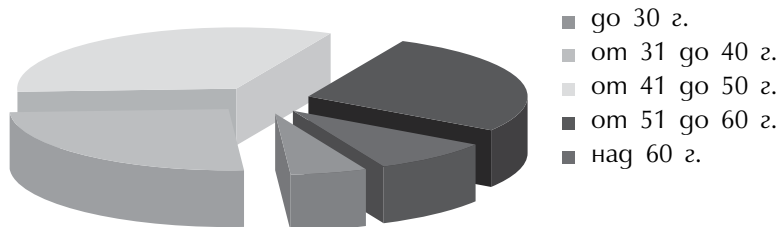
последователна икономическа външнотърговска политика у нас, която да насърчава износителите по сходен начин като в Турция или Сърбия. Може да се приведе пример със закрития завод за автобуси „Чавдар“ в Ботевград. В последните години в София и в Пловдив се разходват общо няколко десетки милиона евро за покупка на 120 автобуса от немската фирма MAN. Според някои медии, сделката в София е за около 80 млн евро бе възможно да се осъществи чрез публично-частно партньорство с фирмата от Германия MAN, която е проявявала интерес в тази насока. Можеше да се възстанови заводът в Ботевград, който произвеждаше автобусите „Чавдар“, които все още се експлоатират в някои по-малки населени места у нас.

9. Липса на достатъчно образовани кадри в редица сектори. С оглед да се подобри конкурентноспособността, е наложително усъвършенстване на администрацията и инфраструктурата, и преди всичко реформи в образованието и науката. Редица средни и малки фирми изпитват сериозен проблем с набирането на добри кадри, поради факта, че образованието у нас е доста отдалечено от реалността в професионалния живот. Необходимо е поставянето и у нас на акцент върху дуалната система на образование, която дава възможност за придобиване на професионален стаж по време на обучението. И в България, както и в други европейски страни, в които е налице застаряване на населението, продължаващото образование за възрастни, известно като „учене през целия живот“, бързо следва да се превърне в съществена част от образователния ни процес.

-
10. Изключително свитото вътрешно потребление през последните 4-5 години. За първите шест месеца на 2012 г. е налице много слаб ръст на потреблението - с 1.9% на тримесечна и с 2.7% на годишна база. Според данни на НСИ вътрешното потребление е под това през 2008 г., тъй като с 8% е намаляло през 2009-а, а повишението му през следващите две-три години е незначително. Реализираният оборот в търговията на дребно логично продължава да спада непрекъснато през предходните три години и от това потърпевши са преди всичко малкият и средният бизнес. Поради трайната липса на достатъчно вътрешно търсене ще продължи стагнацията на малкия и средния бизнес, особено в услугите. Множество МСП са застрашени от неизбежен фалит.
11. Липса на алтернативно на банковото финансиране. Своеобразно огледало за състоянието на всяка пазарна икономика е състоянието на нейната фондова борса, а от доста време на българската е налице т. нар. червена вълна. В последните три години БФБ обичайно отчита слаб оборот, а обикновено всички индекси приключват сесията с понижение. На 8 август 2014 г. SOFIX бе едва 540,11 пункта, а на 15 октомври 2007 г. бе достигал до 19542,4 пункта – близо четири пъти по-висок. Приватизацията на БФБ и Централния депозитар не е осъществена досега. Това не е случайно, тъй като просто няма инвеститорски интерес към тях, предвид реализираните нищожни по брой и обем сделки през периода 2009-2014 г. Сред повечето от малките компании в Топ 50 има понижение на капитализацията

общо с 18%. Показателно е, че при елиминирането на IPO на Дир.бг АД, то набра едва 202 хил лв., като пласира 74 813 акции или само 16.5% от предложеното количество. Постигнатата цена на акция е 2.70 лв., или долната граница на ценовия диапазон. Компанията, която притежава и едноименният популярен сайт, предложи на инвеститорите 454 000 броя акции (10% увеличение на капитала) на емисионна цена не по-ниска от 2.70 лв. и не по-висока от 3.30 лв. за брой. На практика IPO се провали поради липса на инвеститорски интерес. Единственият досега успех на БФБ е приватизацията чрез нея на държавните дялове на трите енергоразпределителни дружества през 2012 и 2013 г.

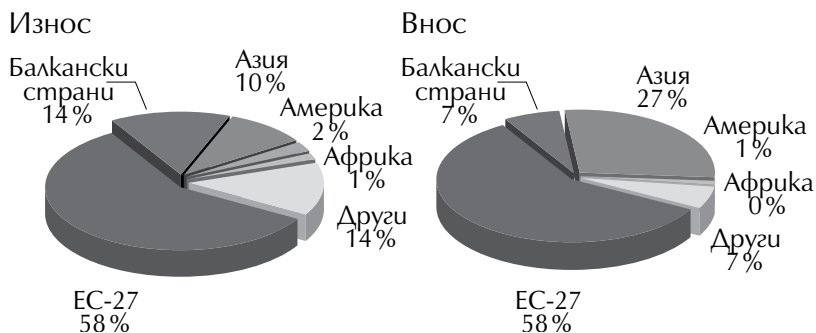
В случай, че се анализира профила на предприемачите в България, то може да се направи извод, че по-голямата част от тях са сравнително образувани, но като цяло конкурентноспособността на българските МСП не е висока. Може да се предположи, че ситуацията в сектора се дължи и на недостатъчно добрата организация на обучението по предприемачество в страната, сочи и анализ, изготвен по поръчка на ИАНМСП. По данни от изследването „Предприемачество и частен бизнес в България“ през 2011 г. предприемачите се разпределят по възраст, както следва:



През периода от 1997 до 2011 г. се наблюдава устойчива тенденция да намалява относителния дял на предприемачите до 30 г. (от 13% на 5%), както и на тези в интервала 31-40 г. (от 35% на 25%). Същевременно нараства дялът на предприемачите на възраст 51-60 г. (14% на 28%) и при тези над 60 г. (от 3 на 9%).

За периода 1991-2011 г. се отчита и значителна промяна в съотношението на мъжете и жените предприемачи. Относителният дял на предприемачите-мъже неотклонно намалява през периода 1991-2011 г. - от 79% на 55%. През 2011 г. жените вече са „догонили“ мъжете с дял от 45%. Повечето фирми на жени-предприемачи в България са създадени след 2001 г. Те са частна собственост и са български.

Географска структура на износа и вноса, 2012 г.



източник: НСИ (Външна търговия), собствени изчисления,
Текстът се основава на изследването на предприемачеството и перспективите за развитие на иновациите в МСП (2012-2013), изготвен по поръчка на ИАНМСП.

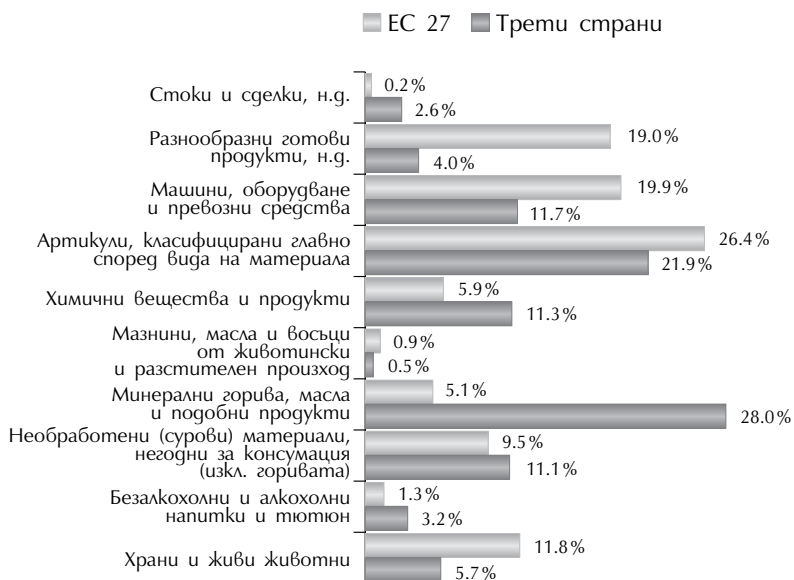
По отношение на подпомагането на износа от страна на държавата, повече млади предприемачи виждат ползи от държавните стимули в областта на износа - 35% от предприемачите до 35 години смятат, че това трябва да е приоритет на държавата, докато при по-възрастните предприемачи този процент е под 30. Като дестинация за износ предприемачите до 44 години са ориентирани към пазара на съседни държави и ЕС. Предприемачите над 45 години намират за доста по-перспективен пазара на ЕС, отколкото страните от региона. Източният пазар (ОНД и Азия) се смята за перспективен основно от предприемачите от възрастовата група 45-54 години, но представлява слаб интерес за по-младите им колеги. За предприемачите с висше образование най-перспективен, според анкетата, е европейският пазар - за 95% от тях, 58% предпочитат пазара на съседните страни, а 37% - страните от ОНД (Бившия СССР) и от Азия.

Износът на продукцията с висока добавена стойност е по-характерна за младите предприемачи. Значителен брой - 61% от изнасящите продукция с висока добавена стойност са на възраст до 44 години, докато в същата възрастова категория попадат 47% от изнасящите предимно стоки с ниска добавена стойност. По-голям е дялът на предприемачите с висше образование сред тези, изнасящи стоки с висока добавена стойност. Сходен е профилът на предприемачите, посочващи, че са въвеждали нови технологии във фирмите си. Те са предимно млади - 60% са на възраст до 44 години и високообразовани, 75% имат висше образование.

Повече мъже отколкото жени предприемачи са отговорили, че ползват чуждестранен опит в областта на мениджмънта и търговията.

Изготвянето на краткосрочен бизнес план е по-характерно за младите предприемачи с висше образование. Склонни да правят проучвания за позициониране на чужди пазари са всички възрастови групи предприемачи до 55 години – средно 24% от тях. Сред предприемачите над 55 години този дял е 20%. Проучването на чужди пазари е по-разпространено сред високообразованите от тях.

Географска структура на износа и вноса, 2012 г.



източник: НСИ (Външна търговия), собствени изчисления, Текстът се основава на изследването на предприемачеството и перспективите за развитие на иновациите в МСП (2012-2013), изготвен по поръчка на ИАНМСП.

България все още има проблеми със структурирането и дяловете на отделните индустриални сектори. Статистическите данни показват, че в средата на 2014-а страната не създава достатъчно реален продукт и негативното търговско салдо го показва. От тази гледна точка има рискове. Строктната финансова дисциплина е фактор за стабилност, но лостовете за растеж на икономиката не са достатъчно силни, за да може тя да се възстанови в по-голяма степен. Българският износ в ЕС търпи загуби поради забавеното икономическо развитие на много страни в еврозоната. Най-вероятно в следващите три години у нас ще има нисък едноцифрен ръст на износа, което не е предпоставка за съществени шансове за изпреварващ темп на растеж. Ако икономическият растеж на България остане в рамките на сегашните нива, това ще окаже въздействие и върху потреблението. В края на първото полугодие на 2014-а със спада на продажбите в масовия сегмент се наблюдава и същият свръхкапацитет, който имаше и през 2008 г. При някои от производителите капацитетите са два пъти по-големи, отколкото тези компании могат да реализират, но е твърде съществено къде те изнасят продукцията си. За онези производители, които имат по-глобално развитие и разработват гамата си за цял свят, е по-възможно да варират и компенсират спада на едно или друго място. По-трудно е за производители, които са концентрирани в един или два географски района - предимно в страни от еврозоната и те през следващите години ще търпят известни загуби.

По данни на НСИ за 2012 г. износьт на България е бил на стойност 396 млрд лв., а за първото полугодие на 2013 г. -

19.4 млрд лв. или едва 2.8% ръст на годишна база. В крайна сметка - у нас преобладават валутните приходи от чуждестранни туристи и от трансфери на Европейския съюз. Те са основните фактори, които възпират разрастването на дефицита по текущата сметка. Това показват данните за платежния баланс на Българската народна банка. Към тях могат да се добавят и паричните средства, които българските емигранти изпращат на своите роднини у нас. Налице е чувствителна разлика във формирането на българския износ сега и преди 25 години, когато преобладаваше износът на машиностроителна продукция, електроника, производство на тежката и на леката химия, а от селското стопанство - преработени произведения на животновъдството и на консервната промишленост. Отбелязвайки приръст от по една трета, през последните две години износът действително теглеше икономиката напред, но през последните месеци растежът замира, а търсенето от ЕС значително намаля вследствие на рецесията в еврозоната. За идните две години се прогнозира само минимален ръст. НСИ отчита противоречиви данни за брутната добавена стойност (БДС), с която се измерва реалното производство в икономиката. Номиналният ѝ размер е 16.43 млрд лв., което е 0.5% повече спрямо първото тримесечие, но на годишна база спада с 0.4%.

Република България се нарежда на четвърто място в света по износ на ламарини и фолио от цинк, но след като Оловно-цинковият завод в Кърджали практически от 2 години не работи, със сигурност страната ще отиде по-назад в тази класация. Сравнително добри резултати показва производителят на алуминиеви изде-

лия „Алкомет“ - Шумен, като в последните години има тенденция за увеличени продажби на ламарина и фолио. Други стоки, водещи при формирането на българския износ са горива, черна и електролитна мед и медни изделия, а и отскоро и електрическа апаратура (предимно модули и детайли) според анализ на Българската стопанска камара. Стойността на изнесените минерални горива през 2011 г. е била 3 702 млрд долара или с 35% повече спрямо 2010 г. По-голямо е увеличението на експорта на медни изделия, при които ръстът е с 58% и достига 3,254 млн долара. Световната тенденция при износа на електроника е увеличение с 4%, а през последните пет години той е запазил за нашата страна средно увеличение от 17% на година и България в тази област печели известен пазарен дял. Сравнително успешна е 2011 г. за електротехниката с 37% ръст и износ в размер на 2,091 млрд долара и за машиностроенето - износ в размер на 1,905 млрд долара и ръст от 38%. България бележи добри резултати при експорта на някои от т. нар. нишови продукти, като освен изделия от мед тук попадат и стоки като консервирани черешки, слънчогледови семена, патешко и гъше месо и семена от кориандър. Много силно увеличение на експорта за последните пет години има и на частите за запалки - с повече от 1200%.

Причина за този пазарен бум у нас, са наложени от Европейската комисия антидъмпингови мерки срещу вноса им от Мексико и няколко азиатски държави. Много силно увеличение в последните пет години има и на продадените зад граница части и предпазни въздушни възглавници за автомобили. В последните няколко години

в България бяха разкрити производства на различни части за автомобили като - в „Стандард профил“, Стара Загора - гумени уплътнения; „Тракия глас“, Търговище - автомобилни стъкла, „Язаки България“, Ямбол - кабелни електрически системи, „Монтюпе“, Русе - автоелектроника и други. Остойностени продуктите, които изнасяме и са с висока добавена стойност, са по-малко от 1/3 от общия размер на износа ни. Те включват освен посочените около 4 млрд долара, формирани от износ на изделия на електротехниката и машиностроенето и 722 млн долара, колкото е дялът от износа на фармацевтични продукти през 2011 г. Останалите над 2/3 от износа се формира от изделия с относително ниска добавена стойност като горива, руди и метали, зърнени и маслодайни култури и други. Показателен е примерът, с който канадската фирма „Дънди Прешъс Метълс“ извлича златото от рудата, добита в мината край село Челопеч, в своя завод в далечната Намибия, вместо у нас.

Българската икономика в следващите години ще се нуждае изключително много от свежи инвестиции. Почти всички страни от ЦИЕ в последните 3-4 години в условията на глобална финансова и икономическа криза, провеждат масирани кампании в световните бизнес медии за популяризиране на инвестиционните си програми и условията за бизнес в тях. За привличане на чуждестранни инвестиции страни като Турция, Словакия, Кипър, Македония, Чехия, Унгария, Австрия, Полша, Грузия и други през последните години изразходват стотици милиони евро за информационни кампании за инвестиционните възможности и предимства в техните страни във всички водещи световни медии. И резултатите

са налице. През последните 6-7 години Турция бележи сериозен ръст на БВП, а в Словакия, която стана от 2011 г. член на еврозоната, са изградени автомобилни заводи на осем световни автоконцерна. В съседна Сърбия, предоставянето на суми в зависимост от отрасъла от 3 до 10 хиляди евро на всяко новооткрито работно място, дава добри резултати. Край Ниш бе открит завод в областта на високите технологии, в който са вложени 200 млн евро. Впечатляваща е инвестицията на Fiat avtomobili Srbia (FAS), която в новия си завод за производство на автомобили в Крагуевац, инвестира около един млрд евро. Тази крупна инвестиция се очаква да допринесе значително за възстановяването на сръбската икономика.

У нас става точно обратното на изброените страни и негативните резултати от посредствената държавна политика в привличането на инвестиции не закъсняват. За разлика от повечето страни от ЦИЕ, където привличането на инвеститори е първостепенен национален приоритет, в Република България през последните пет години липсва генерална стратегия за привличане на чуждестранни инвеститори. Налице са само отделни хаотично планирани и инцидентни прояви на срещи, форуми и други събития, организирани от различни държавни институции. Те са организирани без необходимата координация и съгласуваност с единен център и в повечето случаи не постигат желаните положителни резултати. Спешно следва да се преодолее забавянето, а също и неизползването досега на по-голямата част от средствата от европейските фондове и най-вече тези по ОП „Конкурентноспособност“, предназначени за

реализиране на кампании за привличане на чуждестранни инвеститори. През последните три години са реализирани недостатъчен брой комуникационни кампании и са излизали малък брой реклами за инвестиционния климат във водещите световни бизнес медии за привличане на инвестиции в България. На фона на постоянното медийно присъствие и авторитетна PR подкрепа от водещи инвеститори за страните от ЦИЕ, които са ни естествени конкуренти за привличане на инвестиции, българските инициативи за популяризиране на инвестиционната ни политика са крайно недостатъчни. Резултатите от това бездействие на изпълнителната власт по отношение на привличането на инвестиции у нас са налице и през 2011 г. те са едва 1,065 млрд евро, а през 2013 г. - също приблизително толкова. За сравнение чуждестранните инвестиции у нас за 2008 г надминаваха 9 млрд евро, а за три години след това намаляха около 9 пъти. Причини за този драстичен спад на инвестициите у нас следва да се потърсят също и в следните аспекти:

1. Неглижиране на проблема за липсата на инвестиции и репатрирането на инвестиции от нашата страна от отговорните представители на изпълнителната власт. На практика германските инвеститори предпочитат да изтеглят вложенията си от България, вместо да направят нови. По този начин постъпиха енергийните гиганти: RWE - в края на 2009 г. и EON, която финализира сделката си за продажба на североизточното ЕРП с чешката Енерго Про. „Бягството на инвестиции“ от България продължава. Компанията от САЩ „Energys“ или „Енер-сис“ за производство на промишлени акумулаторни батерии

ри съкрати от завод „Енергия“ в Търговище над 420 работници и остави едва 120, заети в производството на акумулаторни батерии за подводници; Испанската верига за модни грехи „MANGO“ през 2013 г. се изтегли от България; Заводът за електроди „ЕСАБ-Електроди“ АД в Ихтиман, собственост на компания от САЩ, също бе затворен и преместен в Унгария. Около 200 работници останаха без работа. Причините за отлива на чуждестранни инвестиции от България според някои смесени търговско-промишлени палати се свеждат до затруднената ситуация на пазарите в ЕС и наличието на производствен свръхкапацитет като цяло; липса на гъвкавост в българското трудово законодателство, усложнени данъчни процедури; многобройни екологични изисквания; значителните бюрократични разходи в България се отразяват силно на международната конкурентоспособност. Анализ от страна на МИЕ или от друга правителствена институция за причините, поради които инвестициите у нас са в нищожни размери и причините защо крупни инвеститори напускат България, засега не е изготвен. Странно е отношението на някои служители на МИЕ и на другите министерства към инвеститорите от Китай - най-динамично развиващата се страна в света. Преобладават негативни примери с китайски инвеститори у нас, което се смята за недопустимо в други държави, където те са на почит и уважение. Почти всеки месец делегации на огромни китайски провинции организират инвестиционни форуми в София (най-вече в БТПП), но на повечето от тях МИЕ или БАИ са представени на

ниво експерти или от тези ведомства изобщо няма никой. В резултат на тази незаинтересованост, а и заради неясната и финансово-непредсказуема среда у нас според Виктор Азманов, председател на Българо-китайската търговско промишлена палата, 13 големи китайски компании с инвестиционни намерения за 3,3 млрд евро щели да напуснат България. Поводът е промяната на преференциалните цени, по които се изкупува енергията от ВЕИ. Цената на тока от вятърна енергия бе намалена с 20%, а за слънчевата - с 55%. Големи китайски банки били категорични, че заради това инвестиционната среда в България е нездрава, а кредитирането било рисково. Според вицепрезидента на посочената смесена палата Фу Минг, изготвената промяна е изненадваща, стопански непоносима и ще доведе до изтегляне на инвеститорите, които искат да влагат пари не само във възобновяеми източници, но и в съпътстващи производства. Държавният енергиен регулатор ДКЕВР въведе и присъединителна такса от 39% за повечето инвеститори във ВЕИ и се очакват съдебни дела. У нас китайските инвестиции са твърде малки и до 2010 г. са включвали само една фабрика за стъкло, един соларно-енергиен парк и заводи за производство на телевизори и климатици. За периода 1996-2010 г. те възлизат едва на 17,5 млн евро. По-съществен ръст е налице на китайските инвестиции от 70 млн долара през 2011 г., когато бе открит заводът за сглобяване на китайски автомобили „Грейт Уол“ край Ловеч, а в община Бойница, Видинска област бе направена китайска инвестиция в земеделското.

2. Инвеститори не се привличат с призови, че у нас данъците и заплатите са ниски. В подобни случаи инвеститорите си правят и извода, че потребителското търсене у нас е на извънредно ниско ниво. Неслучайно в тази връзка бившия посланик на Франция (до средата на 2013 г.) в България Филип Отие отпрати следния добронамерен съвет през май 2013 г. по едно от радиата: „България греша като смята, че с по-ниски заплати и данъци може да бъде конкурентноспособна. Винаги някъде ще могат да се намерят по-ниски данъци и по-ниски заплати.“ Той посочи, че стратегията за по-голяма конкурентноспособност трябва да се базира най-вече на образование и квалификация. Липса на достатъчно инвестиции в образованието и преди всичко в инженерно-техническото образование. У нас няма нито един частен технически университет, който да подготвя бъдещи инженери и се разчита главно на държавното техническо образование. Днес на българския трудов пазар има остър недостиг на технически кадри, а от университетите продължават да излизат огромно количество специалисти с хуманитарни дипломи, за които работни места няма. В случай, че тази порочна практика не се преустанови, в България ще се развие т. нар. икономика на call-овете и на call-центровете. За преодоляване на посочения недостиг на технически кадри спешно следва да се предвидят стимули, но средства за такива засега българското правителство не предвижда. Възможен стимул може да бъде увеличаване с поне 50% на стипендиите за студентите от инженерните специалности. Вместо да се увеличават с около 100 лв.

семестриалните такси, за бъдещите инженери, те следва изцяло да бъдат премахнати. На техническите университети следва чувствително да се повишат средствата за научно-изследователска дейност. Следва да се предвидят стимули за инвестиции в инженерното образование и в техническите науки за български и чуждестранни компании. Такива стимули засега изобщо отсъстват в процеса на финансиране на университетите и на науката.

България е изправена пред няколко въпроса, касаещи енергийната политика, които са от изключително важно значение за развитието на нашата икономика, като създаването на работни места и защитата на българските потребители. Повечето от тези въпроси са добре известни, например българското общество продължава да обсъжда бъдещите стъпки в ядрената енергетика и вече се проведе референдум по този въпрос. До края на тази година България трябва да поднови със своя основен доставчик договорите си за доставка на природен газ. Трябва да бъдат взети решения относно изграждането на междусистемни газови връзки със съседните държави, които от своя страна ще бъдат важни за енергийната диверсификация. Също следва да се отговори и на въпроса за бъдещето на ВЕИ. България има и собствени енергоизточници и проучванията за газ в Черно море и в Централна България засега са обещаващи, но - няма добив. Най-лесният път към енергийна независимост за България е увеличаването на дела на местното производство на енергоизточници. Събитията в енергийния сектор оказват важно влияние върху инвестиционния

климат като цяло. Освен сигурността на енергийните доставки, предсказуемостта на бизнес средата е изключително важна за инвеститорите.

324 хиляди приблизително са били активните предприятия в България през 2010 г. С близо 1.2% са намалели предприятията през 2012 г. спрямо предходната година, но конкретно за фирмите от малкия и средния бизнес, този процент е доста по-висок. За първите девет месеца на 2012 г. 13 000 фирми са преустановили дейността си (по данни на БСК). Почти половината от фирмите през 2010 г. (43.9%) не са имали наети работници, като такива са данните и през предходните четири години.

Значителна част от бизнеса ни е формиран от микропредприятия, в които единственият работник е собственикът. На тези фирми се дължи около 5.9% от общата заетост у нас. Ниската инвестиционна активност е предпоставка за намаляване на заетостта и за увеличаване на емиграцията от България. Статистиката сочи, че българите-икономически емигранти вече са почти два милиона души. България трябва да догони и достигне средноевропейското ниво на доходите и БВП на човек от населението в максимално кратки срокове, което предполага ръст на БВП от няколко процента годишно. Опитите на правителството на Борисов да коменсира недостигащите чужди инвестиции, предимно с инвестиции в инфраструктура с пари на ЕС се оказаха очевидно неуспешни, тъй като заетостта продължи да намалява. Този кабинет игнорира възможността част от

магистралите в България да бъдат направени с пари на частни инвеститори чрез концесия, както се прави в редица държави в ЕС напоследък.

През 2013 г. в несъстоятелност са изпаднали над три пъти повече фирми спрямо кризисната 2008 г. През 2008 г. фалит са обявили около 250 фирми, а през 2011 г. фалиралите фирми вече са около два пъти повече. Своеобразен рекорд по равнища на фалити са налице през 2013 г., когато в несъстоятелност са обявени 820 фирми. Само през януари 2014 година са регистрирани 69 фалита на фирми. Преобладават продажбите на фалирала хотели и бизнесцентрове, строени преди кризата. За 2012 г. в съда са заведени 201 молби за несъстоятелност на компании с общи дългове от 1.48 млрд лв. Година по-рано исковите молби за несъстоятелност към фирми с дългове са били за 602 млн лв., а за 2010 г. - за 117 млн лв.

Изключително сериозен проблем е и събирането на т. нар. стари или просрочени вземания към фиска на фирмите, изпаднали в ликвидна криза. В края на 2012 г. общата сума на просрочените задължения е 822 млрд лв., а от тях са внесени в държавния бюджет около половината - 49%, или 4.05 млрд лв. Това са средства, които фирмите добросъвестно декларират като задължения към бюджета, но поради финансови затруднения или некоректно отношение не внасят в срок. Изключително трудно се събират просрочия от минали години и през 2012 г. са събрани едва 4.4%. През 2011 година са събрани едва 3.7% от просрочените по-стари вземания. Само за 2010-а и 2011-а държавни-

ят бюджет е загубил потенциални приходи за 61 млрд лв. Това означава, че като не е събирала задълженията им, държавата е оставяла на фирми средно по 4% от brutния вътрешен продукт за всяка от годините.

Висока заетост генерират инвестициите в индустрията и по линия на европейските оперативни програми, но преди всичко по ОП „Конкурентноспособност“ и ПРСР (хранителната промишленост се финансира от тази ОП), но при тях проблемите са най-големи. Инвестициите по ОП „Транспорт“, ОП „Регионално развитие“ и „Околна среда“, на които се отделя най-голямо внимание от правителството, не генерират висока заетост. Без солидни инвестиции преди всичко в индустрията и най-вече в иновативните ѝ отрасли с висока добавена стойност, където работещите в тях получават високи доходи, не е възможно да се редуцира безработицата до нивата от преди кризата. Тогава тя беше около 6% (за 2008 г.). В Република България не се прави достатъчно за науката и иновациите в последните години. Все пак кабинетът Орешарски отдели в мандата си за бюджет 2014 за иновации 20 млн лв. и предприе четири конкретни мерки, които следва да превърнат малките и средните предприятия в по-иновативни. За тази цел през април 2014 г. бяха отделени от бюджета допълнително 435 млн лв. за нуждите на Министерството на икономиката и енергетиката (МИЕ), с които да се финансират новите дейности. Първата мярка бе започване на работата по „Акселератор България в Силициевата долина“. В случай, че пилотната фаза се окаже успешна, проектът ще бъде включен в но-

вата оперативна програма „Иновации и конкурентноспособност“ за 2014-2020. Тази мярка се фокусира върху малки и средни предприятия от сектори като информационните технологии, науките за живота, нанотехнологиите, гейминг индустрията, като по един представител от фирма ще бъде изпращан за период до три месеца в Бизнес инкубатора Plug and Play Tech Center в САЩ, щата Калифорния. С този инкубатор България е установила контакт през 2010 г. и чрез него следва да се помогне фирмите да намерят нови пазари, да изградят дистрибуторска мрежа в чужбина, да привлекат нови партньори и евентуално ново външно финансиране. Кандидатстването ще става на два етапа, като през първия ще се оценява доколко проектът е иновативен и интересен за инвеститорите по отношение на т. нар. технологична привлекателност, а във втория ще се разглеждат бизнес плановете на кандидатите. Одобрените МСП ще формират пул, а финалният избор ще се извършва от представители на инкубатора от САЩ. Годишната такса, която държавата трябва да заплати за участие на българските фирми в инкубатора, е около 300 хил. лв. Разходите за командированите се покриват от МСП, но се обмисля да бъдат частично подпомогнати от държавния бюджет. Предстоящо е и въвеждането и на две нови мерки: ваучерна схема за изследвания, както и програма „Техностарт“ със срок за изпълнение 30 юни 2015 г. Двете дейности започнаха с един успешен кръг през 2008 г., но след това бяха „замразени“ от кабинета Борисов. Ваучерната схема представлява финансов инструмент за решаване на конкретни приложни проблеми на фирмите с помощта

на изследователски организации от БАН и университетите („доставчици на знание“). Всяко малко или средно предприятие, което изпитва необходимост от консултации, може да кандидатства за ваучер. С него то ще заплаща на научната организация, която му предоставя решението, а тя от своя страна си го осребрява. Когато схемата беше приложена за първи път, за нея бяха определени общо един млн. лв. Удобството беше, че формалностите бяха сведени до минимум, като след административна проверка за съвместимост, парите се разпределяха по реда на получаване на заявленията до изчерпване на сумата. Проектът „Техностарт“ има за цел създаване на иновативни стартиращи студентски фирми. За него кабинетът на ГЕРБ през 2008 г. отдели едва 220 хил. лв. Сумата се разпредели между завършващи студенти или млади висшисти с новаторски идеи, с която те могат да стартират свои собствени технологични компании на конкурсен принцип. С одобрените допълнителни малко над един млн. евро годишно, България ще стане член на Европейската космическа агенция (ЕКА). На пазара в ЕС за научни достижения в Космоса годишно се разпределят над шест млрд. евро. Достъп до тези средства имат само компаниите и научните организации от страните-членки и от годишните вноски на тези държави обикновено се връщат до около 90% под формата на поръчки. Косвените ползи са много по-големи, тъй като участието на високотехнологични и иновативни фирми в европейските поръчки за космически изследвания стимулира и много други производители на иновативни продукти, както и техните подизпълнители.

Иновативните МСП у нас са малко и са недостатъчно укрепнали финансово. Те обаче могат да се възползват от научно-изследователски и иновативни проекти в съседни на България страни като Гърция, Турция и Румъния, където са налице такива възможности. На този етап интеграция на български иновативни МСП с тях обаче няма. У нас няма също така и крупен и обществено значим, не само за България, но и за ЕС, иновативен проект – факт, който съществува в съседна Румъния. В нашата северна съседка от 2012 г. се изгражда голям иновативен европроект в научната сфера, който ще генерира и значителен мултипликационен ефект в националната високотехнологична индустрия. Той се изгражда в Института по ядрена физика в Мъгуреле, който се намира на около 10 км от Букурещ. Съоръжението е финансирано със средства от европейските фондове. До момента от ЕК за първия етап са инвестирани 180 млн евро, а общата му стойност е около 300 млн евро. След изграждане на новите съоръжения в Института по ядрена физика и когато започне работа, ELI-NP ще бъде най-модерното изследователско съоръжение в света. С негова помощ ще се изучават и ще се осъществяват изследвания в областта на ядрената физика и нейните приложения чрез два 10PW импулсни лазери. В Института по ядрена физика в Мъгуреле ще бъде създаден най-мощният лазер в света. За създаването му участват учени от редица институти от други страни от ЕС със свои 48 разработки, като институти от Германия оказват най-голяма научна подкрепа на проекта. Основната цел в бъдещата му дейност е науката да бъде приложена в практиката. Първата

фаза на проекта ще приключи до 2015 г. а втората фаза - през 2021 г. Налице са възможности пред български МСП от Русе, който освен, че е утвърден университетски център и е само на около 70-80 км. от Букурещ и от Мъгуреле, да се възползва от наличието на такъв крупен изследователски проект. Не са малко жителите на Русе и на други селища от Русенска и Силистренска област, които работят в съседна Румъния. Наличието на иновативния проект е възможност част от тези работници да се завърнат по родните си места, като се възползват от него.

В бъдещата си дейност задължително следва да се изпълнят препоръките в тази насока на „Small Business Act“ на ЕК по отношение на предвиденото в т. VIII. В нея ЕС и държавите-членки следва да насърчават усъвършенстването на уменията в МСП, както и всички форми на иновация, да насърчават инвестициите в изследователската дейност от страна на МСП и тяхното участие в програми за подпомагане на изследователската и развойна дейност, трансграничната изследователска дейност, в създаването на кълстери, както и активното управление на интелектуалната собственост от МСП. За тази цел ЕК проведе опитване сред представителите на бизнеса и повече от 60% от дружествата, които участваха, смятат, че училищата не осигуряват компетентностите, необходими на предприемачите и техните служители. Този резултат подчертава обществената необходимост на младите хора да бъдат предоставени основни умения като четене, писане, природни науки, управленчески, технически, ИКТ и езикови умения, как-

то и да им се предостави възможност да проявяват творческо мислене. МСП страдат по-специално от липсата на квалифициран персонал в областта на новите технологии. В този контекст е необходимо да се прилага Европейската референтна рамка за ключовите умения за обучение през целия живот, която има за цел да се предоставят на всички млади хора необходимите основни умения. Европейската политика за сближаване подпомага действията по насърчаването на способността за приспособяване на работниците, предприемачите и предприятията с около 13,5 милиарда евро през периода 2007-2013 г. Значителна част от тази сума бе предназначена пряко за МСП, но до България, респективно до българските МСП от нея на практика не са достигнали никакви средства от тях.

ГЛАВА ВТОРА

ФОРМИ НА ФИНАНСИРАНЕ НА МСП В БЪЛГАРИЯ.

2.1. Начало на рисково (дялово) финансиране на МСП в България. Инициативата JERAMIE в България.

Основен акцент в книгата е анализ на достъпа до финансиране на малкия и средния бизнес в Република България. Известно е, че достъпът до финансиране на МСП, включително и от европейски програми, има водеща роля за цялостната им дейност, респективно за икономическото им представяне и за бъдещото развитие. След 1989 г. традиционно най-голям дял заема банковото финансиране. Налице са някои нови възможности за финансиране на МСП, които в последните 3-4 години се откриха пред тях. В България рисковото, респективно дяловото финансиране няма традиции и доскоро бе сравнително слабо застъпено. На практика модерно рисково финансиране чрез бъдещо придобиване на дялове във фирмите от малкия и средния бизнес, получили финансов ресурс по този ред, започна през май 2012 г със стартирането на двата фонда, създадени по инициативата JERAMIE (Eleven и LAUNCHub). Тяхната дейност и перспективите за развитието им също ще бъдат обект на анализ в тази глава.

Сред най-съществените проблеми за функционирането на бизнеса е осигуряването на финансиране. Това е валидно - при това в по-значителна степен - за

представителите на малкия и средния бизнес. В последните четири години се наблюдава нарастване на междуфирмената задължнялост, като малките и средните предприятия в България изпитват затруднения за привличане на външен финансов ресурс. Това често води до отлагане на инвестиционните им планове и до свиване на дейността им, а доста често и до фалит. Това е показателно, след като се обобщят резултатите на анализа на агенция Ноета, изготвен по поръчка на Изпълнителната агенция за насърчване на малките и средните предприятия през 2013 г. Те показват, че над две трети от българските МСП (69%) отчитат, че достъпът им до финансиране е затруднен, а 86% от тези фирми посочват, че не разполагат с достатъчен ресурс за финансирането на инвестициите си. Около 45% от българските предприемачи смятат, че достъпът им до финансиране е недостатъчен, а над половината от тях (54%) се страхуват от фалит.

За подобряване на конкурентноспособността и на развитието на българските малки и средни предприятия от значение в последните няколко години бе финансовият ресурс, предоставян под формата на безвъзмездна помощ по оперативна програма „Конкурентноспособност“ (ОПК) и Програмата за развитие на селските райони (ПРСР). Затрудненият достъп до кредитиране, което да осигури самоучастието (в повечето мерки то е минимално 10 или 20% от спечеления грант), респективно банковата гаранция, изисквана от управляващите органи (УО) на двете ОП, необходима за предоставяне на авансовото плащане,

обаче отказва много фирми от кандидатстване за финансиране по програмите. По тази ОП 122 фирми се отказаха от реализация на около 30% от вече одобрените проекти. Примери за перспективни проекти, прекратени поради липса на съфинансиране, сключили договори с УО могат да се посочат много. Но някои от тях са показателни, че част от МСП не са в състояние да изпълнят условията за получаване на одобрената помощ, които изискват осигуряване на собствен ресурс за реализация на проекта.

Ето защо в периода 2014-2020 г. тази не особено справедлива разпоредба за МСП следва да се промени и за тази цел българското правителство и българските депутати в ЕП следва да направят решителни постъпки пред ЕК. Необходимо бе те аргументирано да посочат пред комисията, че в период на криза, извънредно свит вътрешен пазар, ниско лично и производствено потребление, както и висока фирмена задлъжнялост, малкият бизнес у нас, отдавна е използвал възможните обезпечения, за да осигури дейността си и трудно може да покрие високите нива на обезпечения, изисквани от банките. В противен случай реализацията на проекти на стартиращи предприятия предварително е обречена на неуспех, освен ако те не са гъщерни предприятия на фирми, които разполагат със значителен финансов ресурс и бизнес история. И след втората половина на 2014 г., когато започва набирането на нови проекти, стотици стартиращи предприятия с одобрени за финансиране проекти в приоритетни за страната области на иновации, като машиностроене, електроника, както и в хранително-

вкусова промишленост или разнообразяване на икономиката в селски райони, отново ще са в досегашната парадоксална ситуация - да имат одобрен проект с възможност за финансиране на 70-90% от предвидените разходите и невъзможност да осигурят съфинансиране за проектите си, поради липса на стопанска история и на собствени обезпечения.

Необходимо е да се помисли и за механизъм, който да осигури реалната реализация на тези проекти. През програмния период 2007-2013 година банките определяха тези проекти като високорискови и много трудно ги кредитираха, а Националният гаранционен фонд при Българската банка за развитие не бе в състояние при повечето бенефициенти от сегмента на МСП, да им осигури исканото от тях обезпечение за издаване на банкова гаранция. Необходима бе промяна на схемата за осигуряване на съфинансиране (например евентуално това да стане като от Европейския социален фонд със запис на заповед), което, както бе посочено, не се е осъществило все още. Друга възможност бе капитализирането на НГФ при ББР с достатъчна сума, която да позволява да се гарантира всяко МСП, спечелило проект по ОП „Иновации и конкурентноспособност“ и по новата ОП „Наука и образование за интелигентен растеж“, като се разработи схема за т. нар. мостово финансиране, което е предстоящо, но все още не функционира.

В началото на 90-те години на ХХ в. у нас придобиха популярност кредитните кооперации и популярните банки. Тогава бяха учредени няколко десетки кре-

гитни кооперации, като някои имаха по-значителни активи. Някои от по-големите кредитни кооперации по примера на съществуващите до национализацията им през 1947 г. популярни банки у нас, се наименоваха по този начин. Те бяха обединени в два съюза на популярните банки, а такива имаше и в някои по-големи градове у нас като Варна и Русе. В средата и в края на 90-те години обаче тогавашните състави на 36-то, 37-мо и 38-мо НС не регламентираха законодателно наличието на кредитните кооперации и на популярните банки, а БНБ също имаше отрицателно становище относно развитието им. Някои от тях обаче се преучредиха като взаимоспомагателни каси и понастоящем функционират в значително по-ограничен мащаб. Те могат да кредитират само своите членове (по-голямата част от тях са представители на малкия и средния бизнес), а лихвените им нива са малко по-високи от тези на банките. Броят им е твърде ограничен и тяхното място в обема на финансирането на МСП остава незначителен.

Частично, но също в крайно ограничени размери, поради твърде високите лихвени равнища, представителите на малкия и средния бизнес се финансират от дружествата за т. нар. бързи кредити, като Eusi kredit, Нем кредит, Кредисимо и др. (По последни неофициални данни, публикувани в медиите тези дружества за бързи заеми са над 140). Трудно е да се посочи каква част точно от публикуваните данни за обема на бързите заеми (по данни от медиите техният обем е достигнал през ноември 2013 г. 1,960 млрд лв.) е за целите на бизнеса и каква част е сегментът

потребителско кредитиране на домакинствата. Със сигурност потребителското кредитиране от дружествата за бързи кредити проеоблагава. Повечето от техните кредитополучатели от средите на малкия и средния бизнес, които веднъж в името на успех при някоя сделка са прибегнали до услугите им, не повтарят да ползват нов заем от тях, поради извънредно тежките условия, които тези дружества прилагат при взаимоотношенията си с клиентите. Заеми от тези дружества се отпускат при неимоверно завишени лихви, допълнителни такси и комисионни. След ескалиране на оплакванията на клиенти на дружества за бързи кредити (и за т. нар. рекетъорски методи за събиране на заемите), НС прие ЗИД за изменение и допълнение на Закона за потребителския кредит, който в известна степен регламентира тяхната дейност и фиксира максимален годишен лихвен процент по кредита, заедно с такси и комисионни - 50,5%.

По отношение на гаранционните фондове, то тяхното разпространение и ползването на техните кредитни продукти от предприемачите от малкия и средния бизнес е относително по-слабо, отколкото в останалите страни от ЕС. В страните от ЕС са изградени системи от гаранционни фондове, които функционират от няколко десетилетия. Те обслужват преди всичко представителите на малкия, средния и семейния бизнес, което в тези страни е значително по-конкурентноспособен от този вид бизнес у нас. Част от тях са изградени като кооперации за кредитни гаранции, а други - към финансови структури. Важен лост за постигане на финансова стабилност на

гаранционните фондове е изградената система за контрагаранции на гарантирани от тях кредити за МСП. Кредитните гаранции, като сравнително нов сегмент в банкирането у нас получи през последните 3-4 години сериозен напредък, но той на практика преди това изобщо не бе застъпен и неговото развитие започна от нулата.

Първи започна да предоставя кредитни гаранции Общинския гаранционен фонд за малки и средни предприятия /ОГФМСП/, учреден на 17.06.2002 г. с Решение на Столичен Общински Съвет /СОС/. ОГФМСП е специализиран орган на СОС, чиито средствата се образуват със заделяне на 10 на сто от паричните постъпления от приватизацията на общинското участие в капитала на търговски дружества с общинско участие в капитала, както и на обособените части от имущество на търговски дружества с повече от 50 на сто общинско участие в капитала.

Общинският гаранционен фонд гарантира кредити само на фирми, които са регистрирани или развиват дейност на територията на Столична община. Фондът гарантира пред банките до 50% от кредита на малките фирми, но не повече от 100 хиляди лева. До средата на 2013 г. ОГФМСП-СО е подпомогнал над 400 фирми, като е съдействал за отпускане на кредити за около 60 000 000 лева. Между 2010 и 2012 г. в Пловдив също имаше Общински гаранционен фонд за малки и средни предприятия, но той бе закрит от Общинския съвет през март 2012 г., заради лоши финансови резултати. В Пазарджик също е имало разработен проект

за създаване на Общински гаранционен фонд за гарантиране кредитите на малките и средни предприятия. Общински гаранционни фондове за МСП в близкото минало са функционирали със сравнително малък ресурс и в други градове у нас като Добрич и др.

От няколко години функционира Национален гаранционен фонд, който е дъщерна компания на Българската банка за развитие. Неговите кредитни продукти ще бъдат разгледани в главата, която се отнася за дейността на Българската банка за развитие.

1,2 млрд лева са средствата, управлявани от местните и чуждестранните инвестиционни фондове в България към края на юни 2013 година, показват данните на Българска народна банка. Техният размер се увеличава с 375.8 млн лева или 45% в сравнение с юни 2012 г., когато са в размер на 835.6 млн лева. Средствата обаче намаляват с 16.9 млн лева (1.4%) спрямо март 2013 г. Към края на юни 2013 г. активите на местните инвестиционни фондове достигат 621.1 млн лева, като спрямо същия месец на 2012 г. те се увеличават с 266.2 млн лева (75%). В сравнение с март 2013 г. активите нарастват с 45.7 млн лева (8%). По отношение на инструментите, включени в портфейлите на местните инвестиционни фондове, към юни 2013 г. спрямо същия месец на миналата година депозитите нарастват със 187.6 млн лева (130.3%) до 331.6 млн лева, инвестициите в акции и други форми на собственост се увеличават с 45 млн лева (35.7%) до 171.1 млн лева, а средствата в ценни книжа, различни от акции, се повишават с 32.6 млн лева (70.5%) до 78.8 млн лева. Към края на юни

2013 г. с най-големи относителни дялове в собствения капитал на местните инвестиционни фондове са застрахователните компании и пенсионните фондове (29.4%), домакинствата и НТООД (39.8%) и нефинансовите предприятия (15.3%). Техните дялове към юни 2012 г. са били съответно 33.7%, 29.2% и 18.7%. Относителният дял на сектор останал свят е 51% от общия размер на собствения капитал към юни 2013 г. при 4.6% за същия период на 2012 г.

В сравнение с март 2013 г. депозитите се увеличават с 30 млн лева (10%), инвестициите в акции и други форми на собственост нарастват с 94 млн лв (5.8%) и средствата в ценни книжа, различни от акции, се увеличават с 2.8 млн лева (3.7%). Към края на юни 2013 г. най-големи относителни дялове в общата сума на активите имат депозитите - 53.4%, акции и други форми на собственост - 27.6%, и ценни книжа, различни от акции - 12.7%. Към юни миналата година те са били съответно 40.6%, 35.5% и 13%. Към края на второто тримесечие на 2013 г. основно значение във валутната структура на активите на местните инвестиционни фондове имат средствата, деноминирани в български лева - 83.5%, и в евро - 12% при съответно 79.1% и 14.7% към юни 2012 г.

Що се отнася до географската структура на ценните книжа в активите на местните инвестиционни фондове към юни 2013 г., инвестициите в България се увеличават на годишна база с 66.3 млн лева (42.7%) до 221.6 млн лева при 155.4 млн лева към края на юни 2012 г., а в страните от Европейския съюз нарастват с 122

млн лева (58.7%) до 33 млн лева при 20.8 млн лева към края на юни 2012 г. В сравнение с март 2013 г. инвестициите в България се повишават с 18.8 млн лева (9.3%), а инвестициите в страни от Европейския съюз намаляват с 31 млн лева (87%)

Към края на юни 2013 г. привлечените средства на резиденти в чуждестранните инвестиционни фондове са 590.3 млн лева. Спрямо същия месец на миналата година те нарастват със 109.6 млн лева (22.8%). В сравнение с края на март 2013 г. размерът на пасивите (652.9 млн лева) намалява с 62.7млн лева (9.6%)

По институционални сектори към края на второто тримесечие на 2013 г. задълженията на чуждестранните инвестиционни фондове към сектор застрахователни компании и пенсионни фондове се увеличават със 138.9 млн лева (45.7%) до 442.7 млн лева при 303.8 млн лева към юни 2012 г.

Пасивите към сектор домакинства и нетърговски организации, обслужващи домакинства, намаляват с 1.5 млн лева (1.2%) до 119.5 млн лева към шестия месец на годината при 121 млн лева към юни 2012 г. Спрямо март 2013 г. пасивите на чуждестранните инвестиционни фондове към сектор застрахователни компании и пенсионни фондове е понижават с 48.8 млн лева (9.9%), а задълженията към сектор домакинства и нетърговски организации, обслужващи домакинства, намаляват със 7.5 млн лева (5.9%).

Основни инвеститори в чуждестранните инвестиционни фондове са застрахователните компании, пенсионните фондове (75%), домакинствата и нетърговските организации, обслужващи домакинствата (20.2%). Към края на юни съответно 75.3% и 19.5%

Към края на юни 2013 г. пасивите на местните инвестиционни фондове са 621.1 млн лева, като размерът на собствения им капитал е 615.8 млн лева.

Към края на второто тримесечие на 2013 година задълженията на местните инвестиционни фондове в собствения капитал към резиденти са 584.2 млн лева (94.9%), а към сектор останал свят са 31.6 млн лева (5.1%).

Спрямо юни 2012 г. пасивите в собствения капитал към резиденти нарастват с 248.9 млн лева (74.3%), а към нерезиденти (сектор останал свят) се увеличават с 15.4млн лева (95.3%)

По институционални сектори към юни 2013 г спрямо същия месец на 2012 година задълженията на местните инвестиционни фондове към сектор застрахователни компании и пенсионни фондове се увеличават с 62.4 млн лева (52.4%) до 181.4 млн лева, а пасивите към сектор домакинства и нетърговски организации, обслужващи домакинства нарастват със 145.4млн лева (139.4%) до 249.7 млн лева.

РАЗВИТИЕ НА ИНИЦИАТИВАТА JEREMIE (Джеръми) В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

JEREMIE - нов начин за оползотворяване на структурните фондове на ЕС за насърчаване на достъпа до финансиране на малките и средни предприятия (МСП) чрез финансов инженеринг посредством фондове за дялово финансиране и чрез предоставяне на кредитни гаранции от няколко български банки. Както е известно според определението, препоръчано от Европейската комисия през 2003 г., МСП са микро-, малки и средни предприятия с по-малко от 250 служители, максимален оборот от 50 млн евро или максимална балансова стойност в размер на 43 млн евро. Другата инициатива, при която се използва финансов инженеринг е JESIKA и тя ще бъде разгледана в следващите точки на тази глава.

Европейският инвестиционен фонд (ЕИФ) е създаден през 1994 г., а мажоритарен акционер в него е Европейската инвестиционна банка. ЕИБ и ЕИФ сформират „Групата на ЕИБ“. (Инициативата „Джеръми“) или в превод: („Съвместни европейски ресурси за малки и средни предприятия“) предлага на държавите-членки на ЕС възможността чрез техните национални или регионални управляващи органи, да използват част от отпуснатите им структурни фондове на Европейския съюз за финансиране на малки и средни предприятия (МСП) със собствен капитал, заеми или гаранции чрез револвиращ холдингов фонд, действащ като основен фонд. Тази инициатива бе разработена от Европейската комисия и Европейския инвестиционен фонд.

Джеръми представлява европейска инициатива в областта на финансирането на малките и средните предприятия, в която водещо място заема Европейския инвестиционен фонд. Тя е изцяло насочена към подпомагането на малкия и средния бизнес със заемни средства и дялови инвестиции. В ЕС освен инициативата „Джеръми“ функционират и други две инициативи на ЕИБ и ЕИФ - Съвместната европейска инициатива за устойчиви инвестиции в градските райони (JESSICA). В други страни от ЕС функционира и инициативата Jasmin-Жасмин (Джасмин), която се администрира от ЕИФ, но за България тя все още не функционира и не е подписано споразумение за нея. Налице е още една програма с наименование Джаспърс, която е за оказване на техническа помощ на управляващите органи на ОП по европроектите. По нея за България бяха заделени около 64 млн евро. В схемата по-долу се посочва, че акцентът се премества от предоставяне на грантове към финансов инженеринг.

Фокусът се премества от „за какво има грант“ към „от какво имам нужда“

Финансови инструменти: предимства	Примери
<p>Значително по-голям финансов ресурс за целите на програмата</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Използването на финансови инструменти позволява мобилизирането на по-голям ресурс посредством добавянето на частни капитали към публичните средства • Пример: в рамките на Джереми, МИЕТ постигна мултиплициращ ефект x 2.6

Финансови инструменти: предимства	Примери
Финансовият ресурс достига до многократно повече предприятия	<ul style="list-style-type: none"> • Революиращите финансови инструменти позволяват използване на ресурса многократно, като по този начин могат да бъдат подкрепени многократно повече предприятия
Дисциплиниращ ефект за устойчив бизнес	<ul style="list-style-type: none"> • Използването на финансови инструменти има по-голям дисциплиниращ ефект върху предприятията и по този начин насърчава прилагането на разумен и устойчив мениджмънт • Пример: регион Ломбардия (Италия) преминава към използването на финансови инструменти дори при подпомагането на стартиращи иновативни предприятия
Пазарен подход при управление на средствата	<ul style="list-style-type: none"> • Финансовите инструменти се управляват на (близък до) пазарния принцип, като така се гарантира професионален подход при оценката и минимална намеса от страна на администрацията
Достъп до средствата когато са необходими	<ul style="list-style-type: none"> • За разлика от грантовете, финансовите инструменти позволяват на предприятията да получат финансирането, когато имат нужда от него - т.е. преди инвестицията
Много по-голяма гъвкавост	<ul style="list-style-type: none"> • Финансовите инструменти са много по-гъвкави от грантовете и могат да се ползват за почти всякакви нужди

Първото споразумение с ЕИФ за функционирането у нас на инициативата „Джеръми“ бе сключено от правителството с премиер Станишев през май 2009 г. ББР бе основен бенефициент по това споразумение,

което бе денонсирано от следващото правителство на Борисов. Споразумението с ЕИФ беше преговорено през април 2010 г. по времето на мандата на правителството на ПП ГЕРБ, с премиер Борисов от тогавашния ръководен екип на Министерство на икономиката, енергетиката и туризма (МИЕТ). При преговоряването на финансовото споразумение бе предвидено значително по-голяма сума да е предназначена за рисково финансиране на бизнеса, за сметка на кредитните линии и финансирането на гаранционни фондове, каквито основно се използват в другите страни - бенефициенти по JEREMIE. В споразумението на правителството на Република България с ЕИФ се предвижда ЕИФ да е основното юридическо лице по изпълнението на JEREMIE, което ще участва и в мениджмънта му. По аналогичен начин са сключени споразуменията и с другите страни в региона.

Потенциални продукти по „Джеръми“

	Начало	Ранен етап	Разширяване на дейността
Дялов капитал	Рисков капитал		
Заеми	Микрокредити/глобални заеми/подчинени заеми		
Квазидялов капитал	Дялови заеми	Кредитиране тип “Мецанин”	
Други инструменти	Финансиране за технологичен трансфер	Бизнес-анжели	

Основните предимства при използване на инициативата JEREMIE са:

1. Гъвкавост: Вноските от оперативните програми в холдинговия фонд на „Джеръми“ могат да постъпват като междинно авансово плащане от Европейския фонд за регионално развитие и Европейския социален фонд, като осигуряват на управляващите органи по-голяма гъвкавост при отпускане на тези ресурси; вноските от Структурните фондове в холдинговите фондове трябва да бъдат инвестирани в МСП до 2015 г.;
2. Предимства на портфейловия подход: Холдинговият фонд може гъвкаво да пренасочва средствата към продукти, в зависимост от реалното търсене в дадения момент. Подходът на основния фонд ще позволи разнообразяване на рисковете и очакваните постъпления;
3. Повторно използване на фондовете: Холдинговият фонд е револвиращ - постъпилите в него средства от финансовите посредници се използват за по-нататъшни инвестиции в сектора на МСП. Това прави помощта на МСП, отпусната чрез Структурните фондове на ЕС, устойчива в сравнение с обичайния модел за безвъзмездна помощ;
4. Ползване на кредити: Значително скрито предимство на инициативата „Джеръми“ е нейната потенциална възможност за ангажиране на финансовия сектор както на ниво холдингов фонд - с допълнителен капитал от финансови институции, така и на нивото на финансовите инструменти чрез публично-частно съфинансиране, напр. в сътрудничество с ЕИБ;

5. Опитът на ЕИФ като ръководител на холдингов фонд допринася за допълнителна изгода в по-слабо развитите региони/държави-членки, където има нужда от инициативи за изграждане на капацитет и трансфер на практически знания и опит между местните институции и ЕИФ;
6. В регионите, в които „Джеръми“ се управлява от друг орган, ЕИФ също може да участва като консултант за широк кръг от услуги като финансово-правни анализи, експертни мнения, създаване на финансови инструменти и т. н. Инициативата „Джеръми“ предоставя на регионите и държавите-членки възможност да се възползват от гъвкава, ефективна, „видима“ и револвираща финансова платформа за МСП чрез дългосрочно партньорство с техните местни институции.

ЕИФ е едноличен собственик на дружество със специална цел, което бе създадено с капитал от средствата по инициативата - 389 млн лв. (199 млн евро). То учреди Холдингов фонд по JEREMIE (JHF), който вече е основният двигател по насочването и разпределянето на средствата към бизнеса. В края на юли 2010 г. бе избран УС на Холдинговия фонд от пет членове. С решение на УС, взето в началото на юли 2010 г. бяха преведени 200 млн евро по сметката на Холдинговия фонд от сметката на фискалния резерв на Република България, за да стане възможно функционирането на фонда. По-голямата част от тях - 170 млн евро бяха възстановени от ЕК, а останалите 30 млн евро са по формата на национално финансиране и се поемат от държавния ни бюджет.

Холдинговият фонд вече се управлява оперативно от ЕИФ, което е предвидено по ратифицирания от НС договор, който е в сила до 2014 г. УС на Холдинговия фонд е подготвил: инвестиционната стратегия на Холдинговия фонд; условията за кандидатстване за достъп до ресурс, както и избора на финансови посредници за изпълнението на инициативата „Джеръми“ в България.

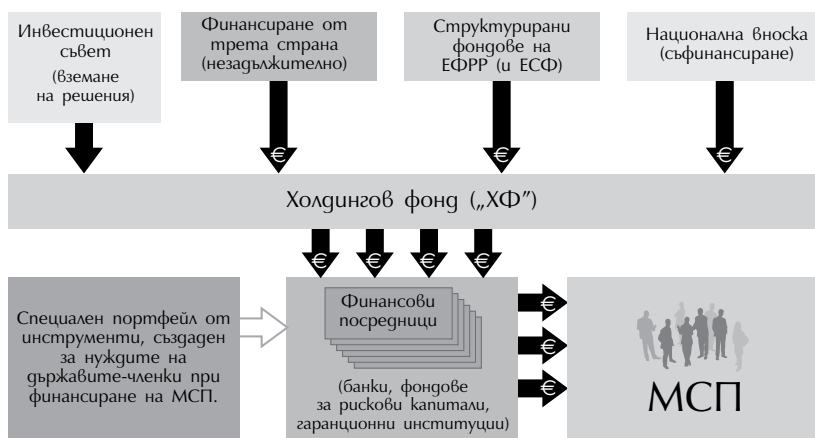
Условия за участие: И в България, както и в останалите страни от ЕС инициативата „Джеръми“ работи с финансови посредници, а не пряко с МСП. На финансовите посредници, холдинговият фонд на „Джеръми“ може да осигури целеви финансови инструменти за МСП, сред които гаранции, съвместни гаранции и на- срещни гаранции, капиталови гаранции, (микро) кредити, секюритизация, рисков капитал, съфинансиране за „бизнес-ангели“ и инвестиции във фондове за технологичен трансфер. Тези финансови посредници предоставят заеми и дялово участие на МСП (крайните бенефициенти) „Джеръми“ не отпуска никаква безвъзмездна помощ на МСП. Холдинговият фонд разработва инвестиционна стратегия преди подписване на споразумение за финансиране по „Джеръми“ между ЕИФ и националните/регионалните власти на държава-членка на ЕС. Националният/регионалният партньор прехвърля средствата, отпуснати за „Джеръми“, по банкова сметка на „Джеръми“. Публикува се покана за заявяване на интерес и се избират финансови посредници след финансово-правен анализ. Изборът се прави автономно от ЕИФ. Избраните финансови посредници се представят на Инвестиционния съвет

Какво представлява холдинговият фонд по инициативата „Джеръми“?

Държавите-членки на ЕС прилагат инициативата „Джеръми“ чрез създаване на холдингов фонд, който финансират от техните структурни фондове. Холдинговият фонд може да бъде управляван от ЕИФ или от други финансови институции, съгласно приложимото европейско законодателство за Структурните фондове (Регламент на ЕО 1083/2006 и Регламент за прилагане 1828/2006). Управляващите органи могат да поверят управлението пряко на ЕИФ или на друга национална институция, или непряко чрез обявяване на търг за финансова институция с договор за обществена поръчка.

Това позволява на управляващите органи да делегират някои от задачите по прилагане на JEREMIE (като например определяне на конкретни критерии за инвестиране, операции за оценка и препоръки, договаряне на споразумения, мониторинг и отчитане на работата на холдинговия фонд) на подходящи професионални организации и експерти. Холдинговите фондове могат да бъдат във вид на „обособен финансов пакет“, управляван от ръководителя на холдинговия фонд за сметка на управляващия орган или като независимо юридическо лице (дружество със специална инвестиционна цел). Изборът на правната форма зависи много от нивото на сложност на холдинговия фонд на „Джеръми“ и от съответната национална правна рамка. Действащ като основен фонд, холдинговият фонд си сътрудничи с широк спектър от местни фи-

нансови институции за МСП като финансови организации, фондове за рисков капитал, заемни средства, инструменти за трансфер на технологии, организации, осигуряващи микро-финансиране, банки и гаранционни фондове. Средствата, предлагани на тези финансови институции от холдинговия фонд, ще бъдат използвани за финансиране на създаването и развитието на МСП.



Инвестиционния съвет:

- одобрява предложената от Холдинговия фонд инвестиционна стратегия
- може да одобри промяна на стратегията - напр. бюджета на всеки продукт
- е информаран за избора на финансов посредник за определения в стратегията продукт

Инвестиционният борд не оказва влияние на решенията на Холдинговия фонд

Мерките по ОПК са насочени към три ключови области: финансиране, пазари и ефективност

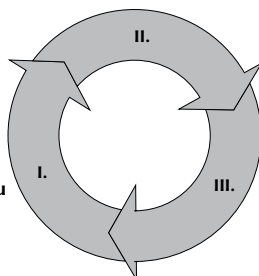
I. Достъп до финансиране

Дялово участие

- Фонд за стартиращи предприятия
- Рисков фонд
- Фонд Растеж
- Мецанин фонд

Кредитни инструменти

- Гаранционен фонд
- Фонд за кредитиране



II. Насърчаване на износа

Иновационна инфраструктура:

- Технологични паркове
- Високотехнологичен изследователски център
- Иновационен фонд

III. Ефективност на предприятията

Технологична модернизация

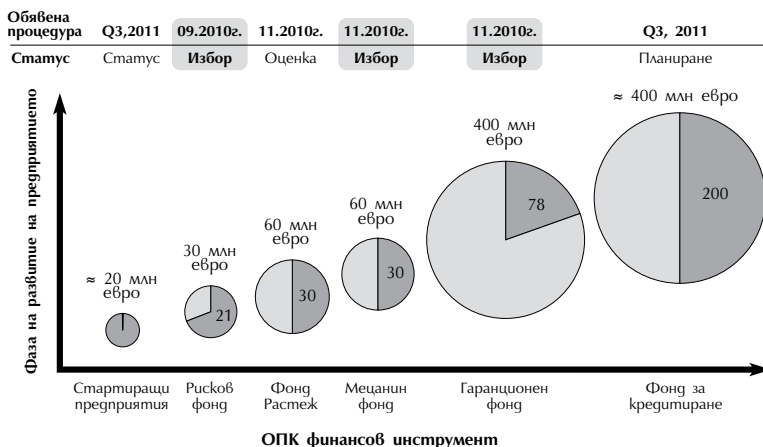
Въвеждане на стандарти и системи за управление

Енергийна ефективност

Внедряване на иновации в предприятията

На база 380 млн евро (ОПК) ще се постигне мултиплициране x 2,6 с частно финансиране

Общ финансов ресурс: ≈ 1 млрд евро



(1) Размерът на кръга е индикатор за размера на финансиране по съответната приоритетна ос.

На графиката е дадено разпределението на средствата по Инициативата „Джеръми“ и Фонда за кредитиране.

Първите четири фонда са за капиталово финансиране, а двата последни фонда, които са по-големи, са за кредитиране. Те покриват почти целия спектър на финансиране на едно малко и средно предприятие. Общото финансиране, ако се вземе съвкупно тези средства, които са от структурните фондове на Европейския съюз, е показано на схемата по-горе, а също е показан ресурсът и от европейските средства, който допълнително ще бъде привлечен за финансиране на предприятията. Общият размер на финансовия ресурс е почти 1 млрд евро. Това е огромен ресурс за една от най-неотложните нужди на малките и средните предприятия, а именно финансирането - рисковото и заемното, които са на нива, които те могат да си позволят

Някои от новосъздадените фондове инвестират в малки и средни предприятия в техния най-ранен етап на развитие. В началото на прехода в България нямаше заемни пари за прохождащи иновативни бизнеси. По този начин се подобрява достъпът до финансиране на новосъздадени МСП с перспективни идеи, които до момента не разполагат с достатъчен финансов ресурс. Основен проблем пред стартиращите иновативни бизнеси е, че те не разполагат с финансов ресурс за реализиране на идеите си. Чрез фонда за промотиране на предприемачеството в известна степен се запълва тази празнота и се съдейства за

повишаване на конкурентноспособността на отделните компании.

Фондът за промотиране на предприемачеството предоставя финансиране до 200 хил евро на компания по два отделни компонента - за проучване, оценка и разработване на първоначална концепция и за предприятия, които имат бизнес история, но все още не продават своите стоки или услуги. Фондът за промотиране на предприемачеството е четвъртият по вид инструмент за рисково финансиране по инициативата JEREMIE.

Първи през юни 2012 г. стартираха два фонда за инвестиции в стартиращи компании (Eleven и LAUNCHub), които бяха създадени със средства от ОП. „Конкурентноспособност“ по инициативата JEREMIE. Със своите 21 млн евро те дадоха и продължават да осигуряват не просто финансов тласък на предприемачите, а и играят определяща роля в истинското реструктуриране на бизнес средата у нас

Европейската комисия одобри през втората половина на 2012 г. предложение на Министерството на икономиката, енергетиката и туризма за промяна на условията, което включва да бъде разширен обхватът на допустимите бенефициенти за два от инструментите по Джеръми - на Фонда за инвестиции в развиващи се компании, както и на Мецанин фондът. По тези два инструмента бе дадена възможност да участват и компании, които имат годишен оборот и стойност на активите за средни предприятия,

но имат по-голям брой заети, което моментално ги вкарва в друга категория. По този начин се предоставя възможност на повече български компании да участват за финансиране по тези два инструмента.

Първият инструмент е предоставяне на гаранции ,покриващи загуби по портфейл от заеми и придоби гражданственост с наименованието „ДЖЕРЪМИ 1“. Целта на инструмента, предоставящ гаранции по портфейли от заеми, е да стимулира банковото кредитиране на микро, малки и средни предприятия (МСП) чрез предоставяне на гаранция на финансовите посредници, с цел да се ограничат специфичните трудности, които МСП изпитват при нужда от достъп до финансиране, като липсата на достатъчно обезпечение, високите лихвени нива на кредитния ресурс, и относително високия риск, с който МСП се оценяват от банките. Общият бюджет на инструмента, определен в рамките на инициативата JEREMIE в България, е на стойност 78,4 милиона евро. Поради това, че инструментът изисква финансовите посредници да отдадат под формата на преференциални кредити към МСП ресурс, в размер пет пъти по-голям от предоставения по инициативата, общият бюджет по инструмента, който е на разположение на българския бизнес, е на стойност 392 милиона евро.

Одобрени бяха и пет български банки, които подписаха на 14.07.2011 г. договори с изпълнителния директор на ЕИФ Ричард Пели относно прилагане на схемата за кредитни гаранции по инициативата „Джеръми“. Тези български банки са: УникредитБулбанк, ОББ, СиБанк,

Райфайзенбанк и Прокредитбанк. През 2011 г. Европейският инвестиционен фонд сключи пет гаранционни споразумения с пет български банки на обща стойност 392 млн евро. В резултат на това избраните банки посредници отпускат заеми с преференциални условия на МСП от септември 2011 г. Основните параметри на отпусканите кредити от петте банки по инициативата „Джержми 1“ се свеждат до:

1. Основната цел на инструмента е да осигури защита от кредитен риск на финансовите посредници (банки), което от своя страна да доведе до предоставяне на преференциални условия при отдаване на заеми към МСП. Преференциалните условия варират в зависимост от условията, предлагани от самите финансови посредници, сектора, в който оперира дадено предприятие, неговата кредитна история и финансови показатели, цел и срока на кредита, както и други специфични параметри. Рефинансиране на съществуващи заеми е недопустимо по настоящия инструмент.
2. Основните параметри на отпусканите от финансовите посредници заеми са следните:
 - Преференциални условия: Намаление на изискваното обезпечение, на лихвения процент и свързаните разходи и такси с отпускането на заема
 - Максимална стойност на предоставената гаранцията: До 1.5 млн евро, намалена до 750 000 евро за МСП, които имат дейност в отрасъл „Сухопътен транспорт“
 - Ниво на гарантиране: До 80% за всеки заем, включен в портфейла на финансовия посредник

- Целта на заема, независимо дали е инвестиционен и/или за оборотни средства, е да се преодолее недостига на обезпечение, което за МСП достига до 200% от искания кредит. Заеми за оборотни средства започнаха да се отпускат от пролетта на 2012 г. Тогава този инструмент стана популярен и лимитът му се изчерпа още през последното тримесечие на 2012 г.

Критериите за допустимост на МСП кредитоискатели, които желаят да ползват този финансов инструмент, са:

- Заемополучателят трябва да е юридическо лице или едноличен търговец, регистриран по смисъла на Търговския закон или Закона за кооперациите.
- Заемополучателят трябва да бъде микро, малко или средно предприятие, покриващо критериите за МСП, упоменати в чл. 3 и чл. 4 от Закона за МСП.
- Заемополучателят не трябва да е „предприятие в затруднение“.
- Заемополучателят /целта на финансирането не трябва да имат дейност/ да бъдат насочени към секторите, определени в член 1, параграф 1 от Регл.1998/2006;
- Не се допуска да бъдат правени инвестиции в МСП, извършващи дейност в областта на: Производство и търговия с оръжие; Хазартни дейности; Тютюнопроизводство; Клонирание на хора, а също и за производство на генно модифицирани организми.

През 2012 г. бе привлечен допълнителен финансов ресурс, като се използваха неувоени средства от ОП

„Конкурентноспособност“, които по-рано бяха предназначени за някои агенции при МИЕТ, както за най-голямо съжаление на представителите на българската наука и на ограничения брой иновативни МСП и по т. нар. иновативни мерки. Конкурсите за някои от тях бяха анулирани или прекратени, като бяха класирани ограничен брой МСП. Предвид исканите банкови гаранции и голям процент на самоучастие за някои от конкурсите за определени мерки нямаше достатъчно желаещи бенефициенти МСП, а също и достатъчно качествени проекти.

По втория банков гаранционен инструмент, който вече придоби гражданственост с наименованието „Джержми 2“ също бяха избрани финансови посредници. Споразуменията имат бюджет от 165 млн евро по нисколихвения продукт, изпълняван в рамките на JEREMIE, са на разположение на МСП в България посредством седем кредитни институции. Алианс Банк България, Прокредит Банк, Първа Инвестиционна Банка, Райфайзенбанк (България), Сосиете Женерале Експрес-банк; Банка ДСК и УниКредит Булбанк имат ангажимента да удвоят предоставения ресурс по JEREMIE, като по този начин предоставят 330 млн евро кредити с ниски лихвени нива, намалени изисквания за обезпечение и намалени такси и комисионни на МСП. Общата стойност на предоставените заеми на първите 5 банки е 310 млн евро (155 млн евро са предоставени по инициативата JEREMIE). Чрез подписаните споразумения МСП имат достъп до кредитно финансиране със значително по-ниски лихвени нива, което от своя страна стимулира бизнес дейността и заетостта в

страната. Европейският инвестиционен фонд подписа кредитното споразумение по „Джеръми 2“ с Райфайзенбанк ЕАД (България) през август 2013 г. в рамките на инициативата JEREMIE в България. Така банковата институция отпуска кредити на малки и средни предприятия (МСП) на стойност поне 20 млн евро с повече от 50% намаление на лихвените нива. През есента на 2013 г. ЕИФ подписа споразумение и с Банка ДСК.

Последният банково-гаранционен продукт, изпълняван в рамките на инициативата JEREMIE и предоставящ финансиране чрез поделяне на риска, дава възможност за кредитиране на МСП с нива на лихвения процент, намалени наполовина от стандартните в съчетание с елемент на поделяне на риска от страна на избраните шест банкови посредници. От началото на 2013 г., откакто стартира продукта до средата на август 2013 г. са предоставени над 114 млн лв (57 млн евро) на над 450 МСП, под формата на заеми, със средно ниво на лихвения процент от 4%.

Това е вторият инструмент, изпълняван в рамките на инициативата JEREMIE, който има за цел да улесни кредитирането на бизнеса чрез българските банки. По инициативата JEREMIE вече бяха отделени 60 млн евро за структурирането на гаранционен инструмент, който е действащ на пазара от есента на 2011 г. под името „Гаранции покриващи загуби по портфейл от заеми“, посредством които банките посредници (Обединена Българска Банка, ПроКредит Банк, Райфайзенбанк, СИБанк, УниКредит Булбанк) трябва да отпуснат като кредити с преференциални условия към

МСП в България на обща стойност пет пъти по голяма от бюджета по JEREMIE - 300 млн евро. До средата на август 2013 г. банките-посредници, работещи с този продукт бяха усвоили 66% от заложения бюджет, като са отпуснали над 3 200 кредита с преференциални условия на обща стойност от 390 млн лв (200 млн евро.) на МСП в България, включително и на стартиращи бизнеси.

От пролетта на 2013 г. функционира и още един финансов инструмент на „Джеръми“ в областта на банковата сфера, който е наименован „Финансиране чрез поделяне на риска“ или както бе посочено е известен като „Джеръми 2“. Чрез този финансов инструмент се предоставят заеми със значително по-ниски нива на лихвен процент на микро, малки и средни предприятия (МСП). По този начин се ограничават специфичните трудности, които МСП изпитват при нужда от достъп до финансиране, в резултат от несъответствието между лихвените нива предлагани от банките и тези, които бизнеса може да си позволи. Общият бюджет по инструмента, определен по инициативата JEREMIE в България е с начален размер от 150 млн евро. Тъй като изискването към финансовите посредници (ФП) е да удвоят полученото публично финансиране по инициативата, общият бюджет, заедно с частното финансиране, предоставенот от страна на ФП, достига 300 млн евро. Рефинансиране на съществуващи заеми е недопустимо по настоящия инструмент. Частта от финансирането за банките-посредници предоставена по JEREMIE 2 е с 0% лихва, която Финансовите посредници (ФП) по инициативата са договорно

задължени да предоставят на МСП без промяна. Следователно всеки заем, предоставен на МСП по този продукт се състои от 50% финансирано предоставено по JEREMIE с 0% лихва и 50% финансиране предоставено от ФП с пазарен лихвен процент, по този начин намалявайки ефективно общия лихвен процент поне наполовина. Основните параметри на отпусканите от финансовите посредници заеми са следните:

1. Преференциални условия, като: Намаление на лихвите по кредити с поне 50% от стандартните пазарни нива, редуцирани изисквания за предоставяне на обезпечение, както и по-ниски такси и комисионни, свързани с отпуснатите кредити
2. Максимална стойност на заема е до 2 млн евро (налице е условие за спазване на изискванията за гържавни помощи)
3. Намаление на лихвения процент: 0% лихва върху частта от финансирането предоставено по продукта (50% от всеки отделен заем); възможност за допълнително редуциране на лихвения процент на финансирането предоставено от ФП.
4. Цел на финансиране: Инвестиционен кредит и/или кредит за оборотни средства
5. Срок на погасяване: до 10 г. (120 месеца), с възможност за гратисен период от 24 месеца или 1/3 от срока на предоставения кредит.

Критериите за допустимост на кандидатстващите МСП са:

- Заемополучателят трябва да е юридическо лице или едноличен търговец регистриран, по смисъла на Търговския закон или Закона за кооперациите

- Заемополучателят трябва да бъде микро, малко или средно предприятие, покриващо критериите за МСП, упоменати в чл. 3 и чл.4 от Закона за МСП
- Заемополучателят не трябва да е „предприятие в затруднение“.
- Заемополучателят /целта на финансирането не трябва да имат дейност/ да бъдат насочени към секторите определени в член 1, параграф 1 от Регл.1998/2006;
- Няма да бъдат правени инвестиции в МСП, извършващи дейност в областта на: 1. Производство и търговия с оръжие; 2. Хазартни дейности; 3. Тютюнопроизводство; 4. Клонирание на хора; 5. Генно модифицирани организми.

Една от банките Сосиете Женерал Експресбанк предлага кредити, гарантирани по инициативата JEREMIE 2 при следните много благоприятни лихвени нива и без такса за управление с редица предимства и други атрактивни условия:

Видове кредити:	инвестиционни и оборотни кредити
Лихва:	два пъти по-ниска лихва спрямо стандартните условия на банката, калкулирана на база тримесечен Юрибор или тримесечен Софибор
Такса управление:	Няма
Размер:	до 2 000 000 евро или легова равностойност
Валута:	лева или евро
Срок за погасяване:	от 12 до 120 месеца
Обезпечение:	стандартно, съгласно кредитната политика на Банката

Критериите за включване на МСП са:

1. Кредити се отпускат на микро, малки или средни предприятия, регистрирани и извършващи дейност на територията на Република България, със следните показатели:
 - средносписъчен персонал < 250 души
 - годишен оборот < 97 500 000 лв.
 - стойност на активи < 84 000 000 лв.
2. Вашата дейност не трябва да попада в ограничените или изключени сектори - производство и търговия с тютюневи и алкохолни изделия; първично производство на селскостопански продукти; рибарство и аквакултури; закупуване на превозни средства за транспортни услуги; производство и продажба на въглища; финансова дейност

Финансирането по програма JEREMIE не може да бъде използвано за:

1. Разходи /проекти, които са предмет на държавна помощ и/или на друга оперативна програма, с изключение на проекти по ОП „Конкурентноспособност“
2. Рефинансиране или реструктуриране на вече направени разходи или кредити на фирмата
3. Съдебни разноски или възстановимо ДДС.

В най-голямата българска банка УниКредитБулбанк бе направено проучване, от което бяха получени следните данни, които се отнасят за дейността ѝ до 01.09.2013 г.

- На въпрос относно размера (процента) на отказаните кредити (като цяло) от банката в сегмент МСП бе отговорено:

- Броят отказаните кредити за периода 01.01 - 31.08.2013 е 13,79%
- Размерът на отказаните кредити за периода 01.1 - 31.08.2013 е в размер на 336 420 893 BGN

На въпросите: Какъв е процентът на отказаните кредити от банката под условия от МСП, поради недостиг на обезпечение или липса на поръчителство по спечелени от тях европроекти и кои сектори тези кредити (или затрудненията на МСП при финансиране) преобладават? От банката бе отговорено, че няма статистически данни

На въпрос „Как се оценява взаимодействието на банката с НГФ при ББР и по възможност брой на кредитопускателите, които са ползвали гаранциите на НГФ при ББР, в т.ч. и по програма „Рибарство и аквакултури“, както и на заявките за гаранции по ПРСР, предвид скорошното ѝ стратиране за банката?

Отговорите са:

- а) Оценяваме високо взаимоотношенията ни с НГФ в т. ч. и по програма „Рибарство и аквакултури“
- б) По новата гаранционна схема по ПРСР се изправихме пред вътрешни правила на фонда за определяне на гаранционното покритие на ниво кредит, които не се включени в споразумението между УниКредит Булбанк и Национален гаранционен фонд ЕАД (НГФ), което рефлектира негативно върху кредитния процес и взаимоотношението с нашите клиенти
- в) Рибарство и аквакултури - два инвестиционни кредита (в размер на 1 600 000 BGN и 145 000 BGN) и една банкова гаранция;

- з) По новата гаранционна схема по ПРСР един инвестиционен кредит в процес на обработка;
- г) По споразумението за гарантиране на портфейл от кредити и банкови гаранции:
 - Инвестиционни кредити - 43 кредита в размер на 12 848 375 BGN;
 - Оборотни кредити - 14 кредита в размер на 2 055 770 BGN;

Брой на одобрените кредити, както и средния размер на кредитите, ползвали гаранции по „Джеръми 1“ и „Джеръми 2“. Кои са първите пет отрасли на българската икономика, в които те преобладават?

По JEREMIE 1 (Джеръми 1) са:

1. Брой на одобрените кредити - 263
2. Среден размер на кредитите - 188 230 EUR
3. Първите пет отрасли на българската икономика, в които те преобладават в низходящ ред са:
 - а) G46 - Търговия на едро, без търговията с автомобили и мотоциклети
 - б) G47 - Търговия на дребно, без търговията с автомобили и мотоциклети
 - в) C25 - Производство на метални изделия, без машини и оборудване
 - з) F41 - Строителство на сгради
 - г) F43 - Специализирани строителни дейности

По JEREMIE 2 (Джеръми 2) са:

1. Брой на одобрените кредити - 213
2. Среден размер на кредитите - 157 500 EUR
3. Първите пет отрасли на българската икономика,

в които те преобладават в низходящ ред са:

- а) С46 - Търговия на едро, без търговията с автомобили и мотоциклети
- б) С47 - Търговия на дребно, без търговията с автомобили и мотоциклети
- в) Н49 - Сухопътен транспорт
- г) С25 - Производство на метални изделия, без машини и оборудване
- д) С11 - Производство на напитки

Вторият сегмент в инициативата JEREMIE, освен подкрепа на МСП чрез кредитни инструменти, включва и въвеждане на иновативни финансови инструменти за дялов капитал. Те са предназначени да увеличат дяловите инвестиции в български предприятия с висок потенциал за развитие. Фондовете за начално финансиране Eleven и LAUNCHub стартираха дейността си през юни 2012 г. Целта на този финансов инструмент е да се подобри достъпът до финансиране на развиващите се предприемачи, както и да се подкрепи преходът към икономика, основана на знанието в България. Бюджетът на инструмента е 21 млн евро, които изцяло се предоставят от Холдинговия фонд по JEREMIE. Финансовият инструмент съчетава в себе си две допълващи се инвестиционни фази (компоненти), фаза на акселерация (подобно на програмите „Y-Combinator“ и „Techstarts“ в САЩ), в която се предоставя първоначално финансиране на стартиращите предприемачи, допълнено с менторство от страна на опитни професионалисти. Целта е в тази фаза да бъде финализирана концепцията за продукта, да бъде изработен прототип или бета версия. Във следваща-

та фаза, тази на начално финансиране, се предоставя допълнително финансиране на успешно завършилите фазата на акселерация предприемачи, както и за други подходящи стартиращи бизнеси. Инструментът е уникален за страните от Балканския полуостров и се очаква да помогне България да се установи, като център за иновации и стартиращ бизнес в региона. Основни параметри, по които осъществяват дейност фондовете са:

1. Периодът за инвестиране на средствата е до 31.12.2015 г.
2. Максималната стойност на инвестиция в едно предприятие: до 200 000 евро (като обща сума получена във фазата на акселерация и във фазата на начално финансиране) за всеки тригодишен период, намалена до 100 000 евро за МСП, които работят в отрасъл „Сухопътен транспорт“.
3. Критерии за допустимост:
 - а) Предприятието трябва да е юридическо лице или едноличен търговец, регистриран по смисъла на Търговския закон или Закона за кооперациите.
 - б) Предприятието трябва да бъде микро, малко или средно предприятие, покриващо критериите за МСП, упоменати в чл.3 и чл.4 от Закона за МСП.
 - в) Предприятието не трябва да е „предприятие в затруднение“
 - г) Предприятието не трябва да има дейност в никой от секторите определени в член 1, параграф 1 от Регл .1998/2006;
 - г) Не могат да бъдат правени инвестиции с ресурс двата фонда в МСП, извършващи дейност в областта на: 1. Производство и търговия с

оръжие; 2. Хазартни дейности; 3. Тютюнопроизводство; 4. Клонирание на хора; 5. Генно-модифицирани организми

Eleven управлява фонд с капитал от 12 млн евро. С тях фондменеджърите му имат за цел да направят около 200 инвестиции в иновативни стартиращи бизнеси. Инвестицията в една компания от портфейла на фонда се очаква да бъде между 25 000 - 200 000 евро. В екипа, управляващ фонда, влизат доказали се професионалисти със значителен опит в сферата на дяловите инвестиции и рисковия капитал в България. Eleven е привлякъл Google, като технологичен партньор и Springboard, който е базиран в Лондон акселератор за стартиращи предприемачи, предоставящ първоначално финансиране и програма за менторство, като стратегически партньори за своята инициатива.

LAUNCHub е фонд с капитал от 9 млн евро и е фокусиран върху ИКТ-сектора, целящ да направи около 120 инвестиции през следващите 4 г. Инвестицията в една компания от портфейла на фонда се очаква да бъде между 30 000 - 200 000 евро. LAUNCHub си партнира с най-големия фонд за предоставяне на първоначално финансиране и програма за менторство в Европа - Seed Camp, както и с Института за пред-приемачество Cisco в България. В средата на май 2014 г. фондменеджърите на фонда LAUNCHub обявиха най-новите шест попълнения в портфолиото си, в които инвестираха общо 400 хил евро. Стартиращите компании бяха избрани по време на пролетния прозорец на 2014 г., който е пета поред селекция По този начин портфей-

лт на фонда включва 41 компании, а инвестираният капитал в тях - над 3 млн евро или една трета от цялата сума, която управлява този фонд. Екипите на всички финансирани до момента компании се състоят от общо 120 души.

Около две години след създаването си, двата фонда по инициативата JEREMIE - LAUNCHub и Eleven, които имат общ капитал от 21 млн евро, са инвестирали в около 110 компании. Те са вложили в стартиращи и малко по-зрели бизнес идеи общо над 7 млн евро, като към тях трябва да добавим и средствата от други инвеститори, привлечени от компанията в портфейлите им. Те вече възлизат на около 5 млн евро. Така двата фонда успяха да нарежат София на трето място сред столиците в Европа по брой финансирани млади компании. Екип, визия и прогрес са трите основни предимства на един бизнес проект, които мениджърите от фонда търсят в него, за да го финансират, става ясно от тяхно прессъобщение. При разглеждане на кандидатурите от фондмениджърите предимство имат стартиращите компании в дигиталния сектор, които вече са развили своята концепция, имат изграден екип, прототип и са в състояние да покажат своите първи резултати. Те предпочитат и компании, които имат предишен опит с участие в акселераторски програми или са успели да привлекат инвестиции от бизнес ангели, което в България рядко се случва сравнително рядко. Финансирането на МСП от т. нар. бизнес ангели е разгледано в друга точка на настоящата глава на книгата.

Двата фонда за стартиращи компании - Eleven и Launchub имат и някои неуспешни сделки, което е логична част от инвестиционния процес на фондове от такъв тип. И в други развити страни статистиката на „смъртността“ на стартиращите компании в подобни фондове е сравнително висока. Това се отнася и за тези два български фонда.

В книгата са посочени следните успешни инвестиции на двата фонда:

1. Във фонд Eleven е налице една компания, която към момента не развива дейност. Всички останали са действащи и активни, но четири от 36 инвестиции, или около 11% са не дотам задоволително развиващи се компании. Българският фонд за стартиращи компании Eleven с капитал от JEREMIE вече е финансирал над 100 предприемачи от България и региона. От януари 2014 г. към тях се присъединяха екипите на още десет компании, обявени в блога на фонда. Новите попълнения отново са разнородна група от предприемачи от България и региона. За пръв път Eleven инвестира и в компания от Черна гора, която е един от малкото и може да се каже първите стартъпи в тази страна. Става въпрос за проекта TourVia.me, който се цели в туристически бранш и ще се опита да предложи лесен начин човек да си намери туристически пътувания с гуд. Това е първата стартираща компания от Черна гора, представила се публично пред инвеститори и по-широка аудитория по време на регионалната конференция Spark.me. Тя бе участник и в регионалната обиколка на Eleven и другия български фонд за стартиращи

компаниа Launchub из Балканите, наречена Start Trek, като се представи на минипрезентациите в Подгорица в средата на октомври.

2. Заедно с това фондът за втори път ще инвестира и в победител от Startup Weekend в страната. Първият такъв проект - Magin, спечели уикенд във Варна, който бе разработен от 16-годишния Мартин от Шумен, с идеята си да направи програма, с която човек по-лесно да организира електронната си поща.
3. Eleven подкрепи победителя от провения се през 2013 г. Startup Weekend в София, който е проекта на учениците от професионална гимназия „Джон Атанасов“. В рамките на 54 часа те разработиха „умни“ стелки за обувки, които показват натоварването на човешкия крак и биха били приложими както в медицината, така и в спорта. Този проект се назовава Stepsss и е разработен от учениците Атанас, Никола и Кристиан заедно с по-опитните им партньори Стефан и Иван. С него те участваха в глобалната битка за предприемачи Global Stamp Battle. Stepsss се класира към иновативните продукти, известни като wearables, които комбинират хардуерен със софтуерен елемент.
4. Eleven селектира и още един подобен проект, който се нарича Partywithme и е разработен от двама български изобретатели. Той е предназначен да улесни посещението по фестивали и разработва специална гривна, която да позволява на потребителите да посещават форумите, без да чакат на опашки и без да си носят портфейла, защото билетите им вече ще са заредени в гривната.

5. Фонд Eleven е селектирал и група проекти със спортно-развлекателна насоченост като Join the Players и Lear. Първият проект цели да сближи аматьорския спорт с професионалния, както обясняват от Eleven на блога си, а вторият проект предлага платформа за комуникация между спортисти като вид социална мрежа. Останалите подобрени стартиращи компании търсят нишата си в областта на електронната търговия. Това е българският проект 123 Sale with Me.
6. Нов екип, селектиран от Eleven са участниците в българския проект Find Your Match. Те имат амбицията да разработят полезна система за по-лесното търсене и намиране на работа.

В другия seed фонд Launchub по-голямата от компаниите в портфейла на фонда са регистрирали отлични резултати. Launchub провежда периодично т. нар. дълъг уикенд, по време на който прослуша 13 шортлистнати компании от България и региона. Селекцията му е направена от над 150 апликации. Налице са някои не съвсем неуспешни сред финансираните проекти, но това се счита за нормално при „рисково финансиране“ и фондменеджърите са длъжни да рискуват особено, когато се инвестира в областта на високите технологии. По принцип фондменеджърите на Launchub подбират компании, които показват висок потенциал за бърз растеж, което неминуемо определя и наличието на риск. Според фондменеджърите на фонд Launchub, за около 20% от компаниите в портфейла на фонда може да се каже, че със сигурност не успяват да постигнат резулта-

тите, както и да догонят темповете на растеж на останалите.

Други проекти, които е финансирал Launchub в началото на септември 2013 г. са: Codebender от Гърция, екипът на който разработва платформа за програмиране на Arduino, която може да се използва от любители на електрониката, професионални инженери, както и дизайнери. Друг финансиран проект е StatAce от България, екипът на който разработва софтуер за по-добър статистически анализ. Екипът на проект Edhub от България разработва платформа за по-добра връзка на софтуерните разработчици с образователната ИТ инфраструктура. Екипът на Play for Job от България разработва онлайн платформа под формата на игра, която цели да подобри процеса при предлагане на работни места и набиране на хора. Екипът на CloudRunner от България разработва програма за автоматизация, която улеснява управлението и поддръжката на ИТ инфраструктурата и може да се използва в целия цикъл на създаване на софтуер - от изграждане и тестване до инсталиране, конфигуриране, управление и одитиране.

Елевен през септември 2013 г. финансира други няколко интересни проекта. Един от тях е проектът на екип от Сърбия, който е за по-лесно организиране на мултимедия DataMaid. Друг финансиран проект е на българския екип за бързо повикване на такси TaxiMe. Някои от финансираните от фонда компании са били подбрани и по препоръка на някои от менторите от региона, които работят с фондме-

ниджърите. Те са предприемачи от инвестиционната общност или мениджъри, които помагат на компаниите в програмата за акселерация да развият идеите си и активно следят какви нови идеи се появяват на пазара. Проект с подобна препоръка е на екипа от Хърватия Hungry-ю. за по-лесна връзка между ресторантите и хората, които обичат да ходят по заведенията. Други финансирани от Eleven проекти са: DATAMAID от Сърбия, който цели да улесни организацията на мултимедия; FASTOGRAM от Латвия - за продажба на различни вещи през Instagram; VOLOFY от България - за реализация на умения за всяка кауза; проектът GRUVIT от Италия цели да превърне всяко парти или изпълнение в концерт на живо; DATA CRAFT AND MAGIC от България - посредством него е възможно лесно да се намират документите; екипът на проект PARUDI от Румъния, разработил увлекателна социална игра; екипът на проект BIOTTERY от България е предложил по нов начин чиста, биологична и енергизираща храна за активните хора; WONDERMAIL от България представлява програма, с която се решава проблема с получаването на много имейли и е разработен от един 16-годишен младеж от Варна.

Фонд Eleven за общо шест сезона е финансирал 68 компании и е разходвал 4 млн евро от общо 12 млн евро, с които разполага. Това е дейността за последните две години на Eleven, който е един от двата фонда по инициативата JEREMIE и ги е селектирал от общо 276 компании от 26 държави. На последния си „сезон“ през април 2014 г. от акселератора Eleven избраха 11 нови проекта за финансиране. Седем от тях

са в съвсем начална фаза. Останалите четири влизат в новата т. нар. програма на стероиди на този акселератор, която се отнася за „по-зрели“ компании, които ще получат общо 100 хил евро финансиране - първоначални 50 хил евро за 6% от капитала и допълнителни 50 хил евро под формата на конвертируеми в рамките на следващите три месеца ценни книжа. Сред първите участници в програмата Eleven 100 за т.нар. „по-зрели“ компании е екипът, разработил мобилното приложение Angie.co, което свързва инвеститори с предприемачи по определени алгоритми (например нещо като сайт за запознанства, но в света на инвеститорите). Другият финансиран проект Adormo също е платформа за свързване, но между туристите и агенциите и хотелите, които предлагат места за настаняване. Екипът на Strawberry energy е от сръбска компания, която прави зарядни устройства въз основа на слънчеви панели за преносими устройства, например телефони, и ги поставя на публични места. Проектът Kratos Technology е за разработка на електронни услуги за държавни и общински институции. Сред по-малките инвестиции, финансирани от Eleven е проектът Stigni Mobile, който представлява платформа за онлайн продажби на автобусни билети за Централна и Източна Европа. Екипът на проекта Qlibri предлага начин на собствениците на малък бизнес сами да създават мобилни приложения и сайтове. Друг, финансиран проект от Eleven е Vox Garden, който е приспособление, с което хората могат да отглеждат сами у дома им зеленчуци през всички сезони на годината. Enhancev помага за изготвяне на нестандартно изглеждаща и приспособена за автора ѝ ав-

тобиография. Проект Author Insights е за да анализира как се представя съдържанието, което се публикува в различни уебсайтове. Extranatural е за сноуборд от биоразградими материали. Проект Metrilo е разработен от компания, създаваща софтуер, който помага на собствениците на уебсайтове и онлайн магазини да разберат повече за поведението и нуждите на посетителите си.

Някои от по-интересните финансирани проекти на екипи от иновативни предприемачи от визираните два рисков фонда у нас са представени в табличен вид:

Кой къде инвестира и какво постигна за момента

	Eleven	Launchhub
Възраст	1 година	1 година
Капитал	12 млн. евро	9 млн. евро
Минимална инвестиция	25 хил. евро	30 хил. евро
Максимална инвестиция на ниво seed	200 хил. евро	200 хил. евро
Брой кандидати	1547	Наг 1000
Брой инвестиции	36	20
Общо инвестиран капитал*	2.5 млн. евро	1.8 млн. евро
Външно привлечен капитал**	1 млн. евро	2.6 млн. евро
Основни чужди партньори	TechStars London (pegu Springboard)	SeedCamp

* Инвестираният капитал включва както вложения от минимален размер, така и вложения от тавана на ниво seed. Включва и вложенията от последния им подбор, който предстои да бъде обявен.

** Външно привлеченият капитал включва коинвестиции и очакван следващ рунд вложения, привлечени или в процес на регистрация.

От къде идват финансираните екипи (в бр.)

	Eleven	Launchub
България	22	15
Сърбия	4	0
Румъния	3	2
Хърватия	2	2
Македония	0	1
Смесени интернационални екипи***	5	0

*** Смесените екипи включват представители от Армения, Великобритания, Русия, САЩ, Турция, Швеция, Южна Африка.

Успешна инвестиция, която е финансирал фонд Launchub е проектът на българската иновативна компания „iMediashare“. Тя бе изследвана от автора, който разговаря с двамата от нейните мениджъри. Тази фирма не е нова и е на пазара от няколко години. Компанията се е свързала и е намерила като инвеститор американския венчър капиталист Тим Дрейпър, трето поколение предприемач и инвеститор в иновативни идеи. Неговият дядо Уилям Дрейпър е един от създателите на тази индустрия и е основател на един от първите венчър фондове в САЩ. Внукът му Тим Дрейпър е инвестирал в компании като Hotmail и Skype, които след това успешно се продават на Microsoft. Според някои медии той е т. нар. рок звезда на венчър индустрията в САЩ. Освен с успешни инвестиции, той активно се занимава и с развитието на предприемачеството чрез университета си Draper University of Heroes в Сан Матео, Калифорния. Вложените от Тим Дрейпър средства са част от т. нар. серия А финансиране на компанията за общо 2 млн долара. Налице е също подписано и допълнително споразумение с водещ европейски инвестиционен фонд. Ще се включат и други нови инвеститори и с тази инвестиция „iMediashare“ ще

привлече нови между 8 и 10 млн долара, което е почти три пъти над стойността и само няколко месеца по-рано и около три пъти над пазарната оценка на компанията майка „Бианор холдинг“. Последната компания, с капитали от САЩ, която има филиал у нас, търгува своите ценни книжа на алтернативния пазар на Българската фондова борса „iMediashare“ е дело на екипа на българската технологична компания „Бианор“. Тя е разработила и тества мобилно приложение, което превръща телефона в дистанционно управление за умни телевизори, чрез което потребителите могат да подбират собствено съдържание. Екипът на „Бианор“ работи по проекта от няколко години, а също извършва и редица технологични услуги, които генерират приходи. Той реализира приложението на пазара през 2011 г. и през същата година прави опит за връзка с инвеститори, които да финансират бизнеса им. Тим Дрейпър откликва на предложението на екипа на „iMediashare“, но първоначално той казва: „поработете върху идеята, напишете си домашното и отново ме потърсете“. Две години по-късно този екип, който наброява 18 души, убеждава Дрейпър за качествата на разработката си и той влиза с инвестиция в проекта. Принос в развитието на проекта на „iMediashare“ има и създаденият през 2012 г. фонд за инвестиции в стартиращи компании Launchub, тъй като този проект е сред първите избрани да бъдат финансирани с 200 хил евро същата година. По-късно към ресурса на проекта се добавят и около 200 хил долара от местни и чуждестранни бизнес ангели. Сред тях е и инвестиционната компания Teres Capital. Това отрежда оценка от около три милиона дола-

ра на компанията. С помощта на Launchub фирмата „iMediashare“ достига до бъдещия си нов инвеститор, който е голям европейски фонд. „iMediashare“ вече е произвела около 7.5 млн инсталации и обслужва близо 250 млн телевизионни устройства. Технологията ѝ вече е станала популярна сред потребителите, което е доказателство, че моделът работи, а технологията ѝ - също. За в бъдеще „iMediashare“ ще се фокусира да осъществи т. нар. полиране на целия продукт и бе подготвено цялостно му ребрандиране. През следващите месеци бяха привлечени и други партньори, сред които бе Грег Бърнар, който е бивш вицепрезидент на Vimeo. Голямо предимство на продуктите на „iMediashare“ е, че чрез тяхното приложение потребителят има в ръцете си touchscreen интерфейс чрез своя телефон или своя таблет. То е много по-удобно и лесно за търсене на съдържание, отколкото е дистанционното устройство на телевизора. Според авторите на проекта те са device agnostic, т. е. те ще работят с всички популярни телевизионни платформи. В настоящия момент екипът не се интересува от цялостен изход от вложението си, т.е. продажба на компанията на стратегически инвеститор, а такова предложение вече е имало. Основна цел на екипа на „iMediashare“ е компанията по-скоро да се превърне в глобален алтернативен кабелен оператор. Това е глобалната визия на „iMediashare“, тъй като тя доставя на потребителя телевизия, без да се налага да прави никакви инвестиции в инфраструктура. Компанията има на пазара на телевизионни услуги значителна конкуренция на сходен продукт от Apple TV на едноименния американски технологичен гигант Apple, както и

на фирмата Chromecast, собственост на груп техноло- гичен гигант от САЩ – Google.

Сред успешните примери на МСП от България, кои- то са ползвали банкови гаранции по инициативата „Джеръми 1” или са финансирани от един от двата фонда (примерите са посочени на сайта, поддържан от екипа на офиса на ЕИФ в София www.jeremie.bg) са:

1. Инвестиция в разширяване дейността на предприя- тие в мебелната индустрия. Обща стойност на на- правената инвестиция е 2 893 000 лв. (1 479 190 евро). Общата стойност на предоставените кредити, гарантирани по инициатива JEREMIE е: 2 525 000 лв (1 291 000 евро). Основна цел на инвестицията на фирма „Ирим” ЕООД (създадена през 1990 г.) и е с предмет на дейност производство и продажба на корпусна мебел, е технологичното ѝ обновление, с което ще постигне по-висока конкурентноспособ- ност. За този период на развитие на фирмата, марката се утвърждава и заема престижно място на българския пазар. Продуктовата гама се разши- рява с производството на мека мебел и матраци. Изделията на „Ирим” ЕООД са разделени в след- ните групи: обзавеждане на офиси и хотели, кух- ни, спални, детски стаи и антрета. Мебелите се предлагат и реализират чрез търговски партньори в над 200 магазина в страната и две мострени зали в централната част на Русе. „Ирим” ЕООД разширява дейността и модернизира производ- ствената си база, като купува ново модерно ви- сокотехнологично оборудване и закупува недвижим имот в Русе заедно с построените в него сгради.

Покупката на имота, който е в непосредствена близост до съществуващата мебелна фабрика на предприятието, строително-монтажните работи и адаптирането на недвижимия имот към нуждите на предприятието, са финансирани с три кредита при преференциални ценови условия и намалени изисквания за обезпечение от УниКредит Булбанк АД, с подкрепата на Гаранционния инструмент по инициатива JEREMIE. След усвояване на този кредит и в резултат на експлоатацията на новите производствени мощности, продуктова гама от изделия се разшири. Новата производствена база включва три основни помещения - склад за материали, производствен и опаковъчен цех. Разширяването на производствената база представлява своеобразна синергия с друг проект на предприятието, съфинансиран по Оперативна програма „Конкурентноспособност“ за въвеждане на нова поточна линия. Чрез пускане в експлоатация на новата инвестиция са реализирани следните конкурентни предимства: увеличаване на производствения капацитет; разкриване на 10 нови работни места; съкращаване наполовина на времето за технологична подготовка на машините за производство; увеличение на производителността чрез автоматизация на процеса; подобряване на качеството; намаляване себестойността на произвежданите изделия, както и увеличаване на производствената номенклатура чрез разработването на нови продукти;

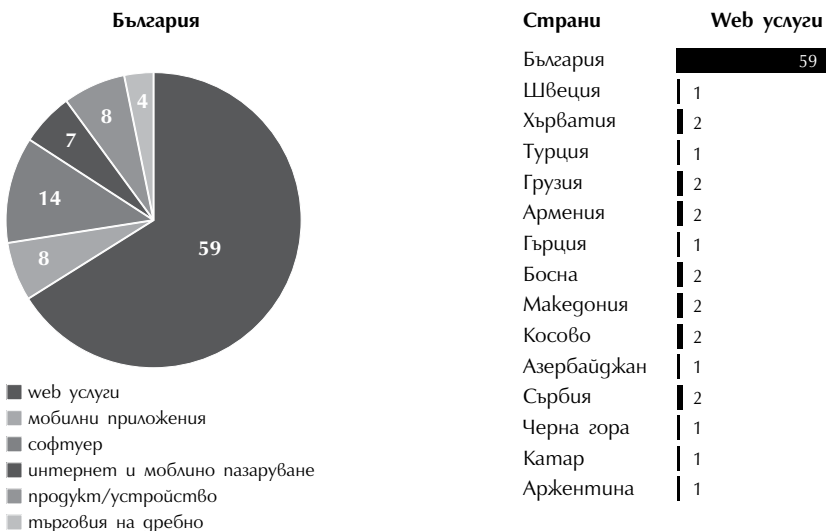
2. Модернизация на медицинска лаборатория, за която са инвестирани средства на стойност 236 704.33 лв. (121 025 евро), а общата стойност на предоста-

вените кредити, гарантирани по инициативата JEREMIE са за 236 704.33 лв. (121 025 евро). Основната цел на инвестицията е експлоатацията на самостоятелна медико-техническа лаборатория. ЛП Естагент - Лабор ЕООД е създадена през 1991 г. като семеен бизнес със специализация в областта на техническата дейност по производството на зъбни протезни конструкции по предписание на стоматолог. Зъботехническата лаборатория, в която се осъществява дейността на предприятието, се намира в София и отговаря на най-новите изисквания за устройство и оборудване на подобни обекти. Лабораторията има сътрудничество с над 40 стоматологични кабинета в България, Белгия и Франция. Медико-техническа лаборатория - ЛП Естагент-Лабор ЕООД изпълнява инвестиционен план за модернизация на своята материална база, като са реализирани ремонтни дейности на сградния фонд и са извършени стъпки за закупуване на ново оборудване. През февруари 2012 г. с кредит при преференциални ценови условия и намалени изисквания за обезпечение от УниКредит Булбанк АД с подкрепата на Гаранционния инструмент по инициатива JEREMIE предприятието доставя, закупува и въвежда в експлоатация уникално за България цифрово шлифовъчно и фрезовъчно зъботехническо оборудване. Новата инвестиция включва и придобиване на нематериални активи, като предприятието внедрява специализиран софтуер за позициониране и моделиране на зъбни коронки. За персонала е осигурено обучение от страна на доставчиците на техниката и програмните продукти. Благодарение

на постигнатите високи резултати предприятието печели отличието „Българска зъботехническа лаборатория с европейски измерения и инвестиции“, което е връчено от браншовата организация „Асоциация на денталните дилъри в България“. Ползите от изпълнението на инвестицията са: увеличаване на производствения капацитет; повишаване на производителността в процеса на изработка на продукцията; подобряване на прецизността на изработката, както и разширяване на производствената номенклатура посредством разработването на нови продукти.

Сред целевите групи на двата фонда, които започнаха подбор на бизнес идеи са предприемачи в следните области:

Какви идеи си търсят реализация



Фондът за рисков капитал, който е Neveq Capital Partners. Този фонд има своята бизнес история и на българския пазар за дялови инвестиции, с богат опит в инвестиции във високотехнологични компании, придобит чрез управлението на NEVEQ LP, фонд с подобен размер и стратегия, стартирал през 2007 г. Инвестиционната стратегия на фонда по JEREMIE, който NEVEQ управлява, е насочена към предприятия в ранната фаза от тяхното развитие и инвестиции за разширяване на бизнеса. Предимно се таргетират компании от сектора на високите технологии (ИКТ), биотехнологиите и „зелената“ енергетика, но и други сектори с потенциал за динамичен ръст. Типичната инвестиция на NEVEQ е в размер на 0.5 - 1.5 млн евро годишно в едно предприятие, и обща инвестиция до 45 млн евро. Целта е чрез полученото финансиране фирмата да разшири мащаба на дейността си до регионално /световно ниво. На практика NEVEQ II е одобрен от ЕИФ най-отдавна и в началото на 2014 г. също започна дейността си. Той има капитал в размер на 30 млн евро, които вече се инвестират в иновативни компании в България, намиращи се в ранна фаза на развитие. Иновативните микро, малки и средни предприятия (МСП) с дейност в сектора на високите технологии, намиращи се във фаза на ранно развитие, често изпитват трудности при намирането на допълнителен капитал, който да подпомогне техния растеж, тъй като те се приемат за твърде рискови. Целта на фонда за рисков капитал е да подпомогне финансово такива дружества за насърчаване на иновациите и стимулиране на икономика, основана на знанието. Предвиденият бюджет по инициати-

вата JEREMIE за финансирането на фонда за рисков капитал е в размер на 21 милиона евро или 70% от общия капитал на инструмента, а фондмениджърите от НЕВЕК са привлекли още 30% от капитала от частни инвеститори. По този начин общият капитал на инструмента е достигнал 30 млн. Периодът за инвестиране на средствата е до края на 2015 г. Максималната стойност на инвестицията в МСП е до 1.5 млн евро за всеки период от 12 месеца. Критерии за допустимост на проектите, които НЕВЕК може да разглежда са:

- а) предприятието трябва да е юридическо лице или едноличен търговец, регистриран по смисъла на Търговския закон или Закона за кооперациите;
- б) предприятието трябва да бъде микро, малко или средно, покриващо критериите за МСП, упоменати в чл.3 и чл.4 от Закона за МСП;
- в) предприятието следва да е в добро финансово състояние и не трябва да е „предприятие в затруднение“;
- г) предприятието не трябва да има дейност в никой от секторите определени в член 1, параграф 2-6 от Регл .800/2008;
- г) Налице е забрана да бъдат правени инвестиции в МСП, извършващи дейност в областта на: производство и търговия с оръжие; хазартните дейности; тютюнопроизводство; клониране на хора и генно модифицирани организми.

Мецанин фонд. За такъв е избран Bulgaria Mezzanine Capital, който е съвместно дружество, създадено между Growth Capital Partners AG (GCP) и Rosslyn Capital

Partners (RCP). Мецанин финансирането е почти непознато на българския финансов пазар и е предназначено за финансиране на установени компании, които също често се нуждаят от допълнителен капитал, за да финансират своите капиталови разходи, пазарно разрастване и/или корпоративно реструктуриране. Мецанин фондът таргетира компании от всички сектори на икономиката във фаза на растеж или зряла фаза на развитие, с установено пазарно присъствие, стабилни парични потоци и нужда от допълнително финансиране, за да реализират своята стратегия. Предвиденият бюджет по инициативата JEREMIE за финансирането на мецанин фонда е в размер на 30 милиона евро или 50% от общия капитал по инструмента. Избраният финансов посредник е успял да привлече още 50% от капитала от частни инвеститори, като по този начин общият капитал на инструмента достига 60 млн евро. Дружеството Growth Capital Partners AG е създадено от основателите на Mezzanine Management Central Europe (ММСЕ). Той е най-големият мецанин фонд мениджър в ЦИЕ, основан през 2000 г. От 2003 г. досега, ММСЕ успешно е структурирал и управлявал три фонда с инвестиционен фокус ЦИЕ. RCP (Рослайн капитал партнерс - от този фонд е по-голямата част от екипа, която участваше в набирането на допълнителния капитал от частни инвеститори) е основан през 2002 г. и от тогава е структурирал и управлявал пет фонда за дялово инвестиране, като е реализирал над 30 директни инвестиции, направени основно в България. Инвестициите на Мецанин фондът са насочени към всички допустими по програмата сектори от икономиката и осигуряват мецанин финансиране за

разширяване, покупка, изграждане и реструктуриране на досегашен бизнес.

Фондът за съфинансиране Акцес кепитъл не успя да набере 30 млн евро и уведоми ЕИФ, че преустановява участието си в инициативата „Джеръми“. Тези средства са пренасочени към други фондове.

Предстои стартирането и на още два фонда. Първият е избран от ЕИФ и започва да функционира до края на 2014 г., и е с капитал от 20 млн евро. Неговото име е Емпайър. Вторият се казва „Блек пик“ и също е за 20 млн евро.

Рисковите фондове в България засега са сравнително малко. Един от тях е посочения NEVEQ 1, който има няколко инвестиции в стартиращи технологични компании у нас и в региона на Югоизточна Европа. Такива вложения има и Balkan Accession Fund. Останалите фондове, които функционират и на българския пазар, са Global Finance, „Агванс екуити холдинг“, Advent, EQT, ZTS, AIG, а също и неуспелият да намери допълнителен капитал Акцес кепитъл. От изброените най-много са инвестициите на първия фонд, който е част от гръцките инвеститори у нас и е получил първоначалното си финансиране чрез него. Набирането на допълнително финансиране за подобни фондове е трудно не само у нас, а и в най-развитите страни. По данни на ЕИФ набраните през 2009 г. капитали имат спад с 85% дори спрямо 2008-а, когато кризата вече бе в разгара си. Според Европейската асоциация на фондовете за дялов и рисков капитал през 2009 г. има рязък спад на този вид инвестиране. В ЕС

капитал са събрали два пъти по-малко фондове за едва 13 млрд евро. Това е дори по-малко и от средствата на двата най-големи фонда, затворили през 2008-а. Други фондове, които в последните 1-2 години все още не оперират, а имат намерение евентуално да инвестират на българския пазар са:

Други фондове, които в последните 1-2 години все още не оперират, но имат намерение да инвестират на българския пазар са:

Кой гледа към Източна Европа и България (в млн евро)			
Фонд	Размер на фонда	Единична инвестиция	Предпочитани сектори
3TS Capital Partners	230	2 до 20	ТТМ*, маркетинг, енергия
RSG Capital	20	около 1	Технологии
Earlybird	500	1-5 до 15	Технологии, здраве
EBRD Venture Capital	100	5-10**	Технологии
Seedcamp	N.A.	0.05 + услуги за 0.15	Софтуер, интернет, медия
Voivoda Ventures	N.A.	0.5-1.5***(25-100 хил. от Voivoda)	B2B (IT, cloud, мобилни, SaaS)
* Технологии, телекоми и медии ** Ще инвестира в 10 - 20 компании за следващите 4 години *** в млн долари			

Източник: уебстраниците на фондовете и разговори с представители

Налице е един позитивен и успешен пример на българска софтуерна фирма, която е набрала средства от Фонд за дялови инвестиции от САЩ - компанията Telerik. Тя е основана от български софтуерни експерти през 2008 г. и привлича като свой инвеститор Фонда за дялови инвестиции от САЩ Summit

Partners. За последните пет години Telerik продължава да расте ускорено и според някои оценки на инвеститорите, на база на пазарната ѝ капитализация, вероятно е не по-малко от няколкостотин милиона лева. Telerik е преди всичко център за обучение (т. нар. Телерик академия). По-голямата част от обучените софтуерни специалисти се реализират в САЩ и други развити страни. Един от основателите на компанията Telerik - Светлин Наков от края на 2013 г. основа свой Софтуерен университет и се опитва да пробие на този пазар съвместно с Българо-датския бизнес колеж, което ще му дава право да издава университетски дипломи.

Налице са и други чужди и местни инвеститори от различен тип (в т. ч. и за дялово финансиране), които вече смятат България за сравнително добра инвестиционна дестинация за прохождащи компании, като има сключени сделки. Макар че техният брой е твърде ограничен. У нас „прохожда“ т.нар. start-up еко-система и периодично се организират събития за начинаещи предприемачи от предприемачески клубове и фондации като Start it Smart (създаден е от студенти от Софийския университет „Св. Климент Охридски“) и StartUP Foundation. Вместо материални награди на победителите в състезанието на Start it Smart им бе даден шанс да развият своя бизнес. Това са фирмите Eventyard и Meister+, които бяха финансирани с по 50 хил евро от фонд Eleven. Наградените фирми бяха сред първите участници в структурираната от него акселераторска програма за развитие на стартиращи компании.

Инвестиции в български стартиращи компании се обмислят и от фондменеджърите на рисковия фонд Teres, който ще се управлява от български специалисти. Той ще търси инвестиции из целия регион на ЮИЕ - Румъния, Сърбия, Турция, Чехия и Литва, сред най-перспективните иновативни компании от разнообразни сектори. Регионалният пазар е сравнително малък и да се инвестира в една конкретна ниша е трудно. Ще се използва опитът на хора с технологичен талант и креативни идеи, които с правилната финансова подкрепа могат да развият успешни бизнеси.

Известни намерения за инвестиции у нас имат и фондменеджърите на словенския фонд за рисков капитал RSG Capital, който управлява около 20 млн евро. Той е набелязал няколко интересни компании в България, включително от селектираните от Eleven и LAUNCHHub. Словенският RSG е от т. нар. фондове за рисков капитал, които инвестират на сравнително ранен етап. Той търси компании, които вече имат някакви приходи и възможност да разширят производството си в ЕС и на световния пазар.

Интерес към рискови инвестиции у нас имат и някои от големите имена в дяловите инвестиции, включително в стартиращи компании като Earlybird, ZTS. Тези инвестиции частично ще запълнят празнината при дяловите инвестиции в диапазона именно на 1-1.5 млн евро. Така смята и фондменеджърът на LAUNCHHub Любен Белов.

Според автора в най-голямата работодателска организация - БТПП е необходимо да бъде сформирана работна група, която да изготви предложение до правителството и до НС, фондовете по „Джеръми“ да финансират и иновации от следните области, освен софтуер и хардуер:

1. Машиностроене и производство на нови метали, и материали (металокерамика) на база на силното развитие на металознанието у нас;
2. Развитие на технологии за производство у нас на нисковъглеродни енергоизточници - двигатели на база водород, в т ч и електромобили;
3. Нанотехнологии;
4. Фармация, козметика, в т.ч. и на т.нар. лека химия;
- 5 Телекомуникации;
6. Нови химически материали на база обработката на отпадъчни продукти;
7. Биотехнологии, в т.ч. и въз основа на нови, нетрадиционни и аквакултури;
8. Нови технологии за търсене на нефт, газ и на други енергоносители;
- 9 Нови технологии за опазване на околната среда, в т.ч. сероочистки и др.

Първоначално се предвиждаше средства от инициативата „Джеръми“, макар и в размер на около един млн евро, да получат и изградената мрежа у нас от бизнес ангели. В България функционират епизодично, без да са особено познати на по-голямата част от представителите на малкия и средния бизнес, две асоциации на т.нар. бизнес ангели: Българска мрежа на бизнес ангелите и Асоциация на българските бизнес

ангели. В крайна сметка за тях не бе отделен паричен ресурс от „Джеръми“.

2.2. Банково финансиране за МСП

На българския банков пазар оперират 35 банки като самостоятелни банкови единици. Независимо, че у нас няма инвестиционни банки, някои от тях като клоновете на Сити банк и Инг банк или БНП - Париба не развиват сегмента кредитиране на МСП, а обслужват предимно големи корпоративни клиенти и са своеобразни бутикови банки. Повечето от останалите, независимо че имат в кредитните си портфейли кредити към МСП, ги предоставят трудно и действат много предпазливо спрямо тях, като изискват твърде високи обезпечения, а доста често и поръчителство от страна на по-големи стопански субекти.

Пред малкия и средния бизнес стоят множество проблеми, свързани с банковото кредитиране. В средата на 2013 г. бяха публикувани данни от проучване сред малки и средни предприятия в ЕС, което поставя България на последно място по брой на отказаните банкови кредити, които достигат до 36%. Условието за фирмите, които все пак са получили банково финансиране у нас, са едни от най-неблагоприятните в ЕС по лихвени нива (най-високите след Румъния), по срока за изгължаване (обикновено е до 5 години) и по обезпеченията по кредитите. Не всички имат възможност да кандидатстват пред Националния гаранционен фонд (НГФ) при Българската банка за

развитие (ББР), а лимитът за осигуряване на кредитни гаранции, предоставяни от банките, одобрени по инициативата „Джеръми“ 1 и 2, е крайно недостатъчен и не достига до всички фирми, проявили интерес към този вид кредитиране. Налице са и следните наболели въпроси, които затрудняват кредитирането на малките и средните предприятия:

1. Високите нива на исканите обезпечения от банките, които работят с подценени активи до 30%, а искат около и над 130-150% обезпечение.
2. Търговските банки не предоставят кредити, ако се предложат като обезпечение неиздължени вземания от държавата и общините. В останалите страни на ЕС държавата се смята за първокласен платец и подобни вземания се признават за залог от тамошните банки, но у нас това не е така.
3. Най-остър е проблемът с кредитирането в сферата на браншовете строителство и търговия с недвижими имоти (риъл естейт).

В банковия сектор през 2013-2014 г. продължи процесът на прехвърляне на собствеността на банки от едни акционери на други. Това се случи през предходните две-три години, когато Българо-американската кредитна банка, станала собственост на фонда Си Ес Ай Еф, бе продадена на няколко свързани дружества с „Химимпорт“ АД. В средата на 2013 г. Юнионбанк също бе продадена от унгарския си собственик МКБ (той от своя страна е притежание на германската Байрише Ландес Банк) на Първа инвестиционна банка (ПИБ). През 2014 г. българският банков пазар намаля с една банка, която бе фокусирана в кредитиране

на МСП – ЮНИОНБАНК. След като бе закупена от ПИБ, се вля в нея и бе заличена от банковия регистър на БНБ. Някои сделки за консолидация на банки у нас, които бяха почти пред финализиране се осуетиха, като между поделенията на Алфа банк и Юро еф Джи банк (по-известна като Пощенска банка), тъй като в Гърция не се осъществи консолидационна сделка между техните банки-майки. За сметка на това германското поделение на турската Ишбанк откри клон у нас през 2011 г. Независимо от заявения интерес, оттогава други чуждестранни банки не са поискали да открият свои клонове у нас или да закупят досега действащи български банки. Другата закупена банка през 2014 г. от Корпоративна търговска банка е Креди Агрикол. Тя ще смени името си, но ще остава като самостоятелна банка, която е специализирана за кредитиране на МСП. Новото име на тази банка е Виктория банк.

Тенденцията за намаляване на лошите кредити у нас вероятно ще продължи и то не защото фирмите финансово просперират, а защото българските банки преустановиха предоставянето на кредити на юридически и физически лица с нестабилно финансово състояние, в т.ч. и на повечето МСП. Лошите и преструктурираните кредити са около 9,1 млрд лв според данните на БНБ. Общият кредитен портфейл на банките е в размер на около 52 млрд лв. Лихвите по кредитите, отпускани от българските банки, едва ли ще намаляят, независимо от предоставените от МИЕ по "Джеръми 2" 150 млн евро на банковата ни система за нисколихвено кредитиране на МСП. От

БНБ са на обратното становище и прогнозираат, че лихвите по депозитите ще се стабилизируют, а по кредитите - ще спаднат минимално. На това може да попречи евентуална нестабилност на международните финансови пазари.

Банковата ни система до средата на юни 2014 г. бе относително стабилна, независимо от някои неразумни действия на министъра на финансите Симеон Дянков (в правителството на Бойко Борисов). В банковия сектор в мандата на това правителство започна да се упражнява намеса от страна изпълнителната власт. Бившият финансов министър Дянков искаше да намали лихвите по кредитите, като уж направи прозрачна методиката за изчисляването им и таксите по кредитите. На пръв поглед това е благородна инициатива, но тя бе представена неправилно, популистки и прибързано се дадоха обещания за по-ниски лихви. Именно тази идея предизвика публично противопоставяне на БНБ и Асоциацията на търговските банки срещу МФ. Членовете на УС на БНБ неслучайно посетиха президента и след срещата този въпрос бе „забравен“. Според министър Дянков, правителството бе свършило своята част от работата, като е създадо „благоприятна финансова среда и подобрен кредитен рейтинг“, а банковата система следва да се възползва от „външния финансов ресурс, който ползват нашите банки, вземат го при по-ниски лихви. Следователно би трябвало и за крайните потребители парите да поевтинееят“. На практика той искаше административно да понижи лихвите по кредитите, което в страна от ЕС и в пазарните

икономики изобщо е невъзможно. БНБ и търговските банки обаче са независими финансови институции и подобна намеса на изпълнителната власт в тяхната лихвена политика е недопустима. Проблемите пред реалната икономика (промишлеността преди всичко) са значително повече от тези пред финансовия сектор и неизбежно се отразяват и на него. Поради тази причина те намират място и в настоящата глава. Редица отрасли преживяха и все още са в криза, незапомнена от времената на Голямата депресия в началото на 30-те години на XX в. Засега не се случиха прогнозите на редица анализатори, които вещаеха серия от верижни фалити, и то не само на малки и средни фирми, но хиляди МСП фалираха. Фалираха и по-големи предприятия. ОББ прогаде Завода за стоманени конструкции в Свищов, собственост на сочения доскоро за най-богат българин Васил Божков, а част от предприятията и мините на енергийния бос Христо Ковачки са в много тежка ликвидна криза. Стотици хиляди, предимно малки и средни фирми, не се пререгистрираха до изтичането на срока – в края на 2011 г. в Агенцията по вписвания. На практика това означава, че собствениците им са преустановили стопанска дейност, а част от тях са се пренасочили към трудовата борса. Освен тях за последните четири години фалираха над 130-150 хиляди малки и средни фирми. Безработицата, е 13,1%. В направените анкети в последните две години от работодателските организации (БТПП, БСК и АИКБ) е видно, че повечето от предприемачите очакват през следващата година икономическа обстановка у нас да стане по-неблагоприятна. Песимистично настроени са мениджърите

от секторите строителство и услуги, които очакват ръст единствено в изграждането на магистрали, и то ако има европейско финансиране. Крайно време е износителите да започнат да се преориентират към традиционни пазари от 80-те години на ХХ в като тези Близкия изток и най-вече в Китай. Необходимо е българският бизнес да прояви по-висока активност и по отношение на страни като Индия, Виетнам, Тайланд, Индонезия, Ирак и някои други държави, с които сме имали традиционни търговски връзки преди 25-30 години, а български строители са строили в тях редица инфраструктурни и индустриални обекти, изискващи поддръжка. Визираните по-горе примери се отразиха на балансите на някои от големите български банки и ОББ регистрира загуба за 2012 г. над 40 млн лв., предвид отписване на лоши кредити. Тези злополучни сделки на ОББ се налага да се споменат отново, поради обстоятелството, че в последните 3-4 години са отказани множество кредити на МСП от тази голяма българска банка, която преди това в годините на стопански растеж (2004-2008) с „лека ръка“ е предоставяла заеми за съмнителни инвестиции.

Друг важен индикатор, с който се измерва икономическата активност, е нивото на т. нар. лоши и преструктурирани кредити, които продължават да растат. Делът им в края на март 2013 г. е 23,4%, като при фирмените той е 25,5%, при жилищните - 20,2%, а при потребителските - 19,8%. Лошите и преструктурираните кредити достигнаха нов рекорден дял от 23,35% от всички отпуснати кредити към края на март според данни от БНБ. В абсолютен

размер месечното увеличение е с 394 млн лв. и те вече достигат до голямата за мащабите на страната ни сума от 9,7 млрд лв. Публикуваните данни за лошите и реструктурираните кредити показват, че дялът им при фирмените е 25,46%. При фирмените и жилищните кредити дялът е рекорден, а при потребителските кредити има леко намаление на лошите кредити. Това се дължи както на подобряване на портфейла с такива кредити, така и на отписването на кредити като загуба или на продажбата им. Все още ръстът на лошите и реструктурирани кредити не застрашава стабилността на банковата ни система и в региона на Централна и Източна Европа. България е на седма позиция сред 21 държави по ниво на капиталовата адекватност на системата. Към края на юни 2013 г. фирмите в страната дължаха на банките лихви на обща стойност 1,22 млрд лв. От тях 26,55 млрд лв. са в евро, 10,2 млрд са в лева, а останалите 1,28 млрд лв. - в други валути. Това сочат данните на Българска народна банка (БНБ).

Българските банки поддържат средно ниво на показателя капиталова адекватност в размер на 17,5%, докато в ЕС минимумът е 8%. Във връзка с кризата на публичните финанси в Гърция УС на БНБ е препоръчал банките у нас, които са част от базирани в южната ни съседка банков групи, да се въздържат от инвестиции в гръцкия държавен дълг или в дълг, емитиран от гръцките банков групи. Кредитният портфейл на банките към края на март 2013 г. е бил 52,2 млрд лв., незначително се увеличава с 0,6% на месечна и с 3,17% на годишна база. В сравнение с ръста му от

няколко процента на месечна основа през 2007-2008 г. увеличението му в последните години е символично и от този факт може да се направи извод, че икономиката ни е в рецесия. Кредитират се предимно малък брой фирми, които работят за експорт, а кредитите за малките и средните предприятия са силно редуцирани. При тях се наблюдава хроничен дефицит на свеж паричен ресурс за оборотни и инвестиционни цели, което ги обрича на гибел. Сред банките, които са увеличили кредитните си портфейли към корпоративните си клиенти, първенец е Корпоративна търговска банка с увеличение на корпоративния си кредитен портфейл от 1,32 млрд лв. в сравнение с година по-рано. През юни 2014 година тя беше поставена от БНБ под специален надзор и управление от квестори. На второ място е Уникредит Булбанк (485 млн лв.), следвана от Първа Инвестиционна Банка (206 млн лв.) и Централна кооперативна банка (195 млн лв.), а на трето - Societe Generale Експресбанк (55 млн лв.). Най-голямо свиване на кредитния портфейл през последната година отчита Юробанк И Еф Джи България (Пощенска банка) - с 260 млн лв. Към края на 2013 г. фирмите в страната дължат на банките лихви на обща стойност 1,22 млрд лв., спрямо 1,28 млрд лв. за предходната година.

Банково финансиране на МСП с по-евтин паричен ресурс, осигурен въз основа на сключени споразумения и кредитни линии с ЕИБ и ЕИФ.

В учредителните документи на ЕИФ е записано, че основната му мисия е да подкрепя европейските

микро, малки и средни предприятия, като ги подпомага да получат достъп до финансиране. Средствата на фонда се използват за проектиране и развиване на схеми за стартиране и разширяване на дейността, гаранции и инструменти за микрофинансиране, специално насочени към този пазарен сегмент. В тази си роля той способства целите на ЕС за подкрепа на иновациите, научните изследвания и развойната дейност, предприемачеството, растежа и заетостта. С инвестиции над 435 фондаът има водеща роля на европейската сцена, предвид мащаба и обхвата им, особено в сегмента на високите технологии и развиващите се предприятия. Портфейлът от кредитни гаранции на Европейския инвестиционен фонд към края на 2012-а възлиза на над 4,7 млрд евро в близо 255 операции, което го позиционира като основен европейски играч в областта на гаранциите за микро, малките и средните предприятия. Българските банки, които въз основа на собствени договори с Европейската инвестиционна банка и с други финансиращи институции кредитират малкия и средния бизнес у нас при преференциални лихвени условия, са:

1. ПЪРВА ИНВЕСТИЦИОННА БАНКА (ПИБ). На 09 януари 2014 г. Европейският инвестиционен фонд и Fibank (Първа инвестиционна банка) подписаха първото за България гаранционно споразумение в подкрепа на кредитирането на иновативни малки и средни предприятия. Споразумението по инициативата Инструмент за споделяне на риска е и 23-тото за Европа до момента, с което общият обем на финансирането, предоставено на разположение на иновативните предприятия в рамките

на ЕС, надхвърля 2 млрд евро. То е първото за България споразумение за финансиране при споделен риск в подкрепа на иновативните малки и средни предприятия, като част от програмата

Седма рамкова програма на ЕС за научни изследвания и технологично развитие на Европейската комисия бе в сила, и за предприятия с малка и средна капитализация рамките на инициатива, финансирана от Европейската комисия. Принципът за избор на кредитни институции и лизингови компании, които да се включат при тяхно желание в инициативата, е различен от този при JEREMIE например, където се обявява процедура за кандидатстване и се прилага състезателен принцип с най-изгодни условия. При RSI процедурата е отворена, като банки, проявяващи интерес, кандидатстват, след което ЕИФ провежда на място финансово проучване на съответната банка и тогава се стига до сключване на гаранционното споразумение. Чрез усвояването на този кредит е налице възможност за предоставяне на иновативните компании в България допълнително кредитиране с облекчени условия в общ размер до 15 млн евро през двугодишен период чрез гаранционно покритие в размер на 50%, осигурено от Европейския инвестиционен фонд в България. Чрез подписаното споразумение с ЕИБ ПИБ предоставя на българските малки и средни предприятия допълнителен ресурс при изключително изгодни условия и то на такива иновативни МСП, на които други банки биха отклонили исканията за кредит, предвид това, че проектите им са твърде рискови. Тази допълнителна възможност за отпускане

на кредити с облекчени условия на малки и средни предприятия в цялата страна в известна степен ще замести почти непознатото рисково кредитиране у нас в класическия смисъл на това понятие, както от банки, така и от специализирани инвестиционни фондове (освен тези, създадени по инициативата „Джеръми“). Целта на Инструмента за споделяне на риска е да насърчи банките да кредитират малките и средни предприятия, както и тези с малка до средна капитализация и под 500 служители, които се нуждаят от инвестиционни или оборотни средства за подкрепа на научни изследвания, развойна дейност и иновации. Този инструмент е възможен с финансовата подкрепа на ЕС. ПИБ е подбрана от Европейския инвестиционен фонд, след като е отправена покана за изразяване на интерес към финансови посредници от цяла Европа. В другите по-големи страни от ЕС чрез този инструмент се насърчават банките да предоставят заеми в размер до 7,5 млн евро (ПИБ разполага с ресурс от 15 млн евро и такива големи кредити няма възможност да отпусне) за малки и средни предприятия или малка до средна капитализация, които извършват научни изследвания, развойна дейност или иновации и търсят финансиране за инвестиции и/или оборотни средства. Предвид ограничения ресурс от 15 млн евро, таванът на заемите за иновативни фирми едва ли ще е по-висок от 500 хил евро. Таксите и комисионните се поемат от „Джеръми“. При другата, непозната за България досега схема - RSI, наличието на гаранция за банките, сключили споразумение, е по-скоро стимул, те да кредитират иновативни фирми с по-високи нива на риск, а не да пре-

доставят кредити при облекчени условия. От своя страна МСП следва да доказват пред ПИБ, че са иновативни, за да получат кредит по тази инициатива.

УниКредитБулбанк. Съгласно сключен договор, който е ефективен от 21 март 2014 г. Европейската инвестиционна банка отпуска 50 млн евро на УниКредит Булбанк за финансиране на проекти на фирми от малкия и среден бизнес. С ресурс от него малки, средни и средноголеми предприятия в сектора на селското стопанство, промишлеността и услугите в България могат да получат кредити при облекчени условия. Подобряването на достъпа на тези предприятия до дългосрочно финансиране е жизненоважно за развитието на българската икономика с цел създаване на нови работни места и растеж. Този ресурс се предоставя за осъществяването на приоритетни проекти, като насърчава конкурентноспособността и разнообразяването на българската икономика. Предоставянето на допълнителни възможности на малките и средните фирми при преференциални условия е изключително важно за развитието на българската икономика чрез въвеждане на иновации и повишаване на конкурентноспособност на бизнеса. Ресурсът от 50 млн евро е само първи транш от заема за УниКредит Булбанк, одобрен от Европейската инвестиционна банка с общ размер от 100 млн евро. Предоставените кредити се отпускат съгласно съвместния план за действие на международните финансови институции в Централна и Източна Европа, като има за цел да предостави подобър достъп до дългосрочно финансиране на малките и средни предприятия за намаляване на последиците от финансовата криза. Средствата ще подпомогнат

растежа, като засият дългосрочната конкурентнос-
пособност чрез увеличена наличност на дългосроч-
ни кредити. ЕИБ е предоставила в предишни годи-
ни шест кредита на най-голямата българска банка и
стойността на кредитните линии, предоставени на
УниКредит Булбанк възлиза на 200 милиона евро. Пре-
дишните кредитни линии са успешно разпределени на
малките и средни предприятия в България, които са
се възползвали от по-добри лихвени проценти и по-
дълъг падеж на заема.

СИБАНК Европейската инвестиционна банка (ЕИБ)
и СИБАНК сключиха през февруари 2014 г. четвърто-
то поред споразумение на стойност 50 млн евро,
които са предназначени за подкрепа на малките и
средни предприятия. По време на подписването на
споразумението се установи, че е налице седем пъти
по-бързо усвояване на бизнес кредитите, отпускани
с кредитни линии от ЕИБ за МСП. От 2009 г. досега
подкрепените бизнес проекти на МСП са на обща
стойност над 110 млн евро. Отпуснатите кредити
за 2013 г. като обем и брой са 3 пъти повече в срав-
нение с тези през 2012 г. Средният размер на креди-
тите, отпуснати с ресурс на ЕИБ, е 215 000 евро.
Съотношението на броя кредити от началото на съ-
трудничеството между СИБАНК и ЕИБ според целта
на тяхното отпускане е 60% за кредити за оборот-
ни нужди към 40% за инвестиционни средства, като
най-голям обем е финансирането в секторите земе-
делие, производство и услуги. Партньорството меж-
ду СИБАНК и ЕИБ е от 2008 г. с кредитна линия за
25 млн евро. През 2012 г. банката сключва споразуме-

ние за още 30 млн евро, а през есента на 2013 г за 50 млн евро (първата част от общо одобрения за СИ-БАНК лимит от 100 млн евро). От ЕИБ има получено предварително одобрение за нови проекти на стойност от близо 8 млн евро, които ще бъдат финансирани, благодарение на новата - четвърта, кредитна линия. Споразумението дава възможност на СИБАНК да финансира при по-изгодни условия инвестиционни проекти и оборотни кредити на малки, средни и междинни (с до 3000 служители) предприятия в почти всички сектори на икономиката. Представителите на малкия и средния бизнес е възможно да кандидатстват за финансиране за кредитните продукти, разработени въз основа на този ресурс. Кредитите са с преференциални лихвени нива и без такса за разглеждане на искането за кредит, а допълнително удобство е възможността от комбиниране с гаранционни инструменти. Линията може да се използва и за кредитиране на бенефициенти по европроекти

Сосиете Женерал Експресбанк.

Европейската инвестиционна банка и Societe Generale Експресбанк подписаха споразумение на стойност 100 млн евро в подкрепа на малките и средни предприятия. Това е най-голямата кредитна линия на ЕИБ за българска банка. Средствата ще се използват за финансиране на проекти с цел насърчаване на заетостта и повишаване на конкурентноспособността на българската икономика, ще бъдат финансирани проекти на малки и средни предприятия в секторите на индустрията и услугите, включително туризма. Подкрепата за финансирането на проекти на МСП и

гружества със средна капитализация формират „гръбнака“ на българската икономика. Те създават значителен брой работни места и нови възможности за трудова заетост, както и генерират съществен дял от БВП на България и особено, ако реализират проекти, чрез които се насърчава устойчивото развитие на икономиката. Основната цел на новия заем, който се предоставя на Societe Generale Експресбанк като посредническа институция по линия на Съвместния план за действия за стимулиране на растежа в Централна и Източна Европа, е подобряване на достъпа до дългосрочно финансиране на МСП в Европа като мярка за намаляване на последиците от финансовата криза. Отпуснатите средства ще подпомогнат растежа чрез извършване на икономическо реструктуриране, консолидация, диверсификация и дългосрочна конкурентоспособност на средните предприятия у нас чрез използване на осигурения по-голям дългосрочен кредитен ресурс.

Societe Generale Експресбанк кредитира и проекти по линия на публично-частното партньорство (ПЧП), които имат отношение към управлението и съфинансирането в подкрепа на устойчивото развитие на най-големите български градове. Тази банка е водещ акционер в Регионалния фонд за градско развитие АД по линия на Холдингов фонд JESSICA и е под егидата на Европейската инвестиционна банка. На практика е част от ОП „Регионално развитие“ (ОПРР). Societe Generale Експресбанк е осигурила за микропредприятията с персонал до 10 души и с годишен оборот до четири млн. лв. и друга кредитна линия от ЕИБ при

преференциални условия. Таванът на получения кредит по нея е 25 000 евро. Тя може да се ползва освен от МСП и от представителите на свободните професии. Тя е сключена от банката с ЕИБ за 8,5 млн евро и е по програмата на Европейския парламент и Европейския съвет по микрофинансиране за заетост и социална ангажираност. Преференциалните условия по нея се изразяват в това, че заемите са с лихвен процент около 6%, както и че при тях няма такси за усвояване, за ангажимент и за управление на кредита.

Societe Generale Експресбанк е сключила и предлага кредитни продукти за МСП и съгласно преференциална кредитна линия с ББР. На МСП могат да им бъдат отпускани от банката кредити по нея като заемите са както инвестиционни, така и за оборотни средства. Те са при малко по-висок лихвен процент - около 7%, но той е фиксиран за целия период на използването им, а не е „плаващ“ като при останалите кредити.

2.3. Лизинг

Лизингът е вид кредитна сделка и МСП често прибягват до услугите на лизинговите компании у нас.

Т. нар. лоши дължници на лизинговите компании у нас, които са предимно свързани с търговските банки, се публикуват в Централния кредитен регистър на БНБ, както и т.нар. лоши банков дължници. Лизинговите компании обикновено са дъщерни дружества на големите български банки и са обединени в асоциа-

ция. Такива са УникредитЛизинг, СожеЛийз, Интерлийз, собственост на NBC, която притежава ОББ и др. Налице е една лизингова къща, която е със собственици извън България и оперира на българския лизингов пазар - ДВ лизинг, която е с германски собственици.

2.4.Капиталов пазар

В книгата капиталовият пазар се разглежда единствено в контекста на възможност за финансиране на малкия и средния бизнес у нас. Независимо, че тази възможност е силно ограничена, предвид трудните за изпълнение от финансова гледна точка изисквания, които следва да изпълни една публична компания, то тя е налице, макар че може да се оцени като по-скоро хипотетична и извънредно рядко приложима за МСП. Все пак една сравнително малка част от публичните компании у нас са малки и средни предприятия. Друга част от тях имат голяма пазарна капитализация за българските условия. Например Енергони АД, което има свръхголяма пазарна капитализация, но в която са заети под 10 души и на практика е микропредприятие. Тази компания през 2013 г. спечели дело срещу Комисията за финансов надзор и остана като публично дружество. Не трябва да се подценява възможността, която се разкрива пред МСП у нас, които вече също могат да се финансират частично от капиталовия ни пазар, а също да са и миноритарни акционери в големи компании - да купуват със свободните парични средства портфейл от ценни книжа и да го поверят на финансов посредник, който да го управлява рационално, а те да реализират доход от него. Но остава

открит въпросът - колко собственици на МСП могат да си позволят това? Вероятно не са много. С повишаване на доходността на търгуваните ценни книжа на БФБ такива МСП ще станат повече през следващите години.

Предходните правителства у нас negliжираха пазара на ценни книжа. Този извод може да се направи, независимо, че на борсата в последните години бе осъществена приватизация на миноритарните пакети на трите ЕРП: ЕОН (Енерго Про), EVN и ЧЕЗ. Но дори и тези инцидентни големи сделки не задвижиха чувствително търговията на борсата у нас. Поради незавидното състояние на капиталовия пазар на практика не е възможно набирането на свеж финансов ресурс от публичните дружества. Те разчитат за финансиране единствено на банките. Това най-вече е валидно за тези публични дружества, които са в категорията на МСП. Останалите МСП нямат на практика никакви стимули да станат публични дружества и техните книжа да се търгуват на БФБ или на Варшавската фондова борса, което е възможно от около три години след сключен договор с нейното ръководство. На практика от клаузите на този договор се възползваха няколко големи компании като Софарма АД, дружество на бивш министър на енергетиката и на други инвеститори, които не са от сферата на малкия и средния бизнес и могат да си позволят тези немалки за едно МСП разходи.

Едва през втората половина на 2013 г. са налице първите признаци на макар и твърде крехко стопан-

ско оживление, което се почувства и на БФБ. През последните няколко месеца се наблюдава възходящия тренд на сделките на българския капиталов пазар. Сделките на него за 2013 г. почти са удвоени, а основният борсов индекс SOFIX отбеляза чувствителен положителен тренд. Той отбеляза годишен ръст от цели 42,28% и е доста по-голям от постигнатия от водещите борсови индекси в региона на Централна и Източна Европа (ЦИЕ). Само за декември SOFIX записа повишение от 4,92%. Досега за сравнение - през 2012 г. SOFIX се придвижи само със 7,25% след пониженията от 11% през 2011 г. и 15% през 2010 г. През 2009 г. SOFIX нарасна с 19%, след като отбеляза от 80% спад през 2008 г. Друго положително явление е и, че агенция Fitch потвърди на 09.01.2014 г. кредитния рейтинг на България. Агенцията S&P в началото на юни 2014 г. го намали с един пункт - от BBB, но го остави на ниво „инвестиционен“. Експертите от тези агенции отбелязаха, че ако се влоши политическата обстановка у нас е възможно да корегират перспективата му. През 2013 г. бе отчетена позитивна тенденция на българския капиталов пазар, при която чуждите инвеститори се завръщат на Българската фондова борса. През последната година SOFIX отбеляза ръст от 42,23% и в края на декември достигна 493 пункта (На 09 януари 2014 г. той бе 522,87 пункта, а на 8 август 2014 г. е 540,11 пункта, като в последните два-три месеца трендът му е отрицателен). Налице е нарастване на обема на търговия на БФБ - регулиран пазар спрямо предходната 2012 г. с 76,12% или от около 860 млн лв на 1 521 771 756 лв. Тези данни бяха отчетени на 9.01.2014 г., когато БФБ

отлични инвестиционни посредници с най-високи резултати през 2013 г. След няколко години на стагнация на капиталовия пазар у нас, този чувствителен ръст се дължи на две основни причини.

От една страна на БФБ се наблюдава известна повишена активност на гребните инвеститори, за които капиталовият пазар е алтернатива на депозитите. Тези малки играчи (повечето от тях са индивидуални, но има и ограничен брой инвеститори от групата на МСП) обаче засега не се осмеляват да емитират собствени емисии (IPO). От друга страна е налице тенденция за завръщане на интереса и на ограничен брой чужди институционални инвеститори към Българската фондова борса. Тя се очертава през последните няколко месеца и този извод е възможно да се направи като се проследят обемите и сумите, които се инвестират на БФБ. От този анализ може да направи изводът, че българският капиталов пазар вече не разчита само и единствено на местни инвеститори, както бе през последните 2 - 5 години. Другият извод, който е възможно да се направи е, че оживлението на българския капиталов пазар през 2013 г. се дължи и на изчерпването на потенциала пред развитите пазари в известна степен. Поради това, някои чуждестранни инвеститори започнаха да поглеждат към пазарите в периферията на ЕС, където се намира България, а това е благоприятно за капиталовия ни пазар. Положителната тенденция на капиталовия пазар улеснява емитентите (най-вече бъдещите), тъй като е много по-лесно да се набира нов капитал на него, когато пазарът е възходящ и

вероятно през следващите месеци и години повече компании ще излязат на пазара със своите проекти. Независимо, че броят на отписалите се компании може да се окаже по-голям от този на новолистнатите, което ще доведе до намаление в броя на емитентите, то най-вероятно положителният тренд на борсовите индекси у нас ще продължи.

Необходимо е да се припомни, че на фона на чувствителните ръстове на индексите при развиващите се пазари през предходите 5-6 години, борсовите индекси у нас имаха незначителни величини през последните няколко години и SOFIX за около година и половина се бе „закотвил“ на около 250-260 пункта. Със сигурност пикът на SOFIX от 1952,4 пункта от 15.X.2007 г. няма да бъде достигнат през следващите няколко години, но все пак за 1-2 години той нарасна около два пъти, което е частичен успех. Борсовите играчи от чужбина (главно от скандинавските страни и Германия) бяха основен фактор за т.нар. бум на БФБ през 2006 и 2007 г., а внезапното им оттегляне през 2008 г. доведе до колапс на пазара. Така той изгуби способността си да е място за набиране на капитал от компаниите или поне стана много трудно. Част от специалистите по борсово дело предричат, че добрият тренд ще се задържи, още повече че към борсата поглеждат и нови компании. Преди три-четири години по идея на бившия министър на финансите Симеон Дянков на практика се осъществи одържавяване на Българска фондова борса. Тогава се увеличи нейният капитал само от страна на държавата и Министерството на финансите стана мажо-

ритаен акционер в компанията с 50.05%. В края на декември 2010 г. в „БФБ-София“ постъпи заявление за допускане до търговия на емисия акции, издадена от „БФБ-София“ АД в размер на 6 582 860 лв., разпределени в 6 582 860 книжа с номинална стойност от по 1 лев. По този начин фондовата борса стана гържавно дружество, управлявано от министъра на финансите, което е абсурдно за страна от ЕС. Правителството на ГЕРБ сериозно допринесе и за спада на цените на българските акции, като не само че не изпълни обещанията си за листване на борсата на миноритарни дялове от атрактивни гържавни предприятия, но и национализира 100 млн лв. от професионалните пенсионни фондове. Това обстоятелство допълнително прогони инвеститори от БФБ в периода 2009-2012 г., когато бе отбелязан този най-голям спад на индекса SOFIX.

За да има и в България конкурентна и ефективна икономика, е необходимо да се развива капиталов пазар и небанкови финансови услуги. Най-верният и точен индикатор за състоянието на рецесия или подем на икономиката е трендът на индексите на фондовата борса. От финансовата теория е известно, че „Фондовата борса е огледало на всяка национална икономика“. Като навременна може да се оцени мярката, предприета от кабинета Орешарски за приватизация на БФБ и на Централния депозитар, включени в програмата за приватизация за 2014 г. Според някои борсови експерти ниската ликвидност и опасността от политическа нестабилност продължават да крият рискове за инвеститорите на борсата, но те апри-

ори отхвърлят опасенията, че с този бърз растеж може да се формира раздуването на нов „борсов балон“, като през 2006 г.

За 2013 година 13 от общо 19-те водещи индекси от региона на ЦИЕ, отчитат повишения, а това на SOFIX може да се оцени като впечатляващо. Шест от капиталовите пазари в ЦИЕ записват понижения. Само за декември 2013-а 10 от борсите от ЦИЕ са реализирали ръстове. Освен македонският индекс MBI всички останали се представят доста скромно в месеца, приеман от анализаторите за периода с най-голяма активност през годината - нито един индекс не е нараснал с над 5 на сто. Топ пет се допълва от Сърбия (+2,92 на сто), Русия (+2,58%) и Румъния (+2,51%). Най-зле са: Турция (-10,49%), Полша (-6,25%) и Чехия (-4,19%). Политическите сътресения в Турция са в основата на понижението на водещият борсов индекс ISE 100 изостана с цели 10,49% от стойността си само за декември 2013 г. С понижението от 13,31% той е на последната 19 позиция в годишната класация за най-добре представящите се индекси в региона на ЦИЕ.

Ръстът на сключените сделки на БФБ през 2013 г. се дължи и на освободения се паричен ресурс у инвеститорите. Това в голяма степен се почувства при наличието на относително големите дивиденди, които бяха раздадени от редица публични компании, а също и на обратните изкупувания на акции, предприети от емитентите за стабилизиране на цените и в известна степен и при ликвидацията на „ЕЛАРГ Фонд

за земеделска земя“. Съществен принос за възхода на борсовите индекси и обема на сключените сделки на БФБ има и макроикономическата стабилност, която даде своя ползотворен резултат и вече не само местните, но и чуждите инвеститори започнаха по-чувствително да се интересуват от българския капиталов пазар и да вкарват пари на него. Същевременно се наблюдава ограничен брой IPO на БФБ. Най-вероятно ръководството на борсата значително се е затруднило при определяне на първенците в категориите „Инвестиционен посредник с най-значим принос в развитието на капиталовия пазар през 2013 г.“ (наградени бяха „Спиди“ АД и фондът за земеделска земя „Елана Агрокредит“ АД) и „Емитент с най-значим принос в развитието на капиталовия пазар“ (награден бе „БенчМарк Финанс“ АД).

По отношение на категорията „Инвестиционен посредник, реализирал най-висок оборот на БФБ-София през 2013 г.“ се наблюдава тенденцията, че първите две наградени финансови институции са реализирали над 50% от реализирания оборот на БФБ. Това са две банки, които са в Топ 5 на българските банки, а именно Корпоративна търговска банка АД с оборот нас 1 003 661 904 лв или 33% от оборота и Уникредит Булбанк АД - с оборот 494 233 440 лв.

Силното представяне на българския капиталов пазар през 2013-а и първите месеци на 2014 г. му помогнаха да възвърне отчасти атрактивността си като място за набирание на средства от страна на потенциални емитенти, в т. ч. и за в бъдеще и за някои

МСП, които желая да се възползват от инерцията на настъпилния положителен тренд на БФБ. Няма особено желание за придобиване на публичен статут от компаниите на този етап все още, но то по принцип е функция на цената, която инвеститорите са готови да платят за акциите им. От една страна, инвеститорите биха проявили интерес към нови емисии с атрактивни параметри, предвид относително ниските коефициенти за оценка, потенциалът за висока ликвидност и доброто корпоративно управление. Следва да се има предвид и силният ръст на основния индекс на българския капиталов пазар през последните 15 месеца. Еwentуално емитентите биха получили относително добра цена за акциите си, тъй като в момента коефициентите за оценка на пазара са близки до средно историческите. На Българската фондова борса остават много от предизвикателствата, като липса на стратегическо партньорство с водещ борсов оператор, слаба регулаторна среда и ниска ликвидност. Пропуснат бе моментът за продажбата на БФБ или сключване на договор за партньорство с някоя от водещите борси в ЕС, когато през 2007 г. СОФИКС отбеляза своя пик. Тогавашият изпълнителен директор на БФБ написа имейл до автора на книгата да не тревожи инвеститорите на капиталовия пазар, след негова статия във вестник „Монитор“ под наименованието „БФБ следва да бъде незабавно прогaдена“.

Именно заради такива административни и законови пречки БФБ е позиционирана в периферията на европейския капиталов пазар. Би било добре компани-

ите, които искат да се листват, да са си написали домашното и да са се подготвили своя ясна и добре изчистена бизнес структура и отчети, с ясна дивидентна политика, добри корпоративни практики и да имат добра бизнес история. Тези обстоятелства следва да са в комбинация с атрактивна цена. Тогава евентуално определено биха привлекли инвеститори и от водещи и развити икономики. Независимо, че БФБ връща позициите си като място за набиране на капитал, следва да се има предвид, че България все още не е предпочитана инвестиционна дестинация.

До май 2014 г. борсата у нас възстанови сравнително малка част от спада си от 2007 г. Акциите на доста публични компании обаче не са силно подценени и до края на годината е възможно те да следват ръста на корпоративните печалби, което не е съвсем сигурно. Според някои финансови анализатори е възможно да има и още едно покачване от около 20% през втората половина на 2014 г. Позитивните очаквания се дължат на икономическото възстановяване в Европа и на донякъде растящото прехвърляне на средства от депозити към инвестиции в ценни книжа у нас. През април 2014-а бе на лице успокоението на ръста в цените на някои акции, формиращи индекса СОФИКС. От една страна това е признак за здравословна консолидация на публичните компании, която позволява да се създаде база за ново посъщване. Все още се смята, че по-голямата част от инвестициите са дългосрочни, които не се интересуват от рисковете, независимо какви са - стопански, политически или други. Налице е оживление на пазара

и това показват статистическите данни на БФБ, според която има двуцифрени ръстове на оборота и броя на сделките. От началото на 2014 г. до средата на април капитализацията на борсата се е повишила с 12% до 11.17 млрд лв. На БФБ се очаква да емитира ценни книжа първия ETF фонд. Вече дори някои дружества, които са отнесени в неликвидния сегмент на пазара BaSe Market са проявили активност и в медиите бе отбелязано, че някои от тях (11 на брой) се очаква през следващите месеци да бъдат поканени да се преместят на основния ни борсов пазар.

Българският капиталов пазар, който е по-слабо развит от други пазари в ЦИЕ и е със сравнително скромни традиции в дивидентната политика, всъщност вече започва да носи и повече от прилична дивидентна доходност. През 2013 година общо компаниите, търгуващи се на Българската фондова борса, разпределиха около 214 млн лв. под формата на дивидент от печалбите си за 2012 г. По-ликвидните ни компании - публични дружества имаха общо споделени около 177 млн лв. с всички акционери при средна дивидентна доходност от 6.3%. Това е почти два пъти над средното за развити пазари като пазара в САЩ, и доста прилична в сравнение с доходността, която носеха банкови депозитите в България. При сравнително по-слабо ликвидните дружества, споделената печалба под формата на дивидент с малките и по-големите участници на борсата бе сравнително по-малка като обем (около 40 млн лв.), но средната доходност бе 20.7%. Това е доста добра доходност, която трудно се получава дори от взаимните фондове

и вероятно повече малки и средни фирми през 2014 г. и през следващите години ще се ориентират към капиталовия пазар. Дали ще стане това факт, остава да се проследи. Някои публични компании разпределиха рекорден дивидент. В края на април 2014 г. „ЧЕЗ Разпределение“ обяви, че ще предложи на предстоящото си общо събрание да разпредели дивидент от 250 лв. на акция, или общо 48 млн лв., които са малка част от резервите на дружеството, но дребните инвеститори, в т.ч. и някои МСП получиха твърде добра доходност. През 2013 г. компаниите, търгуващи се на Българската фондова борса, разпределиха общо около 214 млн лв. под формата на дивидент от печалбите си за 2012 г.

Съгласно българското законодателство дружествата със специална инвестиционна цел (АДСИЦ) - част, от които са МСП или в тях са инвестирани други МСП, са задължени да разпределят печалбата си. Конкретно при АДСИЦ за имоти през последните години се наблюдава бързо реализиране на активите, които придобиха и след това развиваха в периода 2006-2011 г., вследствие на което те започнаха активно и да връщат част от спечеленото на акционерите си. Още преди настъпването на кризата у нас през 2009 г., те активно увеличаваха капитала си, като издаваха акции, за да финансират дейността си. Към тях тогава бе насочена голяма част от ресурса на инвеститорите на Българската фондова борса. Тези дружества реализират добра възвращаемост при дивидентите, които предоставят на доверилите им се инвеститори. Типичен пример за това е дружеството за земеделска земя

„Агванс терафонг“, което е сред най-активно разпределящите дивиденди при доста прилична доходност - почти 19%, спрямо пазарната цена на акция на този фонд. През 2013 г. то разпредели над 42 млн лв. между акционерите си или около 49 стотинки на акция.

За недостатъчното развитие на българския капиталов пазар са налице редица причини. Ниската ликвидност е една от тях, като следва да се има предвид, че тя не гарантира справедлив вход или изход от дадена инвестиция. В случаите, когато липсва достатъчно търсене и предлагане на акции, инвеститорът няма гаранция, че ще купи или продаде акции на най-изгодната към момента цена. Най-съществената причина за тази аномалия е ниският свободно търгуем обем акции (free float) на компаниите. Това означава, че най-често у нас над 80-90% от акциите са притежание на мажоритарния собственик и на някои от големите миноритарни акционери. Всичко това ограничава навлизането на по-голям брой инвеститори (МСП или физически лица). Това обстоятелство се отразява пряко на капиталовия пазар у нас и го прави по-нестабилен. Твърде показателен е един пример от 2007 г. Той потвърждава, че проблемът с ниската ликвидност не се проявява през 2014 г., а е от преди настъпването на кризата на БФБ . В края на 2007 г. няколко пенсионни фонда на „Алианц“ изтеглиха около 40 млн лв. от взаимни фондове за един ден, в резултат на което имаше значителни разпродажби. Тогава само за минути акциите дори на големи и ликвидни компании поевтиняха с 5-10%, а индексите загубиха около 4%. През последните 7-8 години не

се направи почти нищо за увеличаване на свободния търгуем обем на акциите на компаниите и дори се случи обратното - някои компании направиха търговски предложения, с което големите им мажоритарни собственици окупниха дяловете си.

Независимо от посочените обстоятелства, започналото възстановяване на БФБ през 2013 г. се отрази върху активността и броя сделките, които се повишиха значително. Пазарните капитализации на дружествата също отбелязаха ръст. През 2013 г. оборотът се е покачил със 76% спрямо предходната 2012 година до 1.5 млрд лв. и броят на сделките е над 87 хиляди, като над половината от тях се държат от компаниите в К 50. Компанията с най-много сделки през 2013 г. е „Химимпорт“, която за поредна година заема първото място. В броя на сделките ѝ са включени и тези с привилегированите ѝ акции, същото е и с пазарната ѝ капитализация. Традиционно с акциите на компаниите от групата на „Химимпорт“ или близки до нея, също се сключват доста сделки - „Зърнени храни България“, „Проучване и добив на нефт и газ“ са с над 1000 сделки за 2013 г., а активно се проявява в търговията и „Варна плод“. „Енемона“ е другата публична компания, която е сред активните на пазара. Значителен ръст в активността има при „Петрол“, като с негови акции са се сключили почти 2500 сделки при 685 броя година по-рано.

Друг успешен пример е куриерската компания „Спиди“. Нейните ценни книжа са на пода на БФБ от 2012 г. и постепенно се увеличава атрактивността

им. Това се отразява върху броя и обема на сделките с нейни акции и от 66 през 2012 г. през 2013 г. те вече са 311. Налице е активизиране в търговията на ценните книжа на „Софарма“. През 2013 г. в акционерната ѝ структура имаше някои промени, които продължиха и през 2014 г. Те са свързани с навлизането на нов голям миноритарен акционер - най-големият собственик на земя „Ромфарм“, който в няколко сделки придоби 17.5% от тази фармацевтична компания. „Ромфарм“ купи и над 5% от капитала на „Българска роза Севтополис“, която също е част от групата на „Софарма“ и все още е в сегмента на групата – МСП.

В резултат на увеличения брой и обем на сделките, пазарната капитализация на всички търгувани компании на борсата премина 9 млрд лв. през 2013 г., независимо че от БФБ - София бе отписана най-голямата по пазарна капитализация компания - БТК (ВИВАКОМ), след като в сложна сделка през ноември 2012 г. задълженията и собствеността ѝ бяха трансформирани. По този начин ВИВАКОМ стана собственост на „Вива телеком България“ (с основен акционер фирми около кръга на КТБ и на мажоритарния ѝ акционер - Цветан Василев, а руската VTB Bank в края на 2013 година му продаде дела си). Останалите около 16% са собственост на кредиторите на групата. Последва търгово предложение към малките акционери и през лятото на 2013 г. ВИВАКОМ бе свалена от пода на БФБ. След като БТК бе свалена от БФБ, то на първо място по капитализация на борсата ни стана „Булгартабак холдинг“ с над 770 млн лв., и отбелязано повишение от 35%. Тя стана най-голямата борсова компания у

нас по пазарна капитализация, но не и най-ликвидната. Сделките с нейни акции са се понижали през 2013 г. и от 632 са били 481. Тази компания има много малък free float - 80% от акциите са собственост на VT Invest, а почти 20% са на юридически лица, сред които най-голям е E.Mirogljo Finance с 10.44%. Едва пог 1% са притежание на около 1600 малки акционери. С оттеглянето на Виваком (БТК) от БФБ вече няма и публична компания у нас с капитализация над един млрд лв. С над 100 млн лв. са 14 компании, като от тях само три имат понижение в пазарната си оценка през 2013 г. Сред тях са „Петрол“, „ЧЕЗ разпределение“ и „Еврохолд България“. И при трите публични компании бяха налице причини за това понижение, в т. ч. борбата за собственост и поемането на контрола в дистрибутора на горива; промяната на разпоредбите на ДКВЕР при енергоразпределителните дружества, а при „Еврохолд“ - поделението му в Румъния има затруднения. Налице са редица публични компании, които повишиха резултатите си. Ново дружество (IPO) за борсата през 2013 г. бе холдингът „Синтетика“, който консолидира предприятията „Пластхим-Т“ и публичния „Етропал“, като притежава и миноритарен дял във „Формопласт“, което също е публично. Преди няколко години то придоби компанията от „Еврохолд България“ в сделка, приличаща на мениджърско изкупуване от близки до този холдинг юридически и физически лица.

Перспективи за нови IPO и от средите на МСП през 2014 г. и 2015 г. определено са налице, но има и редица условности, от които зависи този процес, като:

1. Ходът на ръста на националната ни икономика и преди всичко на индустрията у нас. При ръст от 4-6%, което бе налице през 2006-2008 г., има по-голяма вероятност повече компании да станат публични и да се появят нови IPO на БФБ.
2. Дали и кога БФБ и Централният депозитар ще бъдат проадгени на стратегически борсов оператор?
3. Извършване на някои неотложни законодателни промени в нормативната уредба, която касае българския капиталов пазар.
4. Други промени, които са от организационен характер.

2.5.Ролята на Българската банка за развитие за малкия и средния бизнес в Република България

Българската банка за развитие АД (ББР) е създадена въз основа на приетия от НС специален Закон за Българска банка за развитие през април 2008 г. ББР е наследник на Насърчителна банка, учредена през 1996 г. Към Българската банка за развитие е формирана банкова група, която включва: Българска банката за развитие (ББР); Национален Гаранционен Фонд (НГФ) и Микрофинансираща институция Джобс (МФИ Джобс). Последната предстои да се влее в ББР. Дейността ѝ се регулира от Закона за Българската банка за развитие, а неин принципал е Министерство на финансите. В закона са посочени целите на Българската банка за развитие, които са: развитие на общия икономически, експортен и технологичен потенциал на микро, малките и средни предприятия, регистрирани

на територията на Република България; привличане и управление на средносрочни и дългосрочни местни и чуждестранни ресурси и/или субсидии; прилагане на схеми за финансиране на публични инвестиции и проекти за развитие от значение за националната икономика; привличане на средства и управление на проекти от международни финансови и други институции. Източниците на финансиране на Българската банка за развитие са: кредити и кредитни линии от международни и местни финансови институции; средства за развитие от международни и местни организации, като например ЕС (структурни фондове); облигационни емисии, както и влогове на фирми и институционални инвеститори. Българската банка за развитие следва да подкрепя компаниите в онези сектори, които търговските банки избягват най-вече заради високата рискова оценка. Такива са иновативните малки и средни предприятия, стартиращите фирми и експортно ориентирани компании. Българската банка за развитие има кредитен рейтинг, който е съпоставим с този на Република България. Ето защо тя получава своя ресурс на сравнително ниска цена, а преотдавайки го, съдейства за едно общо понижаване на лихвените равнища на бизнес кредитирането у нас.

До края на 2013 г. ББР не изпълняваше в достатъчна степен визиранията в Закона за ББР основна цел, а именно: „подобряване, стимулиране и развитие на общия икономически, експортен и технологичен потенциал на МСП чрез улесняване на достъпа им до финансиране“. Този извод бе меродавен особено за дейността на ББР до края на 2013 г. След анализа на

кредитния портфейл на ББР до средата на годината, се установява, че предлаганите кредитни продукти от банката не само не са при по-облекчени условия от предоставяните от останалите търговски банки, но и дори са по-неизгодни. В края на 2013 г. около 40% от целия кредитен портфейл на ББР бе концентриран в 10-15 големи компании. А тя предлага инвестиционни кредити с лихва близка, равна и дори по-висока от останалите търговски банки за специалните си кредитни линии, насочени към финансиране изпълнението на европроекти. ББР изискваше също и по-високо обезпечение (120%) от редица от конкурентните продукти, като при това иска и по-високо задължително собствено участие - минимум 20%. Таксите за разглеждане на ББР също бяха сред най-високите, в сравнение с останалите банки. Условиата ѝ бяха доста тежки за МСП, а също и при предлаганите гаранции от НГФ към ББР. Гаранционната схема в помощ на проекти по ПРСР показва слаб успех на този етап, като освен това обхваща само проекти, одобрени по Ос 1 на програмата, но не и тези по Ос 3 (проекти за диверсификация на икономиката в селските райони). Тъй като в края на 2013 г. ББР има нов мениджърски екип. Налице е намерение банката да се реформира в насока приоритетно кредитиране на малките и средните предприятия при максимално добри финансови условия, но засега това все още не е факт. След изтичането на първия седемгодишен програмен период единственият възможен изход България да намали загубите от договорените средства в помощ на бизнеса е държавната ББР да влезе в ролята си на банка, подпомагаща ОП на ЕС. Това е възможно

да се осъществява, като спешно се изготвят подходящи за бенефициентите от малкия и средния бизнес реалистични кредитни и гаранционни продукти, с които те да се подпомогнат да реализират одобрените им инвестиционни проекти. По този начин ще се намалят отказани от тях европроекти.

Българската банка за развитие вече е в състояние от края на първото тримесечие на 2014 г. да осигури на експортно ориентирания малък и среден бизнес финансиране на цена, която по принцип е достъпна само за големите корпорации. Важен приоритет на ББР стават именно експортно ориентираните компании и в известна степен тя ще замести банка от типа на Ексимбанк. Нисколихвеното финансиране от 3.5% годишно е достъпно за всяка компания-износител, застраховала пратката си в Българската агенция за експортно застраховане (БАЕЗ), като налични са няколко различни схеми на кредитиране. При първата - компанията може да финансира целия процес от закупуване на материалите, производството и спедицията им, както и да изплати кредита едва след като получи плащане от своя задграничен клиент. При втората схема ББР (от 2014 г.) предлага т.нар. следекспортно кредитиране. При него фирмата може да си получи стойността на изнесените стоки по фактура, а да обслужи заема си едва след като нейният клиент осъществи плащането към фирмата - кредитопискател. Освен това ББР предлага услуги, присъщи на т. нар. ексимбанки, при които кредитирането на фирмите-износителки (предимно от малкия и средния бизнес) става самостоятелно или в партньорство

с чуждестранни банки. Програмата за експортно финансиране е разработена съвместно с БАЕЗ и цели да увеличи конкурентността на българските износители.

ББР започна да работи и като типична банка за развитие в партньорство с търговските банки. Нейната роля е да подпомага със специфични продукти и решения малките и средни предприятия и фирмите, които класическите банки оценяват като рискови. Такива са микропредприятията, стартиращите фирми и компаниите в икономически изостаналите региони, към които търговските банки подхождат по-предпазливо заради високата си рискова оценка спрямо тях.

Налице са очаквания до края на 2014 г. към ББР да заработи и специален Фонд за капиталови инвестиции. Той ще работи на принципа на фондовете за дялово инвестиране и ще участва с вноска в капитала на новостартиращи фирми. Впоследствие, когато тези фирми стигнат фазата на устойчиво развитие, ще излиза от инвестицията си, като ще позволи на нейните собственици да изкупят дела му.

За да може ББР да стигне по-близо до бизнеса е планирано разкриването на 12 нейни представителства в страната, които да информират за предлаганите продукти и да помагат на мениджърите и предприемачите от малкия и средния бизнес в кандидатстването им за заеми.

Друга перспектива за МСП е кредитирането чрез ББР в бъдеще от т. нар. китайска кредитна линия.

Това ще стане възможно в резултат на подписаното в края на април 2014 г. рамково споразумение за двустранно насърчаване на търговията и инвестициите между китайските и българските фирми от Българска банка за развитие и китайската Ексимбанк. Този документ отразява готовността на финансовите институции да съдействат на компании от двете страни при осъществяването на търговски взаимоотношения. Така при експорт от Китай или България ще може да бъде предоставено кредитиране съответно от китайската или българската банка. По силата на това споразумение в рамките на сътрудничеството може да се включват и инвестиционни проекти, в т. ч. и в процеса по дюдилиджънс, предпроектни проучвания, оценка и управление на проекти. Налице е и допълнителна възможност за взаимното осигуряване на кредитни линии между двете банки.

Българската банка за развитие има готовност да предоставя заеми на български фирми, които правят бизнес в Македония, съвместно с Македонската банка за поддръжка и развитие. ББР предлага на македонските партньори създаване на специален финансов продукт, насочен към компаниите, които имат спечелени проекти или изнасят стоки и услуги за Македония. Заемите, които ББР е готова да предостави, ще бъдат краткосрочни - до една година.

Други кредитни продукти на ББР са:

- a) ПРОГРАМА „ПАРТНЬОРИ“. В рамките на програма „Партньори“ Българска банка за развитие предлага безплатна финансова консултация и кредитен

анализ с цел кредитиране на местните браншови организации от малкия и средния бизнес. Програмата е с ресурс от над 150 млн лв. и предоставя на българските фирми кредити при облекчени условия. Участниците в програмата ще имат възможност да представят пред банката своите идеи за развитие на бизнеса, като одобрените ще получат финансиране при преференциални условия. Важно условие към кандидатите е да докажат, че могат да изпълнят проекта си, реализирайки достатъчно приходи за обслужване на кредита. За да помогне на българския бизнес, програма „Партньори“ предлага по-добри условия от средните за пазара. Това включва: по-дълги срокове, гратисен период, по-изгодна цена, структуриране на кредита според нуждите на клиента

По програма „Партньори“ се предоставят кредити на МСП при следните условия: Размер на кредита от 250 000 до 3 млн лева; 24 месеца гратисен период; от 6% до 7% лихва за оборотно финансиране; от 7% до 7,5% лихва за инвестиционно финансиране; Обезпечението трябва да покрива 120% от стойността на кредита и е препоръчително да е налице 25% самоучастие от МСП, което е сравнително високо.

б) КРЕДИТ СТАРТИРАЩ БИЗНЕС, който е предназначен за инвестиции от МСП. Условията по този вид кредит са: Размер на кредита - между 1 500-50 000 евро; Валута - евро/лева; Цел на кредита - придобиване на дълготрайни активи; Минимално собствено участие - 10% без ДДС; Бенефициенти

могат да са както стартиращи микро и малки предприятия, така и занаятчии, регистрирани съгласно Закона за занаятите, а също и земеделските производители и самонаетите лица; Лихвен процент - 6% фиксиран за срока на кредита; Срок на погасяване - от 12 до 60 месеца, в това число - 12 месеца гратисен период по главницата. Кредитите по тази програма се предоставят срещу особен залог на ДМА или срещу ипотека на недвижим имот.

в) **КРЕДИТ РАЗВИТИЕ**. Този вид кредит също е за инвестиции от МСП, но те следва да имат бизнес история. Условието по него са: Размер на кредита - между 1 500-100 000 евро; Валута - евро/лева; Цел на кредита - придобиване на дълготрайни активи; Минимално собствено участие - 10% без ДДС. Бенефициенти по този кредит са микро и малки предприятия; занаятчии, регистрирани съгласно Закона за занаятите; земеделските производители, както и самонаети лица. Лихвеният процент за бенефициентите е 6%, фиксиран за срока на кредита. Срокът на погасяване е от 12 до 60 месеца, в това число - 12 месеца гратисен период по главницата. Изискваното обезпечение е особен залог на ДМА или ипотека на недвижим имот.

г) **Кредит „Развитие“ за оборотни средства**. Условието по него са: Размер на кредита - между 1 500-50 000 евро; Валута - евро/лева; Цел на кредита - оборотни средства; Бенефициенти - микро и малки предприятия; занаятчии, регистрирани съгласно Закона за занаятите; земеделски производители; са-

монаети лица. Лихвен процент - 7%, фиксиран за срока на кредита; Срок на погасяване - от 3 до 24 месеца; Възможност за индивидуален погасителен план; Обезпечение - особен залог на ДМА или ипотека на недвижим имот.

- г) **Унгарски кредитен продукт.** Условията по него са: Размер на кредита - между 50 000 евро и 10 млн евро; Валута - евро; Цел на кредита - за покупка на унгарски инвестиционни стоки; Финансиране - до 85% от договор за внос на унгарски стоки; собствено участие - съгласно правилата за кредитна дейност; Бенефициенти - МСП и големи предприятия; Лихвеният процент за кредитополучателя е еднакъв и фиксиран за срока на кредита; Преференциалните условия се изразяват и в: Без такса за разглеждане на документите за кредит; Без такса управление през първите две години от кредита; Допълнителните разходи за кредитополучателя по този продукт са: Еднократна такса от 0.425% върху кредита (платима преди първо усвояване); Срок на погасяване - от 24 до 60 месеца, в това число - 6 месеца гратисен период; погасяване с ежемесечни погасителни вноски; Не се кредитират следните дейности/кредитополучатели: Дейности, които са в несъответствие с националното законодателство, включително опазване на околната среда или дейности, забранени от закона; Дейности, свързани със спорт и спортни прояви; Дружества с неизвестен краен контролиращ собственик; Политически партии и свързани с тях лица; Дружества и организации с нестопанска цел; Медии. Другите

договорени с унгарската Банка за развитие условия са: Специална процедура за усвояване на средствата по кредита; обезпечение - съгласно правилата за кредитна дейност; срок за кандидатстване - до 28 август 2017 година.

МСП, които искат да кандидатстват за новите кредитни продукти на ББР, следва да отговарят на следните условия:

1. КРЕДИТИ ЗА МСП ОТ ББР:

Кредитополучатели:	МСП по смисъла на Закона
Цел на кредитите:	Увеличаване на конкурентноспособността на българските износители Увеличаване на ликвидността на българските износители Намаляване на рисковете пред експортно-ориентираните компании
Начин на финансиране:	Директно финансиране от ББР
Размер на кредита и погасяване:	До 100% от стойността на договора за износ при период на погасяване до две години До 85% от стойността на договора за износ при период на погасяване над 2 години, но не повече от 5 години
Срок на погасяване (според вида на изнасяните стоки и услуги):	Потребителски стоки със срок на реализация до 1 година или по-малко, включително свързаните с тях услуги – до 1 година Потребителски стоки със срок на реализация на повече от 1 година, включително свързаните с тях услуги – до 2 години Частни и компоненти, включително свързаните с тях услуги – до 5 години Капиталови стоки, включително свързаните с тях услуги – до 5 години
Цена на след-експортното финансиране:	3,5% на годишна база: За частта от договора за кредит, гарантирана с приемливо обезпечение, включващо застрахователна полица от БАЕЗ; 6% на годишна база: При липса на застраховка от БАЕЗ
Обезпечения:	Застраховка от БАЕЗ Банкови гаранции Залог на вземане
Застраховка:	ББР приема застраховка от БАЕЗ като обезпечение по кредитните линии.

2. ПРЕДЕКСПОРТНО ФИНАНСИРАНЕ ОТ ББР:

Общи условия:	
Валута:	Лева, евро
Размер на кредита:	5 млн евро
Кредитополучатели:	МСП по смисъла на закона
Цел на кредитите:	Осигуряване на оборотен капитал за: Целия цикъл на експортното финансиране преди експедицията и реализацията на стоките за износ; Издаване на гаранции за участие в търг, гаранции за добро изпълнение, гаранции за авансово плащане и дргуи.
Начин на финансиране:	Директно финансиране от ББР
Срок за погасяване:	До 2 години
Обезпечения:	Застраховка на банков кредит от БАЕЗ Допълващи обезпечения: Залог на търговско предприятие Ипотека на недвижим имот Залог на машини и оборудване Банкови гаранции
Лихвен процент	3,5% на годишна база: За частта от договора за кредит, гарантирана с приемливо обезпечение включващо застрахователна полица от БАЕЗ; 6,0% на годишна база: При липса на застраховка от БАЕЗ
Такса за кандидатстване:	0,25% еднократно, начислени върху сумата на заема.
Такса ангажимент:	0,25% годишно върху неусвоената част от кредита

На национално ниво функционира Националният гаранционен фонд (НГФ) при Българската банка за развитие, създаден през 2008 г., но на практика гаранционните му схеми са активни от 2010 г. НГФ има за цел да осигурява гаранции за МСП чрез прилагане на гаранционни схеми, улесняващи достъпа на финансирането им. Гаранциите от НГФ компенсират липсата на кредитна история или на достатъчно обезпечение

при кандидатстване за кредит на фирмите. Тези обстоятелства са налице особено в по-малките населени места, където цените на дълготрайните активи засега са силно обезценени. Чрез тях от една страна се намалява рискът, поеман от търговските банки в страната, кредитиращи МСП, а от друга се поевтинява кредитният ресурс за МСП. Стандартните критерии за оценка на кредитоспособност, които използват банките, не винаги могат да оценят бъдещият потенциал от реализацията на иновативни и високотехнологични проекти. Това обстоятелство те по правило компенсират с допълнителни изисквания за обезпечение, а НГФ предоставя макар и частични гаранции, които компенсират в известна степен липсата на обезпечение.

„Националният гаранционен фонд“ ЕАД, дъщерно дружество на Българска банка за развитие предоставя на търговските банки, микро, малките и средни предприятия три основни програми, с които осъществява своята гаранционна дейност - гаранции за инвестиционни и оборотни кредити за МСП. В тях от своя страна са обособени и две подгрупи - за съществуващи и стартиращи фирми, с оглед оптимизиране критериите за предварителен подбор на проекти.

Първата гаранционна програма на НГФ е за подкрепа на инвестиционни проекти на микро, малки и средни предприятия и чрез тази линия ще следва като приоритет улесняването на достъпа на микро и МСП до дългосрочен ресурс за реализация на инвес-

тиционни проекти в материални или нематериални активи за създаване, разширяване или модернизация на предприятията.

Втората гаранционна линия на НГФ се отнася за кредити за оборотни средства на микро, малки и средни предприятия с приоритет предекспортно финансиране. Насочена е към стартиращи или действащи предприятия като приоритетно се разглеждат проекти за сделки по експорт и при които основна слабост е недостатъчното обезпечение под формата на ДМА.

Третата гаранционна програма на НГФ е за подкрепа на достъп до банкови гаранции чрез издавани контрагаранции от НГФ. Приоритет на програмата е издаването на контрагаранции по издадени банкови гаранции за авансови плащания по Програмата за развитие на селските райони, Оперативна програма „Конкурентност“, Оперативна програма за развитие на Сектор „Рибарство“ и др. Целта на тази програма е да се улесни достъпът на предприятията до банкови гаранции и по-активното и рационално използване на авансовите плащания по оперативните програми. За съжаление независимо от тази програма на НГФ при ББР немалка част от бенефициентите, спечелили проекти по тези ОП, остават без финансиране поради невъзможност да предоставят банкова гаранция.

Гаранционните програми на НГФ имат следните параметри (към 01.09.2013 г.):

МСП	Гаранционно покритие	Гарантирана сума	Срок	Собствено участие в проекта	Такси - годишни
Гаранции по инвестиционни кредити на МСП	Съществуващи - дейност над 1 година	До 500 000 лева	До 180 месеца (15 г.)	Съгласно изискванията на банките	Намаляваща - от 1% до 0,5%
	Стартиращи - дейност до 1 година	До 250 000 лева	До 180 месеца (15 г.)	Съгласно изискванията на банките	Намаляваща - от 1,5% до 0,75%
МСП	Гаранционно покритие	Гарантирана сума	Срок	Собствено участие в проекта	Такси - годишни
Гаранции по оборотни кредити на МСП	Стартиращи и с дейност над 1 година	До 300 000 лева	До 24 месеца	Няма изискване	1,50% - 0,75%
	Експортно ориентирани и с над 2 млн лв год. оборот	До 500 000 лева	До 24 месеца	Няма изискване	0,75%
МСП	Гаранционно покритие	Гарантирана сума	Срок	Собствено участие в проекта	Такси - годишни
Котрагаранции по банки и гаранции на МСП	Стартиращи и с дейност над 1 година	До 500 000 лева	До 60 месеца	Няма изискване	От 0,175% до 0,25% за тримесечие
	Програмата е разработена за прилагане с приоритет по банки и гаранции за авансови плащания по оперативни програми				

За гаранции от НГФ могат да кандидатстват малки и средни предприятия от различни сектори и отрасли на икономиката. За следните дейности не се издават гаранции от НГФ:

- Заеми, чиито условия не отговарят на общоприетите за кредитиране;
- Производство или продажба на боеприпаси или свързани с тях услуги;
- За казина или друг вид хазартна дейност;
- Спекулативни валутни операции, определени от банката;
- Търговия с недвижими имоти;
- Застрахователна дейност, както и финансови услуги, свързани с операции с ценни книжа и предоставяне на кредити;
- Всяка дейност, определена като нелегална или застрашаваща околната среда и вредна за личното здраве;
- Неморални и незаконни дейности;
- Дейности на религиозни организации.

С оглед да получат гаранция от НГФ, предприятията не трябва да са от т. нар. лоши кредитопискатели и да имат, или да са имали, експозиции по кредити, които класифицирани в трета или четвърта група по смисъла на Наредба №9 на БНБ (допускали са просрочия по задълженията си над 90 дни).

Някои облекчения, които се предвиждат от банките за МСП, които предоставят гаранции от НГФ при ББР:

- Ускорена процедура за разглеждане на исканията за кредит;

- Използване на гаранциите от НГФ като „мостово“ обезпечение и достъп до кредит на предприятия, които тепърва изграждат своята технологична база;
- По-благоприятни лихви по гарантираните кредити;
- Приоритетно разглеждане на проекти с договор за финансиране по европейски или национални програми, както и на експортно ориентирани предприятия;
- Достъп до банков ресурс на стартиращи фирми и такива със специфични проекти, които излизат извън стандартните формални критерии за разрешаване на кредити за предприятия.

От началото на 2013 г. към НГФ при ББР функционират и ГАРАНЦИОННИТЕ ПРОГРАМИ В ПОДКРЕПА НА БЕНЕФИЦИЕНТИ ПО ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ 2007 - 2013 г.

В съответствие с Програмата за развитие на селските райони 2007-2013 (ПРСР), „Национален гаранционен фонд“ ЕАД (НГФ) разработи и предлага на предприятията подкрепа чрез гаранции за изпълнение на техни проекти, по които има сключени договори по тази програма с Министерство на земеделието и храните (МЗХ). По данни на НГФ от началото на реалната дейност на гаранционната схема за селските райони до средата на август 2013 г. са одобрени гаранции по 147 кредита с обща стойност 52 млн лв., а издадените гаранции са за 41 млн лв. Средният лихвен процент по тези кредити е 6.75% годишно. Чрез гаранциите на НГФ се постигат по-ниски обезпечения,

лихви и такси бенефициентите по ос 1 по следните мерки:

- Мярка 121 „Модернизирание на земеделските стопанства“;
- Мярка 122 „Подобряване на икономическата стойност на горите“;
- Мярка 123 „Добавяне на стойност към земеделски и горски продукти“.

Гаранциите се отнасят за кредити на стартиращи и действащи предприятия по смисъла на Закона за МСП, които са бенефициенти по ПРСР. НГФ гарантира до 80% от размера на кредитите, а максималната сума по гаранции за един кредитополучател или свързани с него лица, без значение по колко броя кредити, е до 3 млн лева. Сроктът за включване на кредити в гарантираните портфейли по ОПРСР е до 30.09.2015 година, а времевият срок на гаранциите е до 10 години. Гаранциите са безплатни за предприятията, които се ползват от тях.

Банките, чрез които се реализират гаранционните програми по ПРСР са: БАНКА ДСК ЕАД; БЪЛГАРО-АМЕРИКАНСКА КРЕДИТНА БАНКА АД; ОБЕДИНЕНА БЪЛГАРСКА БАНКА АД; РАЙФАЙЗЕНБАНК (БЪЛГАРИЯ) ЕАД; СИБАНК ЕАД; ЦЕНТРАЛНА КООПЕРАТИВНА БАНКА АД; ЮРОБАНК БЪЛГАРИЯ АД (Пощенска банка) и БАНКА ПИРЕОС БЪЛГАРИЯ АД. Търговските банки са поели ангажимент да осигурят облекчени условия за финансиране за предприятията, ползващи гаранции по ПРСР, като: по-ниски размери на договорните лихви - максимален годишен лихвен процент до 9,00%; кре-

гитополучателите не дължат такси и комисиони за разглеждане на искания за отпускане на кредити и обслужване на предоставените кредити; ускорена процедура за разглеждане на искания за кредит; достъп до банков ресурс на стартиращи предприятия и такива без кредитна история; облекчени изисквания към обезпеченията по кредитите, като се дава приоритет на обезпечаване с активи, предмет на проектите по ПРСР. Гаранциите по кредитите са със срок до 15 години. Аналогични кредитни гаранции се ползват от преди това по ОП „Рибарство и аквакултури“.

Новата инвестиционна програма, разработена от ББР и НГФ при ББР, е за инвестиционни и за оборотни кредити за предприемачи-собственици на МСП. Те кандидатстват пред банките за финансиране, които ще получават гаранции от НГФ по отпуснатите от тях заеми. Така изискванията за обезпеченията към крайните кредитополучатели би трябвало да бъдат облекчени. Очакванията са банките да предложат в ofertите си към НГФ, кандидатствайки за гаранционен портфейл, и по-ниски лихви, и преференциални такси и комисиони, при които ще отпускат заемите по тази програма. По нея са въведени нови правила, които ще допринесат за по-голяма гъвкавост, бързина и независимост на търговските банки при отпускането на гарантирани от НГФ кредити. Схемата предвижда още и увеличаване срока на гаранциите. Преди структурирането на програмата са проведени разговори с банките, за да се направят параметрите и атрактивни както за тях, така и за МСП.

Разработената нова гаранционна схема вече е активирана от Националния гаранционен фонд при Българска банка за развитие. 13 търговски банки участват в новата програма, като поради големия интерес схемата бе презаписана с 50 млн лева над очаквания ресурс. Гаранционната схема на дъщерното дружество на Българска банка за развитие ще покрива част от риска по отпускани заеми за инвестиции и оборотни средства, като този път е предоставена възможност за кандигатстване по проекти по всички оперативни програми. Така малките и средни фирми ще могат да получат кредити от търговските банки на стойност половин милиард лева. Схемата заработи в края на март 2014 г., когато бяха сключени гаранционни споразумения с банките-партньори.

Екипът на ББР се стреми да работи в партньорство с търговските банки за общо улесняване на достъпа до бизнес кредити от МСП и за понижаване на лихвените равнища. Партньорството се реализира както чрез програмите за индиректно финансиране (отпускане на ресурс на търговските банки, които го преотдават към крайни клиенти), така и чрез гаранционните схеми, предлагани от Националния гаранционен фонд. Микрокредитирането на МСП се осигурява със заеми от 3-200 хил лева, като предприемачът трябва да осигури собствено финансиране в размер на само 10% от стойността на проекта си, аgratisният период по обслужването на заема може да продължи до 12 месеца от датата на отпускането му.

2.6. Финансиране на МСП в Република България от Европейската Банка за Възстановяване и Развитие (ЕБВР).

ЕБВР е международна финансова институция, основана през 1991 г. за да подпомогне прехода към пазарна икономика в страните от Централна и Източна Европа. Освен в тях тя оперира общо в 35 държави от ОНД - страните от бившия Съветски Съюз, Монголия, Турция и някои арабски страни като Египет, Йордания, Мароко и Тунис. Акционери на банката са 64 държави и две организации (ЕС и ЕИБ). Тя има капитал от 30 милиарда евро, а Република България има в нея 0.8% дялово участие. ЕБВР е международно призната финансова институция и е готова да дели рисковете по проекти, вкл. и на т. нар. политически риск. Сътрудничеството с нея осигурява на МСП дългосрочна перспектива. Тя разполага с опитен местен екип от български експерти, който работи в офиса в София. Основната задача на ЕБВР е да подпомага прехода към пазарна икономика чрез финансиране на частния сектор, както и да мобилизира преки чужди инвестиции, а също и да осигурява по-добри общински услуги с крайна цел подобряване на жизнения стандарт на населението. ЕБВР финансира и проекти, които подобряват и зачитат околната среда и целят устойчиво развитие. Тя финансира също и бенефициенти, в т. ч. и МСП (предимно средни фирми), които имат много добра бизнес репутация и честота в отношенията си с клиентите, прозрачност в управлението; доказан опит в даден сектор и отлично познаване на пазара; ангажимент за акционерно участие от страна на клиента. Проектът, който се

предлага за финансиране трябва да е финансово рентабилен и да има изготвен добър бизнес план, съдържащ всички изискани от ЕБВР компоненти, както и МСП да е с устойчива кредитоспособност.

ЕБВР изисква кредитираното МСП да има готовност да бъдат вложени в него акционерни инвестиции под формата на дялово участие на банката, което са ключов фактор в бъдещата му дейност. По този начин ЕБВР си гарантира възвръщаемост на капитала. Друго изискване към МСП е да осигури добра доходност на проекта, което е ключов фактор при реализацията му, както и приемливо съотношение на покритие по обслужването на дълга му към банката.

От досегашната ѝ над 20-годишна практика може да се направи изводът, че всяко евро от ЕБВР, мобилизира приблизително три евро допълнително финансиране, което е съществено преимущество за бъдещата бизнесдейност на всяко МСП. Банката осигурява и безвъзмездни средства за подготовка и изпълнение на проекти. ЕБВР участва във финансирането на МСП по следните два начина:

1. чрез предоставяне на заеми, включително и с т. нар. старши, подчинен, младши (мецанин) или дълг, конвертируем в капитал, като се осигурява гъвкаво обезпечение на кредита, съобразено с потребностите на кредитополучателя. Този заем е възможно да се деноминира и в евро или щатски долари. Възможно е предоставяне на синдикиран кредит с други търговски банки. Заемите, отпуснати от ЕБВР са с матуритет срок от 1-15 години.

2. чрез дялово участие като предоставя акционерен капитал, осигурен от ЕБВР при спазване на определени изисквания. Този вид финансиране се предоставя за ограничен срок от време чрез обикновени или преференциални акции. Участието на ЕБВР е миноритарно, като тя осигурява гъвкава стратегия на излизане от капиталовото си участие. Предоставят се и т. нар. мецанин заеми. Те не са особено популярни у нас и представляват смесен вид финансиране, което е микс от дялово и гълово.

През 2013 г. ЕБВР е предоставявала кредити в България с общ размер на 174 млн евро. в следните предприятия: София-Мед (предприятието е с гръцки собственици и към категорията на големите) - 40 млн; Бони Холдинг със заем от 10.5 млн евро и от средно предприятие след усвояване на този кредит вече „поглежда“ към категорията на големите предприятия; Биомашин - 3 млн евро. Последните две предприятия са от групата на средните български фирми. ЕБВР е финансирала също и кредитни линии за енергийна ефективност в дома и за бизнеса в размер на 42 млн евро към български търговски банки, както и проект на община Варна за интегриран градски транспорт - 7.9 млн евро. ЕБВР е предоставила нов кредитен ресурс за Фонд ФЛАГ, който се отнася за общините от 35 млн евро. От тези кредитни линии могат да се възползват българските МСП, предимно от секторите „Строителство“ и „Търговия със строителни материали и климатична и отоплителна техника“, изпълняващи общински поръчки с ресурс от Фонд ФЛАГ, който служи за осигуряване на съфинан-

сиране на общините по европроекти, както и по отношение на енергийната ефективност.

Българските МСП могат да се възползват от финансиране от ЕБВР и чрез директен заем от ЕБВР - насочен за производство, услуги, износ, с чужд или местен партньор, както и чрез заем от българска търговска банка, на която ЕБВР е отпуснала кредитна линия за финансиране, като за: енергийна ефективност в дома; енергийна ефективност за конкурентноспособна индустрия (т. нар. Енергийна ефективност и зелена икономика); кредитна линия за малки и средни предприятия (МСП); партньорство за растеж и кредитна линия за търговско финансиране. ЕБВР участва във финансирането на програма „Зелена икономика и енергийна ефективност“, която е съвместна инициатива на МИЕ и ЕБВР, одобрена през 2012 г. Чрез нея се финансират МСП с оглед постигане на подобряване на енергийната ефективност на производствените процеси и на конкурентноспособността на българската индустрия. Тази програма обединява в един процес схема за безвъзмездна финансова помощ, финансирана със средства от Структурните фондове на ЕС и заемно финансиране от определените от ЕБВР търговски банки, които са: Алианц Банк, Банка ДСК, МКБ Юнион Банк, ПроКредит Банк, Райфайзен Банк УниКредит Булбанк, ОББ, Пощенска банка и Пиреос Банк. За тази цел ЕБВР предоставя пакет от кредитни линии на търговските банки-посредници в общ размер до 150 млн евро. Те са предназначени за предоставяне на заеми на МСП за проекти за енергоспестяващи мерки, но към този момент тази кредитна линия трудно се усвоява.

ЕБВР предоставя и други възможности - чрез дялово финансиране, което се предоставя на средни фирми, търсещи акционерно финансиране или реструктуриране на дълг. Тези средни предприятия може да се обърнат към 16 действащи акционерни фонда, които се финансират отчасти от ЕБВР, сред които: Emerging Europe Accession Fund; Regional Enterprise Fund 2012; 3TS CEE Fund III (с фокус върху технологиите); Mid Europa Fund IV; ADM CEECAT Recovery Fund; ARX PEF; Syntaxis Mezzanine Fund II; Resource Eastern European Equity Partners I; CEE Special Situations Fund; Bancroft 3; Accession Mezzanine Capital III (с т.нар. мецаннин или смесено финансиране - дялово и дългово); Emerging Europe Accession Fund; Meridiam Infrastructure Eastern Europe Fund (с акцент върху инфраструктурни проекти); Crescent Clean Energy (за възобновяема енергия); Darby Converging Europe Fund III (за мецаннин финансиране); Early Bird Digital East Fund (за МСП в начален стадий на развитие); Mid Europa Fund IV и Bulgaria Mezzanine Capital I (очаква се този фонд, който се разглежда и в друга точка на тази глава с наименование Рослайн Кепитал Партнерс да стартира през 2014 г.).

Малките и средни фирми, които търсят акционерно финансиране и/или заем, може да ползват Програмата на ЕБВР за местно предприемачество (Local Enterprise Facility), по която да получат заем и/или акционерно финансиране от 1-10 млн евро. МСП, които са строителни или проектантски фирми, могат да участват в тържни процедури по публични инфраструктурни и енергийни проекти, финансирани от

ЕБВР, както в България, така и в целия регион на операции (вкл. новите страни на операции от Северна Африка и Близкия Изток). Фирми могат да се регистрират като консултанти в базата данни на ЕБВР и да участват в избора на консултанти, предоставящи техническа помощ при подготовката и/или изпълнението на проекти, финансирани от ЕБВР в целия регион на операции.

2.7. Хоризонт 2020 - нова възможност за финансиране на българската индустрия и в частност МСП

До края на 2013 г. в ЕС функционираше Седма рамкова програма ЕС и ЕК отчете редица пропуски при прилагането ѝ. Те са в резултат на следните проблеми по отношение на реализирането на иновациите в ЕС:

1. По-малко от 50% от индустриалните партньори използват публично финансирани при изследователски проекти в стратегически области, а при МСП те са още по-малко;
2. Едва 22% от малките и средни предприятия, които участват в изследователски програми на ЕС са от групата на т. нар. стратегически иноватори;
3. Повечето учени се ангажират с индустрията, с оглед да продължат изследванията си, а не да комерсиализират знания в нови иновативни продукти;
4. Резултатите от техните изследвания впоследствие не се използват, тъй като проектите не са били предназначени за разработване;
5. Налице е силна връзка между интернационализация-

та и иновациите, но МСП не са запознати с програмите за подпомагане на интернационализацията и не се възползват от тях;

6. Информационната среда на европейските R&D програми (програми за наука и за развитие) е непривлекателна за МСП.

Ето защо бе разработена нова програма „Хоризонт 2020“, която замести Седма рамкова програма на ЕС. От декември 2013 г. е възможно българските научни организации, институти при БАН и СА, университетите, а също и МСП, да кандидатстват за финансиране по „Хоризонт 2020“. Налице са следните предимства на „Хоризонт 2020“ за МСП:

1. Специални проекти за МСП, които са насочени към обществените потребности и към базовите технологии;
2. Проектите, по които МСП могат да кандидатстват се отнасят за всички региони. Специално внимание се отделя на финансовата подкрепа на МСП по отношение опознаване на политиката, побратимяване, работа в мрежа, в допълнение към структурните фондове;
3. Подходяща схема за кандидатстване от няколко международни партньори, за които е възможен широк достъп до „Хоризонт 2020“, а също и стратегически инициативи в случай на взаимна полза;
4. Отнася се за всички форми на иновации, включително и социалните иновации и услуги не за пилотни проекти. Чрез проектите се цели стимулиране на търсенето чрез обществени поръчки, а също и стандартно внедряване на иновации.

Целта, поставена от ЕС и ЕК, която следва да се изпълни и чрез „Хоризонт 2020“ е до 2020 година 3% от бюджета на страните-членки да е предназначен за иновации. Част от тях следва да се инвестират от бизнеса. За изпълнението на тази цел е отделен бюджет от 79 млрд евро, който е значително завишен в сравнение с досегашната Седма рамкова програма (51 млрд евро). Променена бе и организацията на програмата, която е структурирана в три приоритета (стълба), както и обхватът ѝ, фокусиран освен в научни изследвания още и в иновации за бизнеса. Приет е вертикално линеен принцип на структура, както и на двугодишни програми, които са с тематична насоченост (досега по Седма рамкова програма те бяха едногодишни).

Участието на МСП е предвидено в рамките на конкретни проекти или в инструмента за МСП. За тази цел в конкурсите за научно-изследователски проекти има възможност за участие на „индустрията“. За целта е налице изрично изискване за участие на МСП. Има и нов подход при определяне на гранични условия за участие. При участие на МСП в пазарно инициирани изследвания максимално допустимото финансиране е до 7%, а при участие на МСП в научно-изследователски и иновативни дейности - до 13%.

Инструментът МСП е „Тип дейност“ за специфични проекти в рамките на сектор „Водещи позиции в промишлеността“ и на „Обществени предизвикателства“, които подкрепят следните три вида дейности:

- Концепция и предпроектна оценка
- Иновационни дейности
- Търговска реализация.

Основните характеристики на инструмента МСП се свеждат до неговата насоченост към всички видове иновативни МСП, които демонстрират силна амбиция да се развият и интернационализират. Налице е още една благоприятна възможност за кандидатстване от МСП, като кандидатите не се задължават последователно да обхванат и трите фази. Всеки етап е отворен за всички малки и средни предприятия. Те обхващат разработване на концепция и предпроектна оценка и включват следните възможни дейности за подкрепа:

- нови продукти, процеси, услуги и технологии;
- нови пазарни приложения на съществуващи технологии;
- съществуващи вече решения или Know-How в областта на IPR или препоръчани допълнителни дейности

Налице са следните три стълба в програма „Хоризонт 2020“:

1. Научни изследвания на границите на познанието
2. Водещи индустриални инициативи
3. Социални предизвикателства

Акцент за първи път се поставя на т. нар. социални предизвикателства, които обхващат здравеопазване; демографски промени и качество на живот; безопасност на храните; устойчиво земеделие; морски изслед-

вания и технологии; биоикономика; безопасна, чиста и ефективна енергия; интелигентен, зелен и интегриран транспорт; климатични промени; ресурсна ефективност и суровини и приобщаващи, иновативни и сигурни общества.

За финансовите инструменти по „Хоризонт 2020“ е характерно, че са насочени към: координационни и подкрепящи дейности; иновационни дейности; различни по обхват научни и иновационни проекти; индивидуални проекти; предпазарни дейности; търгове за иновативни решения; инструменти за МСП, а също и към инициативи за кофинансиране, като ERANET.

„Хоризонт 2020“ предоставя финансиране за съответни дейности, както следва:

- За научна и иновационна дейност се предоставят до 100% грантово финансиране;
- За демонстрационна дейност - 70% грантово финансиране;
- За т. нар. финансиране тип Overhead - 25%.

Времето за предоставяне на първото финансиране по „Хоризонт 2020“ е осем месеца. Налице са и други улеснения за бенефициентите в сравнение със Седма рамкова програма. Те се отнасят до следните случаи: не се изисква деклариране на получените суми от лихви; ДДС е легитимен и за тези бенефициенти, които не могат да го възстановят; по крътък период за превод - 30 дни след одобрение и по-опростена процедура на обжалване.

„Хоризонт 2020“ представлява една нова програма, обхващаща три различни предходни инициативи/програми, а именно: Седма рамкова програма (FP7), иновационната част от Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP и Европейския институт за иновации и технологии (EIT)). В нея е налице изразен фокус върху иновациите, като се финансират всички фази от изследванията до крайния пазар за всички форми на иновации. Тя се фокусира върху социалните предизвикателства в ЕС като здравеопазване, производство на чиста енергия и екологичен транспорт. Налице е и опростен достъп за всички фирми, университети, изследователски организации във всички държави-членки и извън тях.

Финансирането на иновациите в МСП чрез „Хоризонт 2020“ са от основните инструменти, които оказват директна подкрепа за изграждане на благоприятна среда за растеж на МСП. Инструментът за финансиране „Иновации в МСП“, е „специфичен за МСП“, с разпределен бюджет за участие в Социални предизвикателства; Лидерство в движещи и индустриални технологии, EUREKA/Eurostars, които са транснационални проекти за иновативни МСП и различни дейности за развитие и предоставяне на по-добри услуги в подкрепа на иновациите в МСП. Само едно МСП със стопанска цел или консорциум от малки и средни предприятия със стопанска цел могат да кандидатстват за финансиране по инструмента за МСП. Други партньори, като научно-изследователските организации (НИО) или по-големи компании могат да бъдат включени като трети страни или като подизпълнители.

В програмата „Хоризонт 2020“ са налице следните приоритети, за които са отделени средства в размер на:

1. Приоритет 1: Наука и изследвания (по него също МСП е възможно да са партньори):
 - а) за Европейски научноизследователски съвет и за т.нар. гранични изследвания на най-добри индивидуални екипи - 13,268 млрд евро;
 - б) за бъдещи и нововъзникващи технологии, в т. ч. и за съвместни научни изследвания за отваряне на нови иновационни области - 3,1 млрд евро;
 - в) за инициативата „Мария Кюри“, в т. ч. за осигуряване на възможности за обучение и професионално израстване - 5,572 млрд евро;
 - г) за създаване на европейски научно-изследователски инфраструктури (включително електронни) чрез осигуряване на достъп до съоръжения на световно равнище - 2,478 млрд евро.
 - г) за финансиране на дейностите и проектите чрез Европейския институт за иновации и технологии (EIT), в Будапеща в т. ч. и за комбиниране на научните изследвания, иновациите и обучението в общности за знания и иновации е отделена сумата 1,36 млрд евро. Други 1,44 млрд евро представляват втори транш, който ще се предостави след преглед на дейността, извършена след разходваните средства по първия транш. Общата сума е 2,8 млрд евро.
 - е) за дейностите на Съвместния изследователски център (JRC) - 1,962 млрд евро. Чрез неговата дейност се осигурява стабилна, обоснована база за политиките на ЕС.

2. Приоритет № 2: За Индустрията и МСП предложеното финансиране за периода 2014-2020 г. по „Хоризонт 2020“ е значително. ЕК отчита, че политическите цели на ЕС в областите: климат, околна среда, енергия, транспорт и други не могат да бъдат постигнати без иновации. До пробивни решения се достига благодарение на мултидисциплинарно сътрудничество, включително и в областта на социалните и хуманитарните науки. Отделените финансови ресурси в тази връзка са за:
- а) МСП в т. ч. базовите и промишлените технологии (т.нар. LEIT) - ИКТ, нанотехнологии, нови материали, биотехнологии, производство, космически технологии), - 13,781 млрд евро;
 - б) за осигуряване на достъп до рисково финансиране чрез привличане на частно финансиране и рисков капитал в сферата на научните изследвания и иновациите - 3,538 млрд евро;
 - в) за иновации в МСП чрез стимулиране на всички форми на иновации във всички видове МСП - 619 млн евро;
 - г) за досегашните програми на ЕС Еврика и Евростарс - 1,2 млрд евро.

Финансират се проекти в следните области:

1. Област на въздействие 1: Водещи позиции при базовите промишлени технологии. Инвестициите във висококачествените научни изследвания, демонстрационни дейности и иновациите могат да се извършват в следните базови и промишлени технологии:

- а) Информационни и комуникационни технологии („ИКТ“).
- б) Нови материали
- в) Биотехнологии

Област 2:

2. Нови производства и обработки

За Приоритет № 2, който е свързан с водещите позиции в промишлеността е характерно също, че:

1. Налице са стратегически инвестиции в ключови технологии (напредничави производства, микроелектроника); внедряване на иновации в съществуващи и възникващи сектори.
2. В голяма степен задоволяване на потребностите на ЕС от привличането на повече частни инвестиции в изследвания и иновации.
3. Отговор на потребностите на ЕС от повече иновативни МСП. Това би довело до по-голям растеж на БНП в страните от ЕК и до разкриване на нови работни места.

Много съществен нов момент в „Хоризонт 2020“ е, че за разлика от Седма рамкова програма, едно българско предприятие, включително и МСП, ще е възможно да кандидатства самостоятелно, без да се налага да търси чуждестранни партньори, както бе досега и това бе доста трудно. Това ще се осъществи и с помощта на специално разработен нов инструмент за ТЪРСЕНЕ НА ПАРТНЬОРИ ОТ МСП и НАУЧНИ ОРГАНИЗАЦИИ И УНИВЕРСИТЕТИ ЧРЕЗ ПЛАТФОРМА „Vision 2020“. Той позволява и търсенето на партньори

с цел кандидатстване по програма „Хоризонт 2020“. В платформата „Vision 2020“ могат да се включат български фирми, които желаят да бъдат партньори в проекти, или такива, които сами разработват проектни предложения и търсят партньори. „Vision2020“ е глобална платформа, която позволява изследователските организации и компании да участват ефективно в „Хоризонт 2020“. Тя обединява водещи участници по „Хоризонт 2020“ от университети, изследователски организации, малки и средни предприятия, и корпорации с цел добавянето на стойност и осигуряване на устойчиво финансиране. За включването на МСП във „Vision 2020“ е налице незначителна регистрационна такса.

3. Приоритет № 3. За отделните отрасли в икономиката на страните от ЕС е предвидено финансиране в размер на милиони евро) за здравеопазване, за разрешаване на демографските промени в страните от ЕС и за повишаване на благосъстоянието на гражданите на ЕС - 8, 033 млрд евро;
- а) за здравеопазване, за разрешаване на демографските промени в страните от ЕС и за повишаване на благосъстоянието на гражданите на ЕС - 8,033 млрд евро;
 - б) за осигуряване на продоволствена сигурност чрез постигане на устойчиво земеделие и за развитие биоикономика - 4, 152 млрд евро;
 - в) за осигуряване на сигурна, чиста и ефективна енергия - 5, 782 млрд евро;
 - г) за постигане на интелигентен, екосъобразен и интегриран транспорт - 6, 802 млрд евро.

- г) за осигуряване на действия във връзка с климата и осигуряване на ресурсна и суровинна ефективност - 3,160 млрд евро;
- е) за постигане на приобщаващи, иновационни и сигурни общества - 3,819 млрд евро.
- ж) допълнително 1,788 млрд евро се отделят за осигуряване на ядрена безопасност и сигурност;
- и) Общо за т. нар. LEIT финансиране са отделени близо 6 млрд евро. Те са предназначени за иновационни дейности на различни нива на рисковите дейности. Средствата за рисковото финансиране са от „Хоризонт 2020“ и от програма COSME. Предстои сключване на договор с ЕИБ и с ЕИФ за управлението на този ресурс.

Програма „Хоризонт 2020“ финансира предпроектното проучване, което включва и т. нар. осъществяемост на патента или полезния модел, както и научно-изследователската и развойна дейност и демонстрацията на прототипа, разработен от колектива. Изработката на продукта не се финансира по „Хоризонт 2020“ и тя е за сметка на бенефициента. Също така е възможно да кандидатства едно предприятие, но продукцията му да има въздействие в други страни, т. е. да има износ или трансфер на технологии в други страни.

Фазите от производствения процес при МСП, които програма „Хоризонт 2020“ финансира, са съответно:

Фаза № 1. При нея се финансира предпроектното проучване (Lump Sum) Срокът, за който следва да се

осъществява е с продължителност от шест месеца. Сумата, която бенефициентите получават при първата фаза е 50 000 евро. За бенефициентите - МСП при ФАЗА № 1 е характерно, че те следва да осъществят:

- а) предпроектно проучване на технологичната, практическа и икономическа приложимост на иновативната идея/концепция, представляваща значителна новост за съответния сектор (нов продукт, процес, дизайн, услуга, технология, ново пазарно приложение на съществуваща технология);
- б) дейностите могат да включват оценка на риска, пазарно проучване, привличане на клиенти, управление на интелектуалната собственост, разработка на иновационна стратегия, търсене на партньори, осъществимост на концепцията.

Фаза № 2. При втората фаза се предоставят от 500 хил евро до 2,5 млн евро. 70% е финансирането е от „Хоризонт 2020“, а 30% е съфинансирането от МСП. При нея следва да се изработи прототип за срок между 12-24 месеца. За ФАЗА 2 е характерно също, че тя подкрепя иновативни проекти, които отговарят на насочеността на „Хоризонт 2020“ и които демонстрират висок потенциал, подкрепен и със стратегически бизнес план. Дейностите следва да са фокусирани върху иновативни аспекти като: демонстрация, тестване, прототипи, пилотни проекти и мащабиране, дизайн, пускане на пазара и други дейности за индустриална готовност и комерсиализация на иновативната идея, като могат да включват и елемент на научни изследвания. Предложенията

трябва да се основават на бизнес план, разработен предварително или във Фаза № 1. Особено внимание трябва да се обърне на интелектуалната собственост и защитата, и да се предоставят убедителни мерки за успешна бъдеща пазарна реализация. Чрез реализацията на проекти по „Хоризонт 2020“ от МСП се осъществява успешно внедряване на иновативни решения, както и се улеснява достъпът им до подпомагането със значителни средства от европейския бюджет на техния частен капитал, осигуряват им се първи клиенти, както им се осигурява предлагане от тях на поддържащи услуги. Чрез EEN се предлага 7-дневен пакет за подпомагане, за което са предвидени 5 млн евро за 2014-2016 г. Предвижда се 4000 МСП от ЕС да получат пакети за услуги, които включват и 5-дневни целеви консултации. От този ресурс могат да се възползват общо 299 български МСП, като за 2014 г. - 23 МСП, а за останалите от 2015 до 2020 години - по 46 български МСП.

Налице са и други възможности за участие на български МСП в „Хоризонт 2020“. Една от тях е чрез съвместното европейско предприятие ECSEL. За финансиране също са включени следните пет стратегически области: въздухоплаване и въздушен транспорт; обществено здраве; горивни клетки и водородни технологии; вградени изчислителни системи и наноелектроника. Участието на МСП от нашата страна е нова възможност и перспектива за иновативната индустрия в България. Тя може да се осъществи чрез съвместна технологична инициатива (СТИ) за публично-частни партньорства (ПЧП) в промишлените науч-

ни изследвания на европейско равнище. Те са създадени през 2007-2008 г. и са използвани по Седма рамкова програма. Съвместното предприятие ECSEL е успешна форма за публично-частно партньорство в областта на електронните компоненти и системи. Учредено е на 05 юни 2014 г. и ще продължи да съществува десет години. То ще обединява проектите ENIAC и ARTEMIS JUs в областта на нанотехнологиите и възрастните системи, и ще включва Европейската технологична платформа за интегриране на интелигентни системи – EroSS.

Съвместното предприятие ECSEL подбира проекти от отделните страни-членки на ЕС чрез открити годишни покани за участие в конкурси, като следват процедура за представяне и оценяване на предложения на един или два етапа. Те предоставят финансиране за съвместни проекти и осъществяват координационни и спомагателни дейности. През 2012 г. големите дружества, които участваха, представляваха 31,1% от всички участници, а МСП - 30%. МСП участват с конкретни теми за научни изследвания на съвместните предприятия (СП) по съвместните технологични инициативи (СТИ). Това се дължи на стабилността и приемствеността на научно-изследователската и иновационната среда, условията за финансиране и участието на по-големи вериги за създаване на добавена стойност. По линия на двете предприятия, които се обединиха в ECSEL МСП получиха около 170 млн евро, което представлява приблизително 27% от цялото финансиране от страна на ЕС, предоставено след оценката. За сравнение - участието на МСП в специалната

програма „Сътрудничество“ на Седма рамкова програма (действала през 2012 г.) възлизаше на 19%. Повиши се и ефективността на МСП от 35% на 44%.

Налице са следните възможности за кандидатстване на МСП в съвместни предприятия, създадени от ЕС, едно от които eECSEL:

1. СП „Въздухоплаване и въздушен транспорт (Чисто небе)“ (Clean Sky JU). Неговата цел е да се повиши конкурентноспособността на европейския въздухоплавателен сектор и същевременно да се намалят вредните емисии и шумът от самолетите. Пример: Пред СП „Чисто небе“ е поставена задачата да се намали шума, както и емисиите на CO₂ с 50%, а на NO_x - с 80%. СП, свързано с Инициативата за иновативни лекарства (IMI JU). Пред неговите създатели е поставена целта да се подкрепи разработването на по-добри и по-безопасни лекарства за пациентите. Пример: Основна задача е създаване на устройство за бърза диагностика (за по-малко от половин час) на вида на инфекцията, от която страдат пациентите, както и спешно установяване на вида на необходимото им лечение.
2. СП „Горивни клетки и водород“ (СП ГКВ) (FCN JU). Неговото създаване е с оглед да се постигне ускоряване на развитието и внедряването на технологии в областта на горивните клетки и водорода. Пример: едно МСП разработи: H2Station (станции за зареждане с водород на автомобили, автобуси и др.) и H2Drive (системи от горивни клетки за товаро-разтоварни машини. СП «ГКВ» е подало досега 13 заявки за патенти.

3. СП „Взградени изчислителни системи“ (ARTEMIS JU). Неговото създаване е с оглед подпомагане на европейската промишленост да укрепи и засили своите водещи позиции в тази област. В последните няколко години все повече МСП се включват в мрежи от заинтересовани страни за създаване на прототипи и опитни образци, експерименти и полеви изпитвания. Те постигат намаляване на развойните разходи и ускоряване на подготовката за пускане на пазара на произведените от тях продукти.
4. СП „Наноелектроника“ (ENIAC JU). Пред неговите създатели е поставена целта, с която следва да се постигне много високата степен на миниатюризация, необходима за следващото поколение наноелектронни елементи. Пример: пускане в експлоатация, оценката и подбор на пет производствени пилотни линии. Съответните проекти включват съвременна среда за научно-изследователска и развойна дейност (НИРД), позволяваща изпитването и демонстрирането на нови технологии в условия, близки до производствените.

В подобни предприятия участват и част от ангажираните учени и предприемачи от следните проекти:

1. Проект POLLUX - Process Oriented Electronic Control Units for Electric Vehicles. Целта на проекта е изработка на многосистемна платформа за взградени системи в реално време. Изработват се разпределени взградени системи в реално време за електрически превозни средства от следващото поколение.

Използва се метод за проектиране въз основа на компоненти, както и се осъществява тяхното програмиране.

2. Проект eSONIA - Embedded Service-Oriented Monitoring, Diagnostics and Control: Towards the Asset-Aware and SelfRecovery Factory. Колективът, ангажиран с проекта има за цел създаване на производствена инсталация, която да е способна да се адаптира към ресурсите и да се самовъзстановява чрез повсеместни разнородни вградени устройства на основата на IPv6. Тази инсталация предоставя вътрешни специализирани услуги, които са свързани помежду си чрез уред, който се нарича мидълуер.
3. Проект IMPROVE. Той се отнася за изчислителни модели за поведението и историята на оборудването, позволяващи виртуална метрология, прогнозиране на техническото обслужване и планиране на адаптивен контрол, за да се подобри производителността, стабилността, възпроизводимостта и цялостната ефективност на производството на полупроводникови пластини. В рамките на IMPROVE шест производители с дейност в Европа, работиха съвместно с 14 научно-изследователски лаборатории към институции или висши учебни заведения и 10 доставчици на промишлени решения. Тясна основна задача е постигане на значителен напредък в свързаните с производството науки и готовност за конкуренция въз основа на ефективността и иновациите.
4. Проект LENS. При него се използват върхови постижения на литографията. На практика това представлява основната технология за миниатюризация на полупроводниковите прибори. Сложността на съ-

ответното оборудване и разходите по него бързо се увеличават с намаляване на размера на структурите. В рамките на LENS успешно бе доказана приложимостта на традиционната имерсионна литография за поне още два технологични размера чрез използване на двойна експозиция или техники за удвояване на стъпката. Това ще позволи своевременно и икономически ефективното разработване на следващите поколения полупроводникови прибори.

В подобни проекти досега общият брой на участниците е 631, а броят на финансираните проекти са 326. 106 МСП са с финансирани проекти или 32,5% от броя на участниците във финансираните проекти т. е. 47% е процентът на ефективност сред кандидатствалите МСП.

Предстоящо е обявяването и нови възможности за финансиране на МСП, неотдавна представени в София. Те включват настоящите и бъдещите дейности на Европейския институт за иновации и технологии в Будапеща. Презентацията бе изнесена от Жозе Мануел Лесета, директор на института, който представи успешните общности за знания и иновации (Knowledge and Innovation Communities) - опит и достижения по отношение на: климат; ИКТ лаборатории и иновациите в енергетиката. Представена бе и съвместната инициатива ЕВРИКА, която бе действаща и в периода 2007-2013 г., но не бе добре позната за българските МСП, независимо че предоставя редица инструменти за подкрепа на иновациите.

Съпътстващи финансиране и европейски програми за МСП са: Програмата за конкурентноспособност на предприятията и за МСП (COSME) 2014-2020 г. и Рамковата програма за конкурентноспособност и иновации (CIP). Последната е насочена основно към малките и средните предприятия като подкрепя иновационните дейности (включително екоиновациите), осигурява по-добър достъп до финансиране и предоставя бизнес услуги на регионално равнище. Програма COSME насърчава по-ефективното възприемане и използване на информационните и комуникационните технологии и помага за развитието на информационното общество, както и по-широката употреба на възобновяема енергия и енергийната ефективност. Досега за COSME в периода 2007-2013 г. бяха отделени - 3 621 милиона евро. CIP се разделя на три оперативни програми. Всяка от програмите има своите специфични цели, допринасящи за конкурентноспособността и иновационен капацитет на предприятията в дадена област, като например информационни и комуникационни технологии или устойчива енергия: Програма за предприемачество и иновации (ППИ); Програма „Подкрепа за ИКТ политики“ (ИКТ-ППП) и Програма „Интелигентна енергия - Европа“ (ИЕЕ)

2.7.1. Финансови инструменти за рисково финансиране на МСП по програма Хоризонт 2020.

Налице са редица възможности за реализиране на схеми за финансов инженеринг по „Хоризонт 2020“. Финансови инструменти за споделяне на риска, одобрени от Европейския съвет са гаранция на порт-

фейли от нови заеми за МСП като инструмент за секюритизация на портфейли от нови, така и съществуващи заеми на МСП. Един от тях е чрез т. нар. РИСК ШЕРИНГ ИНСТРУМЕНТ. По този начин бе финансирана от ЕИБ Първа инвестиционна банка с 15 млн евро. през 2013 г. Тази сума бе предназначена за рисково финансиране на иновативни компании, които трудно биха намерили друго финансиране, тъй като са трудно банкируеми. Чрез т.нар. област на въздействие 2: Достъпът до рисково финансиране се подобрява в научни изследвания и иновации чрез предоставяне на финансови инструменти; заеми; гаранции и дялово финансиране. Понастоящем се използва RSI (Er Ec Añ). Ще бъдат отворени процедури за банки от всяка страна-членка на ЕС. Няма да има национални локации. Например втората банка по големина на активите в ЕС УниКредит, Милано може да кандидатства за определен финансов ресурс, а дъщерната ѝ банка у нас УниКредитБулбанк - да получи част от ресурса. Възможно е по COSME (Косми) и по „Хоризонт 2020“ да има заделени директно за България средства за рисково финансиране. Може надфинансирането по структурните фондове на ЕС да се надфинансира от COSME и от „Хоризонт 2020“. Необходимо е да се имат предвид поясненията на следните термини, които са използвани в тази точка:

1. ESIF е събирателен термин за структурните фондове за 2014-2020. European Structural and Investment Funds (ESIF) включва: European Social Fund (ESF) и European Regional Development Fund (ERDF);
2. Originator е финансовият посредник, който създава кредита. Той поема поне 20% от риска от загуба,

- а до 80% от риска се поемат от структурните фондове (както и в момента е по Джъръми);
3. От ESIF фондовете за България в настоящия програмен период може да се алокира бюджет за SME Инициативата (както е по Джъръми). Решението е на всяка отделна страна-членка на ЕС. Към националния ресурс от структурните фондове се добавя директно финансиране от бюджета на ЕС (не от ESIF) по COSME и "Хоризонт 2020", както и собствен ресурс на ЕИФ и ЕИБ. Именно този допълнителен ресурс се приема за съфинансиране на ESIF средствата, поради което България няма да има ангажимент за 15% съфинансиране на структурните фондове, насочени към SME Initiative.

Налице са и други възможности за финансиране на МСП, като SME Initiative. Тя ще има сходен характер като инициативата „Джъръми“. Тя се отнася за гаранционен продукт за кредити. Например заделят се от ОП „Иновации и конкурентоспособност“ 100 млн евро, а от „Косми“ и „Хоризонт 2020“ се добавят още 20-30 млн евро. Левъриджът е от 5 до 10 пъти. Основният риск ще се поеме освен от ЕИФ, също и от ЕИБ. SME Initiative функционира по следния начин: В случай, че държавата реши да финансира с 85 млн евро от ESIF новата инициатива, няма да кофинансира с още 15 млн евро. Същевременно към SME Initiative ресурса за България ще се добави ресурс от COSME и „Хоризонт 2020“, както и собствен и нов ресурс на ЕИФ. Така общият ресурс за инициативата може да надхвърли 100 млн евро и да се създаде поне от 500 млн евро кредитен портфейл. За осъществяването ѝ

се дава мандат на ЕИФ. Тя представлява нов гаранционен продукт за кредити. ЕИФ И ЕИБ ще участват във финансирането на МСП по този рег със:

- а) Собствени средства (чрез гаранции и преки инвестиции)
- б) Експертиза по структуриране на сделката, изпълнение, прилагане и мониторинг в целия ЕС.

Пример: Паричен ресурс от 100 млн евро би се финансирал с 85 млн евро от ESIF (ERDF както е в момента) и 15 млн евро от националния бюджет. Ако се използва за т. нар. Джеръми гаранции, с този ресурс ще се създаде портфейл с 5 пъти ливъридж, т. е. 500 млн евро (5 пъти ливъридж на структурните фондове и 5 пъти ливъридж на националното съфинансиране). Ливъридж ефектът се получава от тавана за загуби в портфейла (в момента е 25%). Ако този таван се вдигне по-високо, защитата от загуби се увеличава, но ливъриджът респективно намалява.

В зависимост от това колко голяма част от риска се покрива след First Loss Piece, портфейлът може да е по-голям от 500 млн евро - примерно 850 млн евро. В такъв случай ливъриджът става 10 пъти (на 85 млн евро финансиране от ESIF, тъй като няма национално съфинансиране). По „Джеръми“, ако ливъриджът се покачи над 5 пъти, таванът на гаранционното покритие намалява. Тук, при SME Initiative едновременно и ливъриджът расте, и гаранционното покритие расте. Необходимо е да се имат предвид следните предимства от прилагането на ливъриджа, които се свеждат до:

- България спестява 15 млн евро национално кофинансиране, които може да използва за други политики;
- може да ползва описаните по-горе преференции не само с ресурс за подкрепа на МСП по оперативната програма за бизнеса, която функционира от 2014 г. „Иновации и конкурентноспособност“, но и примерно за подкрепа на селскостопанските производители по ПРСР или по другите оперативни програми;
- банките получават покритие с гаранция на 80% от всяка загуба в портфейла, без таван - съответно срещу ангажимент за още по-големи финансови ползи за МСП - още по-ниски обезпечения и по-ниски лихви (отколкото сега по ДЖЕРЪМИ гаранциите);
- на банките ще се вмени ангажимент да кредитират по-рискови и по-иновативни проекти - тъй като ще получат 80% защита без ограничения. В момента те трябва да балансират риска в Джеръми портфейла, тъй като при загуби над тавана, защитата с портфейлни гаранции няма стойност.

Инициативата за новия начин на рисково финансиране за МСП по „Хоризонт 2020“ е е предвидено да функционира през 2014 г. по следния график:

- а) Октомври 2013 - Тестване на пазара. Окончателно приемане от ЕК на графика;
- б) Декември 2013 - Решение за участие на гържавите - членки. Извършване на предварителна оценка (Тя включва и отчитането на пазарните пропуски);

- в) Първо и второ тримесечие на 2014 г - Преговори за сключване на споразумение за финансиране с участващите държави-членки на ЕС;
- г) Третото тримесечие на 2014 г.: Преговори с националните банки на страните-членки на ЕС. Осъществяването на първоначалните трансакции ще се осъществи непосредствено след това.

Механизмът за гарантиране на МСП се осъществява чрез осигуряване на портфейлни гаранции. Те се предоставят без да е налице наличие на таван и на практика представляват частично облекчение на капиталата на банките. По този начин се освобождава банков ресурс, с който те могат да изградят нови портфейли от заеми, гаранции за заеми и лизинг за МСП. Допустими се дъва типа гаранции: преки и на- срещни. По отношение на описанието на гаранциите е характерно, че:

1. Инициаторът постепенно изгражда портфейл от заеми за МСП.
2. ЕИФ издава портфейлни гаранции без таван и раз- пределя (хеджира) риска с различни рискови взема- ния:
 - ESIF: при първа загуба;
 - ESIF и европейските програми (COSME/„Хоризонт 2020“): при втора загуба на траншовете, свързани с гаранциите;
 - ЕИФ и респективно собствени средства: при т. нар. горен или мецанин транш.
 - ЕИБ, респективно националните (възможно е и регионални) банки за развитие, а също и частни инвеститори.

3. Финансовият инструмент може да покрие до 80% от всеки заем, включен в портфейла.
4. МСП (инициаторът) следва да покрие поне 20% от всеки заем, включен в гаранционния портфейл. Инициаторът ще трябва да докаже ползата на инструмента за МСП под формата на приемане на по-високи рискови клиенти, намаляване на изискванията за обезпечение и/или намалено ценообразуване.

Основната цел при прилагането на тези финансови инструменти е подобряването на достъпа на МСП до финансиране. Това ще стане чрез преодоляване на предизвикателствата, пред които са изправени банките, които възпрепятстват техния достъп до кредити с по-благоприятни лихвени равнища. Чрез механизма за гарантиране на МСП ще се постигнат и следните цели:

1. Покриват се 80% от загубите от неизплатени заеми (без таван на ниво портфейл). Насочва се също и кредитният риск към липсата на обезпечение на ниво МСП.
2. Осигуряват се и капиталови облекчения за банките. Това се дължи и на участието на ЕИФ (0% рисково тегло на гарантираната част на всеки кредит по CRD IV) и допринася за насочване на недостига на капитал на ниво банки.

Подобрява се достъпът до финансиране за малките и средни предприятия, които се материализира чрез постигане на атрактивна цена на гаранцията. Това се постига и поради нулевото ценообразуване

при регистриране на първа загуба, покривана от ESIF, а също и на атрактивните цени за участие при регистриране на евентуална втора загуба. Тогава тя се покрива от ESIF, а така също са налице конкурентни цени, постигнати благодарение на участието на ЕИФ. Чрез предоставените гаранции МСП, класифицирани от банките като високорискови, получават достъп до сравнително евтини кредити, предоставени при намалени изисквания за обезпечение. Подобряват се условията по кредитите, като лихвените равнища. Налице са и много строги условия за разходването на средствата от ЕС от „Хоризонт 2020“. Съществуват и по-гъвкави критерии за допустимост, при които няма да се прилагат географски ограничения, ще се предоставят кредити за оборотен капитал и ще бъдат разрешени и кредитни линии за МСП. При използването на посочените финансови инструменти са налице и следните ограничения:

1. Не се осигурява допълнителна ликвидност на банките. За сметка на това кредитните гаранции може да се комбинират с ново финансиране от ЕИБ и други.
2. Кредитните гаранции по този ред се отнасят само за новите заеми за МСП.
3. Осигурява се постепенно капиталово облекчаване за банките, тъй като портфейлите им от нови кредити за МСП са в процес на изграждане.

За постигане на оптимална финансова полза за малките и средни предприятия е необходимо да се спазят следните условия при прилагането на втория вид - СЕКЮРИТИЗАЦИЯ. В близките години за България не се

предвижда да се осъществява секюритизация, но това не е изключено да се реализира на един по-следващ етап. Чрез секюритизацията се постига:

1. Целта на секюритизацията е подобряване на достъпа до финансиране за МСП и по-безпрепятствено посрещане от тяхна страна на предизвикателствата, пред които са изправени банките. Възпрепятства се и стремежът на банките за по-високи лихви чрез:
 - а) постигане на диверсификация на източниците на финансиране на банките чрез осигуряване на техен достъп до дълговите капиталови пазари;
 - б) капиталови облекчения на банките, чрез прехвърляне на риска към трети страни;
 - в) „съживяване“ на пазара на секюритизирани активи, собственост на МСП в ЕС;
 - г) освобождаване на капацитет за кредитиране, както и създаване на по-значителен баланс от активи на МСП, което позволява да има ресурс за ново кредитиране;
 - д) постигане на по-атрактивни цени на кредита (кредити при по-благоприятни лихви) за кредитополучателите - МСП;
 - е) постигане на следните параметри: на ESIF участието на Junior транш - при нулеви разходи, а на Mezzanine транш - при устойчиви разходи.
 - ж) постигат се конкурентни условия, предоставени от групата на ЕИБ при мецанин финансирането.
 - з) постигане на нов вид финансиране на МСП, а те от своя страна са стимулирани от по-гъвкави критерии за допустимост и участие на първоизточника;

и) използват се и допълнително мобилизирани ресурси за отпускане на нови заеми.

Необходимо е да се има предвид, че участието в мениджмънта на новите финансови инструменти по „Хоризонт 2020“ на ЕИБ и ЕИФ допринася за:

1. Професионална експертиза в структурирането, изпълнението, прилагането и мониторинга на гаранциите, секюритизацията на програмите за насърчаване на МСП на равнище ЕС.
2. Извършване на анализ и мониторинг на прехвърлянето на финансови ползи (например чрез намаляване на разходите за финансиране и/или намаляване на обезпечението);
3. Привеждане на интересите на банката с тези на бенефициента, с оглед на ефективното прилагане на новите финансови инструменти;
4. Намесата на групата на ЕИБ осигурява рисково претеглени гаранции на практика с нулев риск за финансовите институции поради:
 - а) липса на допълнителни разходи за сметка на националния бюджет;
 - б) липса на увеличение на експозицията на посредниците на суверенния риск;
 - в) наличие на възможност за частните инвеститори да инвестират в специфични финансови инструменти. По този начин се предлагат нови дългосрочни източници за финансиране на МСП, които имат за тях особено важно значение.

Предимства за държавите-членки на ЕС при прилагането на финансовите инструменти за рисковото финансиране по „Хоризонт 2020“ и „Косми“:

1. Инициативата за финансиране на МСП от COSME/ „Хоризонт 2020“ не изисква съфинансиране от държавите-членки с национални средства и по този начин се спестяват средства от националния бюджет за други цели.
2. Изграждането на съществуващата правна рамка (COSME / „Хоризонт 2020“), позволява бързо изпълнение, както и значително въздействие за МСП.
3. Отстраняват се някои от най-важните фактори, възпрепятстващи кредитния растеж чрез осигуряване на защита от загуба на заемни средства, както и постигането на капиталови облекчения и относително добра ликвидност.
4. Предлагат се атрактивни цени за финансовите институции, а също и съответни обезщетения (отстъпки) за бенефициетите - МСП.
5. Налагат се строги условия за отпускане на нови заеми за МСП, както и на „такси“ за поети задължения в случай на неспазване на постигането на целевите обеми и по този начин се осигурява ангажимент на инициаторите.
6. Позволява се преустановяване на Споразумението за финансиране, в случай на липса на пазарен интерес, както и възможност отново да се използва бюджета ESIF за други проекти, свързани с МСП.
7. Позволява се допълване с други национални ресурси. Принос към инициативата с таван от 7% на разпределение на държавата-членка от ESIF.

-
8. Интервенциите по инициатива на МСП ще бъдат признати за държавни помощи, съвместими въз основа на предварителната оценка на ЕК за:
- а) намалена административна тежест;
 - б) капацитетът на МСП да получи други форми на държавна помощ, остава незасегната;
 - в) осигуряване на гъвкавост, както и способност да се отговори както на потребностите на МСП, така и на финансовите посредници;
 - г) осигуряване на критерии за допустимост и на индивидуални решения за специфичните нужди на всеки пазар, респективно всеки регион.
9. Сделките съответно са:
- а) избрани, след провеждането на прозрачни конкурсни процедури;
 - б) структурирани са индивидуално, с цел да се максимизира добавената стойност на МСП, както и да се увеличи скоростта на изпълнението на съответната сделка.

2.8. Други възможности за финансиране на МСП

Налице са и някои други възможности за финансиране на МСП, част от които са почти непознати на повечето български предприемачи и особено на тези от малкия и средния бизнес. Някои от тези възможности са:

2.8.1. Фонд „Енергийна ефективност и възобновяеми източници“ (ФЕЕВИ).

Фондът е създаден на базата на Закона за енергийната ефективност, който е от февруари 2004 г.

Той функционира като юридическо лице, независимо от държавните институции и осъществява своята дейност, съгласно разпоредбите на Закона за енергийната ефективност, Закона за енергията от възобновяеми източници и споразуменията с донорите и не е част от консолидирания държавен бюджет. ФЕЕВИ е първоначално капитализиран изцяло с грантови средства, получени от различни донорски програми. Основни донори са: Глобалният Екологичен Фонд на ООН, Международната банка за възстановяване и развитие (част от групата на Световната Банка) - с 10 млн долара, правителството на Република Австрия - с 1,5 млн евро, правителството на България - с 3 млн лв и частни български спонсори. ФЕЕВИ изпълнява функциите на финансираща институция за предоставяне на кредити и гаранции по кредити, предимно на МСП, както и на център за консултации. ФЕЕВИ оказва съдействие на българските фирми, общини и частни лица в изготвянето на инвестиционни проекти за енергийна ефективност. Фондът предоставя финансиране, съфинансиране или гарантиране пред други финансови институции. Основен принцип в управлението на ФЕЕВИ е публично-частното партньорство. Фондът функционира по ред и правила, разработени с техническата помощ, предоставена от Световната банка и одобрени от МС.

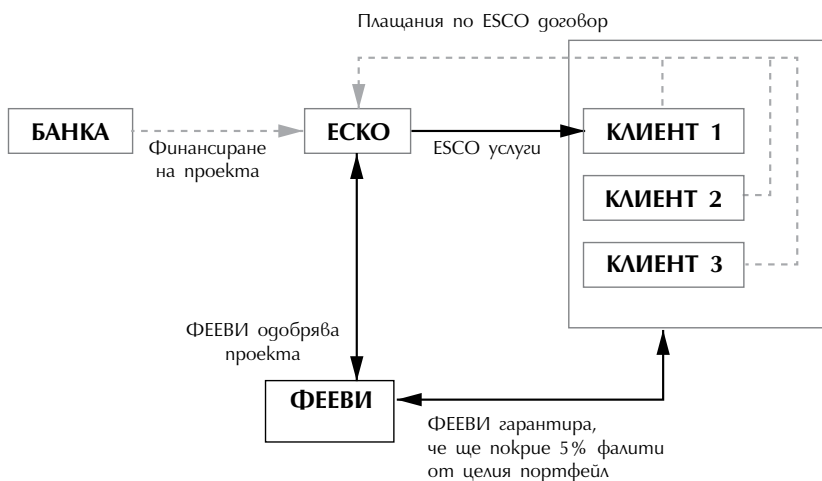
Фондът е финансирал следните обекти към 01.09.2013 г:

Фонд "Енергийна ефективност и възобновяеми източници"	Брой на проектите	Обем проекти в млн лв.	Обем финансирани от ФЕЕВИ в млн лв.
Финансирани проекти	160	64.8	43.87
Общини	91	34.9	22.9
Корпоративни клиенти	50	17.4	12.3
Болници	9	8.4	5.9
Университети и др.	10	4.0	2.8
Кредитни гаранции	32	22.9	3.8
Портфейлна гаранция по ЕСКО проекти	29	16.9	0.6
Частични кредитни гаранции (по договори за кредит)	3	5.9	3.2

Друго важно направление, което е застъпено от фонда е предоставянето на портфейлни гаранции за:

- 1) Портфейлни гаранции за компании за енергийни услуги (ESCO) - за привличане на повече ESCO фирми в този бизнес и за осигуряване на по-добри условия за работа на ESCO фирмите чрез гарантиране на риска от страна на техните партньори - бенефициенти по проектите.
- 2) Портфейлни гаранции за саниране на многофамилни жилищни сгради - за начален тласък на пазара на инвестиции, свързани с енергийната ефективност, в жилищния сектор, чрез осигуряване на пазарни продукти, преодоляващи липсата на национално законодателство в тази област.

За МСП се предоставят т. нар. ESCO портфейлни гаранции по схемата:



Портфейл: 10 000 000 лв.
 Гаранция: 500 000 лв. (5% от портфейла)
 Срок: 5 години

Обичайната практика на ESCO фирмите е да се явят на търг за един проект, а след това да се обърнат към банка за осигуряване на финансирането му или да имат готова линия за финансиране, която да обезпечават с проекти. Недостатъкът на този подход е, че типичните ESCO фирми разчитат до голяма степен на дългови инструменти за финансиране на договорите за изпълнение. Това изисква паричните им потоци от бизнеса да бъдат много прецизно бюджетирани и разчетени по време. Забавени плащания или необслужвани кредити от страна на клиентите могат сериозно да нарушат обслужването на дълговете на самата ESCO фирма. С ESCO портфейлните гаранции на ФЕЕВИ се поема част от риска на ESCO фирмата и се гарантира, че ще се покрият подобни смущения във вземанията на ESCO.

2.8.2. Национален иновационен фонд (НИФ)

НИФ се администрира от ИАНМСП при МИЕ. Средства за него се предвиждат в държавния бюджет като част от бюджета на МИЕ. Националният иновационен фонд (НИФ) бе учреден през 2005 г. След 2008 г. фондът временно спира да субсидира нови проекти, тъй като в бюджета не са предвидени средства за тази дейност. Едва през 2010 г. Министерският съвет предостави на фонда четири млн лева за финансиране на вече сключени договори с иновативни предприятия. През 2011 г. правителството отпусна нови пет млн лева, но пак за разплащане на одобрени преди години проекти. През 2012 г. фондът обяви шеста конкурсна сесия. На нея кандидатстваха 67 проекта, от които бяха одобрени 36. Според отчета на УС на фонда в края на 2013-а - първата година от изпълнението на договорите от шестата конкурсна сесия, са усвоени 82% от договорената субсидия. За НИФ държавният бюджет досега е заделил: 5 млн лв. - за 2005 г., 7 млн лв. за 2006 г., 12 млн лв. за 2007 г., 15 млн лв. а 2008 г., 5 млн лв. за 2012 г и 5,835 млн лв. през 2014 г. Според отчета на УС на фонда в края на 2013 г. (първата година от изпълнението на договорите от шестата конкурсна сесия) са усвоени 82% от договорената субсидия. Десет млн лв. е бюджетът на Националния иновационен фонд за 2014 г., осигурени от държавния бюджет. Поредната седма конкурсна сесия за набиране на проектни предложения бе с начална дата за кандидатстване 01 февруари, а крайният срок за подаване на проекти - 31 март 2014 г.

НИФ финансира два типа проекти: за научно-изследователска и развойна дейност, и за техническа осъществимост. За тези два типа проекти е характерно:

- а) първият тип проекти са насочени към технологичното развитие на нови продукти, процеси и услуги или върху същественото им усъвършенстване. Максималната стойност на субсидията е 500 хил лв. Безвъзмездната помощ от фонда не трябва да надвишава 50% от приемливите разходи по проекти за индустриални научни изследвания и 25% - за експериментално развитие.
- б) вторият тип проекти са свързани с изследване на възможността за бъдеща реализация на даден научно-приложен продукт. Малките и средните предприятия могат да получат допълнителна субсидия в рамките на 10% от стойността на проекта. Сумата може да нарасне с още 10%, ако в екипа участва научна организация, университет или висше училище. Срокът за изпълнение на одобрените предложения варира между 6-36 месеца.

Проектите се оценяват от комисия по два критерия: иновативност (60% тежест) и икономическа перспектива (40%). Комитет от представители на бизнеса и науката с доказана професионална репутация, както и от служители на Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия извършва оценка на конкурсната документация. Независими експерти с квалификация в съответната научна област също помагат на оценяващия комитет. В началото на 2014 г. УС на фонда одобри приоритет-

ните сектори и области на индустриалните изследвания и на експерименталното развитие за седмата конкурсна сесия. Това са машиностроене, електроника и електротехника, хранително-вкусова промишленост, информационни и комуникационни технологии в сферата на предприятията, както и творчески индустрии. Налице са някои промени и в Правилата за управление на средствата, като те са въз основа на балансиран подход, облекчава се административната тежест и улесняват достъпът на МСП и респективно на научните колективи до финансиране. Прилага се и по-ефективен експертен контрол, както и се намалява броят на изискваните документи. Част от обстоятелствата, които ще се удостоверяват с тях, вече се проверяват служебно от експертите на ИАНМСП. Съществено нововъведение е облекченият достъп до финансиране. Предвидена е възможност за авансово ползване до 50% от договорените субсидии и тази промяна ще осигури на фирмите оперативни средства, необходими за реализиране на проектите. При реализиране на правилата в Седмата сесия се засилва ролята на оценяващия комитет - той вече е постоянно действащ орган, който наблюдава проектите през целия срок от датата на подписването на договорите за изпълнението им. Промяната осигурява допълнителна техническа експертиза и по-ефективен мониторинг, което гарантира качествено изпълнение на проектите и постигане на желаните резултати. За субсидия от Националния иновационен фонд вече могат да кандидатстват всички лица, регистрирани по Търговския закон и реализиращи проектите си на територията на България. Те могат да

работят самостоятелно или в партньорство с други фирми, висши училища, БАН, научни организации или колективи, както и с български организации, включени в международни проекти с марката ЕВРИКА.

Общо 82% от средствата, определени за първия етап от изпълнението на договорите в 6-тата сесия са изплатени досега. Това е над средното ниво от предходните сесии, в които едва половината от договорените субсидии са били одобрявани. Сроктът на проектите е до три години и голяма част от тях все още се изпълняват. Общо 36 проекта за близо 15 млн лв. бяха одобрени за финансиране от шестата сесия. Предвидените субсидии бяха 9.1 млн лв. За Седмата сесия се въвеждат максимални ставки за участниците в проектите (хабилитирани преподаватели, технически сътрудници и т н), което трябва да улесни фирмите при определянето на разходите. Вече се прилагат различни методи за оценка на двата типа финансирани от НИФ проекти – научно-изследователски и проекти за техническа осъществимост. Досега вторите бяха в по-неблагоприятно положение, а част от изискваните документите ще бъдат заменени с декларации от кандидатите. Организирането на седмата сесия стана възможно благодарение на приетия от ЕК регламент за удължаване действието на схемата, която трябваше да приключи през 2013 г. Седмата сесия спомогна на МСП да се запълни „вакуумът“ за фирмите между края на приключващия програмен период по оперативна програма „Конкурентноспособност“ и началото на програмния период 2014-2020 г.

Програма на ЕС Евростар.

Програма Евростар е съвместна програма на инициативата „Еврика“ и Европейската комисия, която у нас се координира от ИАНМСП. През 2014 г. е налице първият одобрен проект с българско участие по програмата „Евростар“. Българската фирма е „АМГ технологжи“, а проектът, в който тя участва, е класиран на 15-о място от общо 510 проектни предложения. Оценката се прави в Брюксел от определени от ЕК независими експерти.

2.8.3. Друго финансиране на МСП, които са технологични компании.

Новият фонд Earlybird ще инвестира 110 млн. долара в България и региона на ЦИЕ (вкл. Турция). Един от първите финансирани проекти ще е свързан с България и е предназначен за развитие на нови IT бизнеси. Новият фонд Earlybird Digital East Fund успоредно с набирането на капитал, е разглеждал и потенциални проекти. Разгледани са вече над 1300 проекта. За фондмениджърите на този фонд България и страните от ЦИЕ са „нов свят“, където има умни и амбициозни предприемачи, останали извън обсега на действие на установените фондове за рисков капитал и са налице много интересни и разнородни потенциални сделки. Редица предприемачи от България решават да започнат свой бизнес, а това привлича и повече инвеститори. При проблеми с финансирането от тяхна страна, фондът ще реши в известна степен проблема. Този фонд ще влага парите си само в експортно-ориентирани компании, които търсят международно

присъствие. Той си е поставил за цел да инвестира в млади технологични компании и фирми, които предлагат услуги, базирани на технологични платформи (technology enabled services). Това на практика може да обхване доста широко поле от ИТ компании. Фондмениджърите се надяват да направят поне 20 инвестиции с наличния ресурс, като очакват да инвестират средно 5-8 млн долара на компания в няколко етапа на финансиране. Те могат да направят вложения от 100 хил долара до 15 млн долара на различни етапи от живота на всеки проект.

Инвестиционната компания Earlybird е създадена през 1997 г. и оттогава е набрала и инвестирала общо 700 млн евро капитал през пет фонда. Подкрепила е над 100 компании, включително технологични, някои от които впоследствие са били придобити от по-големи корпоративни играчи или са направили първично публично предлагане. Earlybird Digital East Fund е шестият фонд на компанията. Инвеститори в него са международни финансови институции като Европейската банка за възстановяване и развитие, Европейския инвестиционен фонд и Международната финансова корпорация турската коинвестиционна програма Istanbul Venture Capital Initiative. Към екипа като консултант се е присъединил и серийният предприемач от САЩ, дислоциран в Калифорния, Силициевата долина Али Кутай, а двама от партньорите на фонда Джем Сертоглу и Еврен Учюк са сред успешните инвеститори в стартиращи компании в Турция.

2.8.4. Други възможности за инвестиции на МСП: Взаимни фондове

Близо 90% от богатството на населението в България е инвестирано в депозити. В същото време вложенията в инвестиционни продукти като взаимни фондове, дружества със специална инвестиционна цел, известни като АДСИЦ и други са твърде малки, в т. ч. и за предприемачите от малкия и средния бизнес. Като физически лица те почти не използват като форма за спестяване застраховки живот и вноски в доброволни пенсионни фондове. Облигациите запазват стойността на парите във времето и реализират добра доходност в дългосрочен план, която обикновен е малко над инфлацията. Инвестиционните продукти, освен че дават възможност за добра доходност, осигуряват ликвидност, максимална диверсификация и защита на спестяванията.

От няколко години в България оперира Pioneer Investments, който е взаимен фонд, собственост на банката УниКредит Милано. За последните пет години европейските високодоходни облигации имат доходност от 24% на година. Облигациите на развиващите се пазари пък за 10 години са реализирали годишна възвръщаемост от 5.64%, а за последните 11 години стратегическите облигации от САЩ са реализирали доходност от 6.12%. Историческите данни показват, че всички икономически и финансови кризи в света в дългосрочен план се преодоляват. Доказано е, че при криза и нестабилност на пазарите лихвите по

депозитите падат, а доходността на облигациите се вдига и обратно. Затова е важно средствата да се диверсифицират, като това е валидно и за предприемачите от малкия и средния бизнес. За сравнение - в САЩ само около 20% от богатството на населението е вложено в депозити, 37% са инвестирани в акции, 13.5% - в недвижими имоти, а 18.7% - в инструменти с фиксиран доход.

Към 11 май 2014 г. нетните активи на взаимните фондове в България, съгласно данните на Българската асоциация на управляващите дружества (www.baud.bg), надхвърлят 827 млн лв. Това се смята за сравнително ниска сума на фона на изчисленията за спестяванията в банките, които в началото на май 2014 г се равняваха на около 40 млрд лв. Българската асоциация на управляващите дружества (БАУД) е учредена на 30 ноември 2004 г. като първото сдружение на професионалните мениджъри на портфейли на взаимни фондове. Основна задача на БАУД е популяризиране на дейностите по управление на финансови активи, които извършват нейните членове. Целта е утвърждаването на високия професионализъм и етика в бранша, така че доверието във фондовата индустрия да остане на високо ниво. Основните причини за все още ниската стойност на активите на взаимните фондове могат да се търсят по две направления:

- а) Все още ниска разпознаваемост на продукта сред населението;
- б) Продължаващата икономическа криза и по-конкретно слабо представяне на българския капиталов пазар след достигане на пика му през есента на 2007 г.

Най-общо взаимните фондове могат да бъдат разделени на няколко основни категории в зависимост от съотношението риск-доходност:

1. Рискови, инвестиращи в акции;
2. Смесени - инвестиращи в различна комбинация от акции и облигации;
3. Облигационни - инвестиращи в облигации;
4. Парични фондове - най-нискорискови, инвестиращи в инструменти на паричния пазар.

Основните предимства на взаимните фондове са:

- а) Лесен начин за осъществяване на инвестиция;
- б) Ликвидност - взаимните фондове предоставят лесен и бърз начин за осъществяване, а също и излизане от инвестицията;
- в) Съпоставимост - по всяко време резултати на фонда могат да бъдат сравнени с резултатите на други подобни фондове, което създава добри възможности за по-обширно следене на състоянието на инвестицията;
- г) Диверсификация - самите взаимни фондове представляват диверсифицирани портфейли от ценни книжа;
- д) Професионално управление на инвестирания паричен ресурс.

Взаимните фондове предоставят най-лесна възможност за търсене на доходност при различна степен на риск. Въпреки това решението за избиране на тип фонд не е, а и не бива да бъде, лесен и бърз процес. Изборът трябва да бъде опосредстван от няколко конкретни стъпки. Те могат да бъдат дефинирани като базисни и стратегически.

Членове на БАУД са управляващите гружества на взаимните фондове: АЛАРИК КАПИТАЛ АД; АЛФА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ ЕАД; АРКУС АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД; АСТРА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД; ВАРЧЕВ МЕНИДЖИНГ КЪМПАНИ ЕАД; ДСК УПРАВЛЕНИЕ НА АКТИВИ АД; ЕЛАНА ФОНД МЕНИДЖМЪНТ АД; ЕФ АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД; ЗЛАТЕН ЛЕВ КАПИТАЛ АД; КАПМАН АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД; КАРОЛ КАПИТАЛ МЕНИДЖМЪНТ ЕАД; КОМПАС ИНВЕСТ АД; КОНКОРД АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД; КТБ АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД; ОББ АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД; ОБЩИНСКА БАНКА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ ЕАД; ПАЙЪНИЪР ИНВЕСТМЪНТС; ПФБК АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД; РАЙФАЙЗЕН АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ ЕАД; СЕЛЕКТ АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ ЕАД; СКАЙ УПРАВЛЕНИЕ НА АКТИВИ АД; СЪГЛАСИЕ АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД; ТЕКСИМ АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ ЕАД; ТИ БИ АЙ АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ ЕАД; ЦКБ АСЕТС МЕНИДЖМЪНТ ЕАД и ЮГ МАРКЕТ ФОНД МЕНИДЖМЪНТ АД.

2.8.5. Дружества със специална инвестиционна цел (АДСИЦ)

Дружеството със специална инвестиционна цел е акционерно гружество, регистрирано по правилата, предвидени в Закона за гружествата със специална инвестиционна цел. С помощта на АДСИЦ се осъществява т.нар. секюритизация, т.е. превръщане на неликвидни материални или финансови активи в ценни книжа. Обикновено АДСИЦ консолидират финансови активи под формата на вземания на банки или други търговски гружества от техни клиенти, срещу които емитират акции и/или облигации, с които

изкупуват вземанията от оригиналните им собственици. По този начин финансовата институция-инициатор на секюритизационна сделка, заменя неликвидните активи, напр. ипотечни или потребителски заеми, в портфейла си срещу паричните постъпления от продажбата на акциите/облигациите на АДСИЦ на крайни инвеститори. По този начин, от една страна, финансовата институция-инициатор на сделката си осигурява свеж ресурс, който би могла да използва за ново увеличение на своя кредитен портфейл, а от друга крайните инвеститори влагат своите средства във високодоходни сектори, напр. недвижими имоти, като същевременно инвестират и в ценни книги, за които обикновено има развит вторичен пазар (т. е. са достатъчно ликвидни).

Видове АДСИЦ: те се разграничават най-вече от гледна точка на активите, в които са инвестирани средствата на инвеститорите. По този критерий най-често се разграничават: АДСИЦ, инвестиращи в недвижими имоти и АДСИЦ, инвестиращи в други финансови активи - потребителски заеми, кредитни карти, заеми за покупка на леки автомобили и др. Преобладаващата част от гружествата със специална инвестиционна цел на българския пазар спадат към първия тип - инвестиращи в различни видове недвижими имоти, вкл. гружества, специализирани в инвестиции в земеделска земя, жилищни сгради, хотели и т. н. Публичната търговия с ценни книжа на АДСИЦ, инвестиращи в недвижими имоти започва през януари 2004 г. или около половин година след обнародването на Закона за гружествата със специална инвести-

ционна цел. През 2011 г. е регистрирана „Асоциация на дружествата със специална инвестиционна цел“ (АДСИЦ/SIPCA). По-известни АДСИЦ са: „ФеърПлей Пропъртис“ АДСИЦ; „Агро Финанс“ АДСИЦ; „ПАРК“ АДСИЦ; „Актив Пропъртис“ АДСИЦ; „Агванс Терафонг“ АДСИЦ и др. Налице са ограничен брой предприемачи от малкия и средния бизнес, инвестирани в ценни книжа на АДСИЦ.

2.8.6. Финансиране на МСП чрез т. нар. Бизнес ангели.

До преди няколко години у нас функционираха две асоциации на бизнес ангели, но те имаха сравнително малко сделки. Все по-активна става Българската мрежа на бизнес ангелите. Тя свързва търсещите финансиране предприемачи с неформални, частни инвеститори и осъществява връзката между тези, които имат реалистични бизнес идеи и разполагат с предприемачески усет, но нямат необходимият капитал. Ориентирана е към такива чуждестранни предприемачи, проявяващи интерес към бизнеса в България и страните от региона на Югоизточна Европа, но се финансират едва около 4% от заявките. В предходните години успешни примери, финансирани по този начин са: Нетейдж Сълюшънс, която е компания, разработваща софтуерни приложения за финансови институции; ИСТИСОФТ, която е българо-американска консултантска фирма, занимаваща се и с разработване на софтуер и НетИнфо.БГ, създадена през през 1998 г. с информационно-развлекателния сайт netinfo.to. Проектът се подава по електронен път към мрежата на бизнес ангелите. Попълва се формуляр, който

съдържа около 20 характеристики. Описва се самият проект, визия и екип, каква инвестиция се търси и как ще се изразходва. След това формулярът се изпраща до мрежата, оттам го преглеждат и ако отговаря на няколко критерия (задължителното изискване е да е законен), го препращат към членуващите в нея бизнес ангели. В САЩ това е разпространен и добре работещ модел от 40 години. В България ограничен брой компании знаят за подобна възможност. В САЩ тези мрежи са около 400, най-много бизнес мрежи има в Силиконовата долина и там процесът е работещ. Компанията стартира и обикновено веднага се включва някой инвеститор и най-много след две години тя се финансира от фонд за рисков капитал. В Югоизточна Европа този модел все още е слабо познат. Българската мрежа за бизнес ангелите за услугата взема комисионна от 5% от размера на реално направената инвестиция, но само при успех.

2.8.7. Финансиране на МСП чрез схеми за споделено или групово финансиране, от т.нар. тип „крауд фъндинг“

По този начин в други развити страни такива схеми за набиране на капитал от МСП се използват за набиране на финансов ресурс за стартиращи МСП, на нови иновативни фирми. У нас този вид финансиране е слабо познат и се ползва ограничено. Съветът по иновации и енергийна ефективност при БТПП е изготвил интернет страница www.inovacii.eu, на който са качени няколко иновационни проекта и е предстоящо стартирането му като място за споделено или групово финансиране от тип „krowd

funding“ за набиране средства за реализация на иновативни проекти на МСП. През втората половина на 2014 г. стартира сравнително по-агресивна кампания за набиране на проекти от иновативни МСП, които желаят да бъдат финансирани по този начин. С тях ще бъде сключвани индивидуални договори преди на интернет страницата да бъдат представени проектите им.

Проекти, финансирани по този начин, достигат до голям брой потребители още преди да са реализирани и това е налице, без да са необходими допълнителни инвестиции. Не е необходимо разходването на средства за маркетинг и реклама. Успехът при този метод на набиране на средства не означава единствено реализиране на нечия идея и получаване на краен продукт, на който предстои налагането му на пазара и за който се търсят потребители. В случай, че една концептуална разработка получи пълно финансиране по този начин това означава не само възможност за стартиране на бизнес, но и няколкостотин или дори десетки хиляди потребители, които реално вече са купили продукта.

Един от най-успешните проекти по такива схеми са реализирани чрез метода на груповото финансиране на платформата Kickstarter. Името на Kickstarter успя да се наложи като синоним на израза „групово финансиране“. За това спомогнаха по-ясните критерии при публикуване на проекти, както и няколко много успешни реализации, набрали значителни средства. Според мениджърите му над 43% от публику-

ваните в платформата проекти са успели да съберат необходимото финансиране. Най-често подкрепа получават идеи, търсещи под 10 000 долара, но в много случаи финансирането надминава неколкостранно сумата, която създателите на предложението са предвиждали.

2.8.8. Възможности за финансиране на МСП от Черноморската банка за търговия и развитие

Черноморската банка за търговия и развитие (ЧБТР) е международна финансова институция, основана на 24 януари 1997 г. с централа в Солун, Гърция. Нейната дейност се регулира от Споразумението за учредяване на Черноморската банка за търговия и развитие, регистрирано в Организацията на обединените нации. Целта на ЧБТР е да подпомага икономическото развитие на страните от региона на Черно море, да финансира и насърчава изпълнението на регионални проекти от държавния и частния сектор. Банката разполага с капитал от три млрд. специални права на тираж (около 3,5 млрд. евро). ЧБТР, за разлика от Международния валутен фонд, не налага ограничения и условия на страните-длъжници, чрез които да упражнява контрол върху тяхната монетарна политика. След първоначалния си инвестиционен рейтинг от Moody's, който е предоставен още през 2004 г., оценката на ЧБТР е повишавана три пъти. Към средата на 2014 г. банката притежава дългосрочен рейтинг A2 от Moody's, както и дългосрочен рейтинг A- от Standard & Poor's.

ЧБТР е своеобразен финансов стълб на организацията за Черноморско икономическо сътрудничество (ЧИС) и фокусира финансовата си активност върху икономическото развитие на региона. Дейността на банката е насочена към насърчаване на интеграцията, сътрудничеството и търговската дейност между страните-акционери, каквато е България. През 2013 г. размерът на активния портфейл на банката възлиза на 1,24 млрд евро, като средствата са разпредели в 123 операции. Одобрените проекти от УС на банката за 2013 г. са за 267 млн евро, а тя реализира нетна печалба за девета поредна година. През май 2014 г. 21% от активния портфейл на банката се пада на Турция. На второ място е Румъния с 16%, а с по 10% от него са Армения и България.

От учредяването си ЧБТР е одобрила за финансиране в България около 269 млн евро, разпределени в 30 проекта. Те са за развитието на малките и средни предприятия, а също в енергетиката и във финансиите. Одобрените проекти (към средата на 2014 г.) за България са за 100 млн евро, а подписаните проекти са за 90 млн евро. Досега успешните инвестиции на ЧБТР са в големи български предприятия като ТЕЦ „Марица Изток 3“ и в оздравяването и реструктурирането на Комбината за цветни метали (КЦМ) в Пловдив.

Оперативно-стратегическите цели на ЧБТР за 2011-2014 г. са увеличаване на дела на проектите в публичния сектор и публично-частните партньорства в портфейла на банката до 25%, осъществя-

ване на секторна диверсификация и нови финансови инструменти. Сред целите попада и увеличаването на мобилизацията на ресурси и съфинансирането с партньорски международни финансови институции.

Проектите, които банката подкрепя са основно в енергийния и финансов сектор, но има и насочени към развитие на малкия и средния бизнес. Българското дялово участие в уставния капитал на банката е в размер на 13.5% или 270 000 акции. България е представена в ръководството на банката с управител и заместник-управител в Съвета на управителите и директор и заместник-директор в Съвета на директорите. Директорът за България в Съвета на директорите на ЧБТР е председател на Одитния комитет на Банката. ЧБТР предоставя финансиране на проекти в областта на насърчаване на износа, стимулиране на малките и средни предприятия, преустройство и модернизация на енергийния сектор, модернизация на телекомуникациите и транспортния сектор, развитие на финансовия сектор, както и повишаване потенциала за развитие на производствения и аграрния сектор. В Стратегията на ЧБТР за периода 2011-2014 г. за България е предвидено осигуряване на финансиране между 40-50 млн евро годишно и достигане до края на периода на ниво от 200 млн евро. Банката приоритетно финансира в страната предприятия от енергетиката и за повишаване на енергийната ефективност; пътната инфраструктура; управлението на отпадъците; развитието на МСП. Финансирането на културния туризъм също е предмет на интерес от страна на ЧБТР.

Реална възможност за финансиране на българските МСП от ЧБТР е индиректно чрез кредитните линии, подписани с нея от ББР. През 2009 г. Българска банка за развитие (ББР) договори 8 млн евро за финансиране на малки и средни предприятия от ЧБТР. Кредитната линия е предназначена за създаване, модернизирание и разширяване на дейността им. Кредитите са отпускани и за оборотен капитал, експортно и предекспортно финансиране на промишлени или селскостопански предприятия. ББР ще предоставя заеми с максимален срок пет години и згратисен период до 18 месеца. На 9.09.2011 г. ББР подписа втора кредитна линия за 31 млн евро от ЧБТР, които са предназначени за финансиране на инвестиционни проекти, оборотен капитал и експортно и предекспортно финансиране. Между двете банки има подписано и споразумение за техническа помощ за споделяне на знания и добри практики в областта на търговското финансиране. Програмата за техническа помощ включва тренинги, семинари, преки консултации със служители, специализиращи в търговското финансиране.

Друга възможност за финансиране на МСП индиректно от ЧБТР е чрез подписания през юни на 2014 г. договор за предоставяне на финансиране на лизинг в размер на три млн лв. и срок на валидност от пет години. Тези средства са предоставени от ЧБТР на филиала на германската лизингова компания у нас „БМ Лизинг“. Финансирането ще се използва от малките и средни предприятия за закупуване на производствено оборудване, автомобили и недвижима собственост на лизинг. По този начин българските МСП вече могат да диверсифицират източниците си на финансиране.

2.8.9. Нови финансови инструменти за финансиране на научно-изследователската и развойна дейност (НИРД) на МСП от фондовете на ЕС (InnovFin)

ЕК предприе определени мерки, за да преодолее изоставането при внедряване в индустрията на научно-изследователска и развойна дейност. Факт е, че в това отношение Европа изостава в сравнение със САЩ, Канада, Австралия, Япония и други развити страни. На 12.06.2014 г. Европейската комисия и Европейската инвестиционна банка (ЕИБ) обявиха, че през периода 2014-2020 г. ще функционират нови финансови инструменти и консултантски услуги, свързани с тях, от които е възможно да се възползват предприятията (в т. ч. и МСП) от държавите-членки на ЕС. Тези инструменти са предназначени за новаторските фирми, които чрез тях по-лесно могат да получават достъп до финансиране. През следващите години се очаква - благодарение на продуктите „InnovFin - финансиране от ЕС за новатори“ - да бъде осигурено финансиране на стойност над 24 млрд евро за научно-изследователска и развойна дейност на малки, средни и големи предприятия, и организатори на проекти за научно-изследователска инфраструктура. С този ресурс се очаква да бъдат подкрепени до 48 млрд евро крайни инвестиции в НИРД на множество МСП и от България. С този вид финансови инструменти се предоставя възможност по новаторски начин да се инвестира в стимулиращи растежа предприятия и дейности. Чрез тях се насърчават банките да отпускат кредити за подобни проекти и да съдействат на предприятията с интензивна научно-изследовател-

ска дейност да получават достъп до финансиране. С това ще се постигне поставената от ЕК цел - до 2020 г. в ЕС 3% от БВП да се инвестират в НИРД.

Целево разработените нови финансови инструменти „InnovFin - финансиране от ЕС за новатори“ включват кредитни продукти в широк диапазон: от гаранции за посредници, които отпускат кредити на МСП, до преки заеми за предприятия. По този начин ще се подпомагат както най-малките, така и най-големите проекти за НИРД в ЕС и страните, асоциирани към „Хоризонт 2020“. ЕИБ ще предоставя кредити на средни и големи предприятия или гаранции на банки, които ще им отпускат кредити. Европейският инвестиционен фонд (ЕИФ) ще предоставя гаранции на банки, отпускащи кредити на малки и средни фирми, а на по-късен етап ще инвестира във фондове за рисков капитал, които извършват капиталови инвестиции в стартиращи и бързо разрастващи се фирми.

Гаранциите и кредитите, отпускани по линия на InnovFin, са финансирани със средства, които са заделени по програма „Хоризонт 2020“ и ЕИБ. Предвид това обстоятелство, финансирането по всички инструменти се определя от търсенето, без предварително да се разпределят средства по сектори, страни или региони. В близко бъдеще тези дългови инструменти ще бъдат допълнени от набор от капиталови инструменти, управлявани от ЕИФ. Тези финансови инструменти са подкрепени с общо около 2,7 млрд евро, които са от бюджета на „Хоризонт 2020“.

За продуктите InnovFin са характерни следните особености, отнасящи се за финансиране на МСП:

1. Продуктите InnovFin имат за цел подобряване на достъпа до рисково финансиране на НИРД на големи предприятия, средни и големи дружества със средна пазарна капитализация; за университети и научно-изследователски институти; за научно-изследователска инфраструктура (включително благоприятстваща иновациите инфраструктура); за публично-частни партньорства и за предприятия или проекти със специално предназначение (включително за първи по рода си демонстрационни проекти на промишлени решения с търговско измерение). На бенефициенти от тази група предприятия ЕИБ е възможно да отпусне кредити на стойност от 7,5-300 млн евро.
2. С финансирането на НИРД за индустрията и конкретно на предприятия с оглед на техния растеж, InnovFin за дружества със средна пазарна капитализация се предлагат привилегирани и подчинени заеми или гаранции (включително мецанин и квазикапиталово финансиране) с цел подобряване на достъпа до финансиране, предимно за иновативни по-големи дружества със средна пазарна капитализация (с до 3000 служители), но и за МСП и дружества със средна пазарна капитализация. Европейската инвестиционна банка ще предоставя пряко кредити на стойност от 7,5-25 млн евро на бенефициенти от страните-членки и асоциираните в ЕС за иновативни проекти в по-големи дружества със средна пазарна капитализация (до 3000 служители). Инструментът се управлява от ЕИБ,

а финансирането се предоставя чрез посредници - банки и финансови институции в страните-членки и асоциираните към ЕС. Финансовите посредници получават гаранции за покритие на част от своите потенциални загуби от ресурс на ЕИБ, която също така ще предлага насрещни гаранции на гаранционните институции.

3. С гаранциите InnovFin за МСП се предлагат гаранции и насрещни гаранции за дългово финансиране на стойност между 25 000 евро и 7,5 млн евро с цел подобряване на достъпа до финансиране за иновативни малки и средни предприятия и за малки дружества със средна пазарна капитализация (с до 499 служители). Инструментът се управлява от ЕИФ, а финансирането ще се предоставя чрез банки и финансови институции - посредници в страните от ЕС и асоциираните страни. ЕИФ предоставя гаранции на финансовите посредници за част от техните загуби по дългово финансиране, обхванато от инструмента.
4. Консултантските услуги InnovFin, които се предлагат от екипи на ЕИБ въз основа на заделян ресурс от 28 млн евро от бюджета на „Хоризонт 2020“ имат за цел подобряване на финансовата осъществимост, както и на инвестиционната готовност на големи проекти, които се нуждаят от значителни и дългосрочни инвестиции. Предлагат се също и компетентни съвети от консултанти, с оглед на подобряване на условията за достъп до рисково финансиране за НИРД. Основната целева група са организаторите на големи проекти за НИРД, които съответстват на приоритет „Обществе-

ни предизвикателства“ на „Хоризонт 2020“. Очаква се, благодарение на консултантските услуги, да се ускори разработването на крупни проекти, които са на обща инвестиционна стойност от около 20 млрд евро.

2.8.10. Възможности за участие на МСП в публично-частно партньорство чрез инициативата JESSICA

JESSICA (Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas) е съвместна европейска инициатива за устойчиви инвестиции в градските райони, създадена с финансиране от Структурните фондове на ЕС и национално съфинансиране. JESSICA е инициатива на Европейската комисия, разработена със съдействието на Европейската инвестиционна банка и Банката за развитие на Съвета на Европа (БРСЕ). Тя подкрепя проекти за устойчивото градско развитие и възстановяване чрез механизми за финансов инженеринг. Държавите от ЕС могат да изберат да инвестират част от отпуснатите им европейски структурни средства в револвиращи фондове, за да помогнат за ефективното използване на финансовите ресурси, в резултат на което да се ускори инвестирането в европейските градски зони.

Чрез публично-частно партньорство с държавни и общински предприятия българските малки и средни предприятия от частния сектор могат да кандидатстват за участие в проекти, финансирани чрез един от двата фонда, визирани по-долу. Заявени намерения за ПЧП у нас по тази инициатива вече са налице.

Финансирането на проектите за градско развитие по JESSICA се извършва чрез проектни предложения към двата фонда за градско развитие. Тези проекти следва да се подготвят от опитни консултанти, предвид редица специфики, както от техническо, така и от финансово естество. JESSICA насърчава устойчивото градско развитие и подкрепя проекти в следните области: градска инфраструктура - включително транспорт, вода/отпадъчни води, енергия; наследство или културни обекти - за туризъм и други устойчиви приложения; повторно разработване на запустели земи - включително разчистване на площадките и обеззаразяване; създаване на нова търговска площ за секторите МСП, ИТ и/или проучване и разработване; университетски сгради - медицински, биотехнологични и други специализирани съоръжения и подобряване на енергийната ефективност. Поради революционния начин на използване на инструментите и на печалбата от инвестициите на проектите, реализирани по инициативата JESSICA се реинвестира повторно в нови проекти за градско развитие. По този начин се осъществява т. нар. повторно рециклиране на публичните средства и се насърчава устойчивостта на европейските и на националните обществени средства.

В България JESSICA се осъществява чрез Оперативна програма „Регионално развитие“ 2007-2013, в рамките на Приоритетна ос 1 „Устойчиво и интегрирано градско развитие“ и функционира чрез следните два фонда:

1. Фонд за устойчиво градоно развитие на София (ФУГРС). Ресурсът на ФУГРС е 49.2 млн лева, с възможност за увеличение на участието на фонда при наличие на готови за финансиране проекти. Банката партньор за София е Райфайзенбанк, България. В тази връзка бе публикувана покана за набиране на проекти на 1.11.2012 г. Сроковете за инвестиране са както следва: 50% от средствата до 31 декември 2013 г.; 80% от средствата до 31 декември 2014 г. и 100% от средствата до 30 юни 2015 г.
2. Регионален фонд за градоно развитие по инициативата JESSICA. Той финансира проекти в другите шест най-големи български градове: Плевен, Варна, Русе, Пловдив, Стара Загора и Бургас. В него участват:
 - А) Societe Generale Експресбанк (52%). Тя е от най-големите български банки, на която активите са за над 3 млрд лв. Кредитният рейтинг на тази българска банка е BBB +, присъден от международната кредитна агенция Fitch.
 - Б) Balkan Advisors (24%). Тя е международна инвестиционна и консултантска компания и е утвърден финансов консултант в областта на сливанията и придобиванията и на реструктурирането на компании в затруднено финансово състояние. Сключила е сделки на обща стойност над 30 млрд евро и нейният екип е с богат опит в консултирането на европейски проекти.
 - В) ЕЛАНА Холдинг и ЕЛАНА Инвестмънт (24%). Те са част от най-големите небанкови финансови групи в България. ЕЛАНА Холдинг вече над 7 години успешно управлява Фонд „Енергийна ефек-

тивност и възобновяеми източници. ЕЛАНА Инвестмънт е утвърден консултант по европейски фондове за бизнес и общини. Тази консултантска компания е разработила успешни проекти на над 500 предприятия и общини и е привлякла други инвестиции за тях на стойност над 200 млн лв.

Досега напълно завършен проект по JESSICA е пазарът в Стара Загора. Друга инвестиция е генералната реконструкция на Женския пазар в столицата

Инициативата JESSICA в Република България стартира на 19.10.2010 г. с подписването на финансовото споразумение между правителството и ЕИБ, в качеството ѝ на холдингов фонд за страната. България е една от деветте държави-членки в Европейския съюз, които прилагат JESSICA като иновативен инструмент за финансов инженеринг в областта на градското финансиране. Целта на JESSICA е предоставяне на заеми, гаранции и дялово участие от страна на фондовете за градско развитие (ФГР) на проекти за градско развитие и проекти за публично-частно партньорство към крайни бенефициенти - общини, частни инвеститори и публично-частни партньорства в седемте най-големи градове на България (София, Пловдив, Варна, Бургас, Русе, Стара Загора и Плевен). Инвестициите са възможни при покриването на следните критерии за избор на проекти за финансиране: Съответствие с целите и дейностите на Приоритетна ос 1 на Оперативна програма „Регионално развитие“ 2007-2013; Съответствие с Инвестиционната стратегия на Холдингов фонд по JESSICA;

Съответствие с основните общи устройствени планове/устройствени планове и общинските планове за развитие, които се приемат за интегрирани планове за градско развитие; Степен на икономическа възвръщаемост от проекта, включително социални и екологични ползи, нетното въздействие на проекта в съответния район и извън него, ако той не се осъществи; Установено партньорство със съответната община; Зрялост на проекта (не се финансират вече изпълнени и финализирани проекти)

Някои от предимствата на JESSICA са: **Устойчивост** - Инструментите за финансов инженеринг не се базират на предоставянето на помощ чрез грантове, която се възстановява от структурните фондове, а на инвестиции, генериращи приходи, като по този начин се изплащат на инвеститорите. Това предлага по-устойчива алтернатива на съдействието, традиционно предоставяно като безвъзмездна помощ; **Привличане** - чрез комбиниране на структурни фондове с други източници на инвестиране, които може вече да съществуват; JESSICA предоставя възможност за по-ефективно използване на ресурсите и улеснява осигуряването на помощ за по-голям брой проекти; **Гъвкавост** - JESSICA предлага гъвкавост както по отношение на структурата, така и при ползването на средства като собствен капитал, дълг или гаранционна инвестиция, които могат да се приспособяват според специфичните нужди на определени държави и региони; **Експертен опит** - JESSICA позволява на управляващите органи на структурните фондове, предназначени за големите градове, да участват заедно с

водещи експерти от частния и от банковия сектори. Това позволява привличането на допълнителни инвестиции, както и технически и финансови ресурси за изпълнение и управление на проекти; **Партньорства** - JESSICA е резултат от партньорството, установено между ЕК, ЕИБ и други европейски институции и съдейства за установяване на партньорства между държавите, регионите и градовете в ЕС.

ИЗВОДИ И ПРЕПОРЪКИ ЗА РАЗВИТИЕТО НА МАЛКИЯ И СРЕДНИЯ БИЗНЕС В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

Известно е, че отношението на представителите на изпълнителната и законодателната власт у нас към предприемачите от малкия и средния бизнес не е на необходимата висота. То е задоволително обикновено само в предизборни кампании, когато се правят срещи с предприемачи и пред тях се дават редица обещания за приемане на нови законодателни промени и облекчения за МСП. В крайна сметка те не се изпълняват изобщо или се приемат частични решения. Ето защо е налице необходимост от прилагане на залегналия в „Small Business Act“ на ЕС призив за „признание за предприемачите от обществото“. У нас този призив важи с по-голяма острота в сравнение със страните с развита пазарна икономика в ЕС. Други фактори, поради които този призив следва да се прилага е и наличието на сравнително ниска предприемаческа култура на част от бизнесмените. Този извод е меродавен особено за онази част от тях, които са свързани или до неотдавна са били в средите на „подземния“ свят (такива има особено туризма, ресторантьорството, изкупуването и преработката на селскостопанска продукция, търговията на едро и на дребно особено с хранителни стоки, както и в охранителния бизнес). Тези предприемачи следва да се докажат като порядъчни данъкоплатци, категорично скъсали с миналото си, но това все още не е налице. Държавната и общинска администрации

следва да не ги толерират, а да се отнасят към тях като към равнопоставени стопански субекти. Този принцип следва да се спазва и то не само към тях, но и към всички предприемачи. Това ще стане като държавните и общинските администрации навреме им се издължават по договори за обществени поръчки и по европроектите, по които са бенефициенти, без да им се налагат впоследствие финансови корекции. На собствениците на МСП трябва навреме да им се възстановява в предвидените законови срокове ДДС, да им предоставят необходимите разрешителни навреме и да не ги „притесняват“ с редуващи се проверки от различни контролни органи. С оглед на подбръвяването на конкурентноспособността на българската икономика е необходимо осъществяването на петнадесет неотложни, но съществени за подбръвяването на икономическата среда мерки. За тяхното осъществяване следва да обединят усилията си изпълнителната и законодателна власт, БНБ и Асоциацията на търговските банки, работодателските организации, представени в Националния съвет за тристранно сътрудничество и в представителните международни бизнес структури (Юрочембърс, Бизнесюрп и др.), синдикалните организации, браншовите съюзи и камари и другите по-влиятелни организации на гражданското общество у нас. Възможните мерки са:

1. Първият, може би най-съществен въпрос е кога ще се почувства от предприемачите от малкия и средния бизнес и от всички български потребители по-осезателно, че с кризата у нас от 2009 - 2011-а е приключила и кога ще се върнат нивата на приходите им от стопанска дейност, на инвестициите

и на печалбите им от предкризисните 2007-2008 г.? Като се анализира сегашното състояние на българската икономика, това определено няма изгледи да стане скоро. Изключително важен въпрос е също в какъв срок ще станат действителност належащите реформи за подобряване на бизнессредата у нас. Повечето предложения за реформи отдавна се направени от браншовите и работодателските организации, от чуждестранни и български икономически анализатори, но се отлагат от управляващите. Налице е също и въпросът дали България е в състояние не само да запази скромния растеж от 2013 г. от едва 0,9%, но и да се върне към познатия от преди 2008 г. ръст на БВП от над 3%. В последните три години стопанството на България е в стагнация, а възходящият тренд на БВП не е стабилен - по-скоро е колеблив (0,9% за 2013 г.). В периода на рецесия освен външните фактори въздействат и вътрешни като свръхбързия ръст на задлъжняване на фирмите и населението, което доведе до неправилно изразходване на кредитните ресурси, до консумация, а не до стабилни инвестиции. От това не произлизат съществени рискове, тъй като вътрешният пазар у нас вече трайно се балансира на определено ниско равнище. Растежът на икономиката е с много ниски стойности и въпреки че е налице такъв, темповете му са толкова бавни, че българските потребители, които са с най-ниските доходи в ЕС, продължават да усещат икономическата ситуация като кризисна. В следващите години България вероятно ще излезе от депресията, но това не е съвсем сигурно. Ето защо

предприемачите следва да заложат умерено оптимистични сценарии при изготвяне на краткосрочните си планове за своето бизнес развитие. По-добре е да е налице известен реализъм в корпоративното планиране, отколкото прекален оптимизъм чрез „помпане“ на надежди за бърз растеж.

По идея на бившия еврокомисар по индустрията италианецът Антонио Таяни в ЕС, а отскоро и в България на преден план се извежда реиндустриализацията на икономиката. Под егидата на еврокомисар Таяни през април 2014 г. бе организирана „Мисия за растеж“ в Неапол, Италия. Призивът за реиндустриализация стана водещ рефрен в изявленията на европейските политици като универсално средство за излизане от кризата в общността и за повишаване на доходите на европейските граждани. На практика повечето политици вече говорят за нея, но цялостен анализ на ефектите ѝ при конкретната икономическата ситуация у нас няма, а и няма ясна визия кои отрасли и подотрасли ще обхване т. нар. реиндустриализация в България. Няма държавен орган, който да направи точни разчети и прогнози. Налице са някои прогнози от БНБ, от Института за икономически изследвания при БАН, както и от някои анализаторски звена на банки и на частни институти, но те са частични и не дотам представителни. От държавни институции се правят различни стратегии (например Иновационна стратегия, която още не е приета от ЕК, Стратегия за МСП, Стратегия за учене през целия живот и др), но почти няма връзка между тях. Наред с въпроса за излизане от кризата е актуално и кога България ще

се присъедини към еврозоната? Някои от българските политици, част от учените от българските икономически университети, от БАН и известна част от предприемачите (по-малката част от тях) са противници на ускореното присъединяване към еврозоната. Това има своите плюсове и своите минуси. Според нас плюсовете са повече и смятаме, че е крайно необходимо спешно изготвяне на „пътна карта“ за присъединяването ни към еврозоната и приемането ѝ от МС и НС като част от по-всеобхватна пътна карта за ускорена европейска интеграция. Тя следва да обхване и приемане на данъка върху финансовите трансакции (11 страни от ЕС са го приели), задължителното спешно присъединяване на нашата страна към фискалния и банковия съюзи на страните от ЕС, към които България не се е присъединила все още; изравняването на субсидиите на земеделските ни производители с тези от старите страни-членки на ЕС и изготвянето на правилата на планираните социален и енергийни съюзи в рамките на ЕС. Част от тази пътна карта за ускорена европейска интеграция в крайна сметка ще завърши с приемането ни в еврозоната. В нея следва да се проследят всички процеси и политики, които се предлагат и да се подлагат на публично обсъждане. Подобен дебат, който не следва да е особено продължителен според нас, следва незабавно да започне. Това е наложително, тъй като е налице тенденция на „Европа на две скорости“ - за страните от еврозоната и за всички останали държави (където попада и България). Това изоставане трябва да се преодолее в непродължителен срок и България още в периода 2014-2020 г. следва да се присъедини към еврозоната.

2. Осъществяване на държавна закрила и приоритетно подпомагане само и изключително на инвеститори-производители, (чуждестранни и български) на стоки, които са с висока добавена стойност. Следва от отраслите за подпомагане, респективно присъждане на клас „А“ да бъдат изключени инвестициите в: МОЛ-ове и в други търговски обекти; в бизнес центрове, туристически обекти, предлагащи нискокачествен туристически продукт, в минното дело, в производството и дистрибуцията на горива, в производството, съхраняването и преработката на зърнени и маслодайни култури. Изброените производства формират над 60% от българския износ, а това следва в непродължителен период (до 2020 г.) да се промени за сметка на износ на стоки с висока добавена стойност. Следва да се насърчават само и изключително инвестиции във високотехнорогични отрасли. Това трябва да се осъществи, като към настоящите преференции, които се предоставят при присъждане на клас „А“, се добави предоставяне на сума (до не повече от 2000 евро) за новоразкрито работно място в тези отрасли. Така, така както е в редица страни от Източна Азия, Сърбия, Турция и др. Наложително е провеждане на агресивна, но рационална държавна политика по привличане на чуждестранни инвестиции у нас, които приоритетно да са насочени към производство на стоки с висока добавена стойност. В нея следва да се включат не само всички държавни институции, но и представителите на финансовата и на бизнес общността у нас. Заделяне на достатъчен и съпоставим с парите, които

харчат съседните ни страни за тази цел (Сърбия, Хърватия и др.) финансов ресурс в държавния бюджет и в програмната рамка за евросредствата за България 2014-2020 г. Той следва да е поне няколко десетки милиона евро, но България трябва да присъства трайно като инвестиционна и туристическа дестинация в най-авторитетните медии по света. Задължително следва да се пристъпи към аутсорсване на част от дейностите по реклама в чужбина на България като инвестиционна дестинация на работодателските организации, членуващи в международни бизнесструктури като: БТПП (Юрочембърс) и БСК (Бизнесюрп).

3. Борбата с монополите следва да стане приоритет в икономическата политика на българската държава. Значително да се подобри антимонополното законодателство и най-вече строго да се контролира спазването му от страна на Комисията за защита на конкуренцията, която трябва да се реорганизира. Със законодателни мерки следва да предотврати и „рекетът“ на големите търговски вериги, които принуждават МСП да продават стоките си на промоционални цени, често пог себестойността на вложените в тях суровини, труд и консумативи.
4. Необходимо е да се повиши, при това значително, прозрачността на провеждането на обществените поръчки, както и на отдаването на концесии у нас. Значително да се подобри законодателството в тези области и стриктно да се контролира спазването му от страна на Агенцията за обществени поръчки, службите „Концесии“ и Агенцията за

държавна финансова инспекция при МФ, която е оторизирана с контрола им. На практика законодателството почти изцяло е хармонизирано с директивите и регламентите на ЕК и ЕП, но у нас то не функционира прозрачно и са налице множество начини за заобикалянето му и поради това в него трябва да се отчетат националните специфики. Законът за публично-частното партньорство е необходимо да бъде синхронизиран със законодателството на ЕС. На Агенцията за обществените поръчки и службите по концесии (обществените поръчки и концесиите са две от формите на ПЧП) следва по законодателен ред да им се вменят нови функции, които да са различни от досегашните, свеждащи се предимно до регистрацията и методологията за прилагане на нормативните актове за обществените поръчки и за концесиите.

5. Предсказуемост на икономическата среда (условията за правене на бизнес), поне в рамките на един правителствен мандат от четири години, а за предпочитане е до края на програмния период на ЕС 2014-2020 г. Поетите дългосрочни инвестиционни ангажименти относно строителството на нови АЕЦ, ВЕЦ, газопроводи, петролопроводи; преференции за инвеститори от гаден отрасъл, например ВЕИ и т. н. от изпълнителната власт не следва да се променят в зависимост от субективни фактори, което би подобрило корпоративното данъчно планиране и притока на инвестиции у нас. Крайно негативен пример за непредсказуемост на икономическата среда е отношението на изпълнителната власт към инвеститорите във ВЕИ, което ще

гаде повод на ЕК вероятно да наложи санкции на България, а собствениците на ВЕИ да осъдят българската държава за неспазването на договорите с тях.

7. Въвеждане при програмното бюджетирание на обективни индикатори за измерване ефективността на работата на държавната администрация. Всеки представител на бизнеса следва да знае за какво се изразходват парите му, които той заплаща на фиска под формата на данъци, такси, акцизи и мита, съответно за:

- МВР,
- Министерството на правосъдието, респективно за съдебната власт,
- Министерство на образованието и науката,
- Министерство на здравеопазването
- Министерство на транспорта, информационните технологии и съобщенията.

Степен на ефективност на електронното правителство? От него функционират от него само отделни модули, за които бяха изхарчени около 300 милиона евро за електронно управление, което не работи и доскоро не бе ясно кога ще е завършено напълно. Налице е въпросът кога всички действащи регистри ще успеят да подават ефективно информацията до една платформа, която се нарича облак, в рамките на който всяка една администрация, според компетенциите си да може да изтегля необходимата информация? По предварителни разчети на експерти от МС - 376,5 милиона лева ще са необходими за изграждането на система за електронно управление

до 2020 г. Бюджетът е заложен в пътната карта за изпълнение на Стратегията за развитие на електронното управление в България (2014-2020). По-голямата част от парите - 344,5 млн лева, се очаква да дойдат от еврофондовете, а останалите 32 млн лева ще бъдат отделени от бюджета. Пътната карта е изцяло готова и има за цел да се финализират всички дейности и да заработят материалните активи, закупени до момента, както и да се обвържат регистрите на всички администрации, за да се намали административната тежест за гражданите и бизнеса. Вече стартира и проект за още 30 регистъра, така че да се обхванат всички най-масови случаи на обществени услуги за гражданите и за бизнеса. Необходима е и оптимизация на разходите на правителството, които се харчат в областта на електронизацията и компютъризацията на администрацията. Всяка година например се заплащат около 100 млн лв. на „Майкрософт“ (данните са от медиите) за поддържане на операционните системи на компютрите в държавната администрация. Възможно е да се премине към безплатната операционна система, например Линукс и тези разходи могат да отпаднат.

8. Реорганизация на Министерството на икономиката и енергетиката (МИЕ) и привеждане на неговата административна структура във вид, който позволява действително то да подпомага българските предприемачи и чуждестранните инвеститори. Досега то не се е доказало, че осъществява подобни управленски действия, а по отношение на изготвянето на нови промени в досегашни нормативни актове действа муг-

но и неефективно (пример: проектозаконът за иновациите, изготвен през септември 2011 г. бе подложен на обществено обсъждане през април и май 2012 г., но през 2014-а все още не е внесен в МС, респективно в НС).

Следва да се обмисли реорганизирането на Изпълнителната агенция за насърчване на малките и средните предприятия. От 2012 година тя вече не е междинно звено по ОП „Конкурентоспособност“. На нейно място трябва да бъде създаден нов държавен орган за МСП в състава на МС, който да е с ранг на държавна агенция. Само по този начин ще се преодолее слабата координация с другите ведомства на агенцията досега, тъй като МСП има и в областта на транспорта, строителството, земеделието и други сектори, които не се наблюдават от МИЕ. Според нас задължително бъдещата Държавна агенция за МСП следва да разполага с представител в Надзорния съвет на ББР, на която принципал не е МИЕ, а Министерството на финансите. На практика банковата стратегия и политика на ББР е извън обсега на изпълнителния директор на ИАНМСП, респективно и на министъра на икономиката и енергетиката, които отговарят за малкия и средния бизнес.

Следва да се засили общественото начало и досегашния Консултативен съвет към ИАНМСП и той да функционира под формата на обществено-държавен съвет. В него трябва да намерят своето място представители на национално представените работодателски организации, браншовите организации и

представители на изпълнителната власт, като експертният му състав от щатни служители може да е минимален.

Този предложен от нас съвет следва спешно да разгледа отдавна изготвения проектозакон за браншовите организации.

До влизане в сила на новата оперативна програма на ЕС „Иновации и конкурентоспособност“ не препоръчваме разделянето на три на министертвото, в съответствие с трите ресора, за които отговаря, каквито предложения са налице. Необходим е и съвършено нов подход на служителите от МИЕ към бенефициентите на оперативната програма за бизнеса. Наложителна е вътрешна оптимизация на съществуващите досега дирекции и отдели и разкриване на няколко нови. Добре е да се вземе становището на работодателските и на браншовите организации. Възможна опция за оптимизиране на дейността на МИЕ е създаването на дирекции по отделните отрасли на българската индустрия, в които работят експерти, запознати с проблематиката и които могат да разрешат своевременно възникналите проблеми в тях. Необходимо е привличане в МИЕ на служители с поне десетгодишен опит в съответните ресори, за които отговарят. При наличие на дирекция „Металургия“, която следеше и докладваше на ръководството на министерството за текущите проблеми в най-големия ни стоманодобивен завод „Кремиковци“, в който имаше държавен дял, той едва ли щеше да фалира. За този държавен дял от МИЕ на практика отговаряше

ресорен замминистър като представител в Надзорния съвет на Кремиковци АД, но този представител на държавата не спомогна да се предотврати фалита му чрез продажба на стратегически купувачи, а такива имаше няколко. Подобна бе ситуацията при Оловно-цинковия комбинат, Кърджали. МИЕ също не успя да помогне на собственика ОЦК да реструктурира или продаде един печеливш до преди десетина години металургичен завод. В случай, че бе налице дирекция „Химическа промишленост“ в МИЕ, то едва ли щяха да преустановят дейността си заводите за изкуствени торове във Враца и в Стара Загора и четирите ни завода за изкуствени влакна - във Видин, Свищов, Ямбол и Бургас. Според нас задължително следва да се разработи и спешно приеме от НС проектозакон за управление на държавната собственост. Възможно е да се обмисли създаването на отделна държавна агенция или на Изпълнителна агенция в състава на МИЕ за управление на държавната собственост

На търговско-икономическите ни представители, които са служители на МИЕ, следва да им се предоставят нови функции и правомощия. Измерител за качеството на техния труд следва да е само и изключително ръста на българския износ за държавите, в които са акредитирани. Разкриване, подбор на екипи с квалифицирани сътрудници и възлагане на нови функции, вкл. лобистки на центрове на българския бизнес, по подобие на Промисления ни център в Москва (сздаден преди около 40 години), в основните индустриални центрове или столици на страни, основни външно-търговски партньори на България (Франкфурт

на Майн, Лондон, Париж, Брюксел, Шанхай, Ню Йорк, Милано, Мумбай и Истанбул). В тези центрове следва да има възможност да се предоставят офисни площи за бизнес срещи, конференции и за фирмени презентации при почасово или дневно заплащане на български фирми. Постигане на предвидимост на данъчно-осигурителната ни система. Подобряване на работата на МФ за бизнес климата и на конкурентноспособността на икономиката чрез по-ефективно противодействие на сивата икономика. Служителите на МФ (в т. ч. и на двете приходни администрации - НАП и Агенцията „Митници“) е наложително да променят начина и стереотипа си на работа. Те са призвани да наложат принципа на равнопоставеност на данъчните субекти пред фиска и от органи за финансова репресия следва да станат своеобразни данъчно-осигурителни съветници на данъчните субекти, които са от светлата част на бизнеса. Досега те са подложени на твърде чест и понякога тенденциозни данъчни проверки, което силно затруднява дейността им. За тази цел следва да се приоритизира данъчната просвета пряко чрез медиите и за това те следва да се подпомагат от лицензирани данъчни консултанти, от утвърдени преподаватели-финансисти от университети. Към останалите стопански субекти от сивата икономика също трябва да се промени подходът на служителите от МФ. Повечето от тях трябва да „изсветлят“ бизнеса си, без да се налага да бъдат освобождавани наетите работници. За тази цел трябва да се увеличат мобилните екипи от служители на АМ, НАП и бъдещата финансова полиция към МФ, да се завърши свързването на електронните системи на посочени-

те финансови органи и се оборудват всички гранични митнически пунктове със скенери, което ще намали контрабандата. Във времена на криза акцент се поставя върху прозрачността на публичните финанси, включително формирането и управлението на държавния бюджет, прекратяване практиката за забавяне възстановяването на ДДС и на другите плащания към бизнеса от страна на администрацията, подобряването на бизнес климата и конкурентноспособността на икономиката. В период на криза МФ следва да приоритизира прозрачността на публичните финанси, като напр. съставянето и разходването на държавния бюджет, както и преустановяване забавянето при възстановяването на ДДС. Подобряване на условията за банково кредитиране на индустрията и в частност в сегмента на МСП. Това може да стане чрез оптимизиране функционирането на гаранционните фондове по инициативата „Джеръми“ и Националния гаранционен фонд при ББР. Това ще понижи размерът на обезпечението и лихвените проценти по кредитите за малките и средните предприятия, които все още имат силно затруднен достъп до финансиране. Трябва да се промени законодателството и да се признават лихвите по банковите кредити за разход преди данъчното преобразуване за предприемачите, което е реципрочна мярка на въведеното облагане на лихвите по депозитите. За постигане на обективност при отпускането на кредити следва да се въведе задължителен кредитен рейтинг на кредитоискателите. Всички защитени европроекти пред управляващите органи на ОП би трябвало да са гарантирани от Националния гаранционен фонд и от бенефициентите да не се ис-

кат допълнителни собствени гаранции или такива на поръчители, които стават техни съдължници.

9. Важно е да се предприемат и някои данъчни промени, които няма съществено да понижат приходите в държавния бюджет. Възможно е да се въведат данъчни стимули за откриване на нови производства и услуги в райони, в които има силни демографски проблеми, и в погранични райони, като за наети от предприемач до десет работника за срок 3-5 години се преотстъпва подоходния данък, респективно и патентния данък. Възможно е в тези райони да се преотстъпва данъкът върху дивидента, който е 5%, респективно в тях ДОФЛ за собственика да е не 15, а 10%. Възможно е да се стимулира стартирацията бизнес, като се облекчи плащането на осигуровки за предприемача, наел до трима работника. Възможно е да се приложат на практика заложените в „Small Business АД“ (Смол Бизес Акт) правила на ЕК за МСП.
10. Постигане на значително развитие на небанковото финансиране. На първо място - активизиране на фондовете за рисково и дялово инвестиране за проекти по инициативата „Джеръми“ и създаване на предпоставки за функциониране на други такива фондове за рисково финансиране у нас. Три от фондовете по „Джеръми“: Емпайър, Блек пик и Ро-лайн Кепитал партнерс ще започнат да функционират до края на 2014 г. Те следва да финансират предприятия, създадени на основата на наукоемки и иновационни проекти, които не се финансират от банките, защото са рискови, а бизнесмените нямат кредитна история. На второ място - раз-

витие на капиталовия пазар, тъй като фондовата борса е най-точният барометър на всяка пазарна икономика. Това ще стане и чрез създаване на законодателни и административни предпоставки за развитието на финансирането на малките и средните ни предприятия чрез емитиране на ценни книжа на БФБ. Насърчаване на емитирането на БФБ на нови IPO чрез въвеждане на стимули, което е свързано с промяна на законодателството ни. Приемане на законодателни мерки и за по-ефективна защита на миноритарните акционери, което ще е стимул за все повече български инвеститори да инвестират в ценни книжа.

11. Подобряване условията на работа, заплащането на персонала и качеството на българското образование - основно, средно и висше. Въвеждане на по-сериозни стимули и санкции за родителите на децата, които отпадат рано от училище. Висшето техническо образование трябва да стане приоритет за сметка на юридическото и икономическото през следващите няколко години. Необходимо е премахване на 12-ти клас и приоритетно получаване на бакалавърска степен във висшето образование за три години (за специалностите, където това е възможно - например за педагогическите) и минимум двегодишна магистърска образователна степен. Необходимо е и създаване на условия чрез изготвяне на обективни критерии за редуцирането броя на университетите и на висшите училища у нас, което е за предпочитане да се осъществи по доброволен начин (те са 51 и са твърде много за мащабите на страната). Спе-

циално внимание следва да се обърне върху прекъснатата връзка бизнес-образователната система, довела до парадокса да има висока безработица и, успоредно с това - да липсва качествена работна ръка. Същевременно 36% от хората заемат длъжност, за която се изисква много по-ниска квалификация от тяхната, според данни на Националния център за оценка на компетентностите към Българската стопанска камара в проучване, направено сред 1 500 работодатели. В изследването се посочва, че не се използват знанията и опитът на този огромен човешки потенциал, а се харчат госта пари за тяхната преквалификация.

12. Създаване на регистър в МФ на неизрядните длъжници по ДДС, с оглед МСП да се предпазят от контракти с фирми-фантоми, източващи ДДС. Това е възможно да бъде осъществено по начин, подобен на създадения „златен регистър“ на големите фирми-платци на ДДС, за които са налице известни предимства при тяхното обслужване от страна на териториална дирекция „Големи данъкоплатци“ при НАП.

Въвеждане на принципа на мъчаливото съгласие като основополагащ принцип в работата на държавната и на общинските администрации. При него се приема, че ако до месец няма отговор на въпрос или становище по питане от гражданин или представител на бизнеса, то се приема, че искането му е удовлетворено. Подобна практика е налице в повечето страни от ЕС и в други развити държави. Всичко посочено досега трябва да бъде съчетано с широкото

въвеждане на електронното правителство съгласно най-добрите европейски практики. То увеличава отговорността на държавните органи и служители и същевременно спестява време за гражданите.

С оглед на облекчаване на условията за правене на бизнес в Република България и стимулиране на развитие на МСП, е възможно временното въвеждане и на други мерки по отношение на облагането на представителите на бизнеса с преки и с косвени данъци, като:

1. Споделяме направения извод в статията „Защо не искаме да подобрим инвестиционния климат?“, Владимир Пенков, 2014 г., че: Особено важно е също така възстановяването на ДДС да не се бави повече от 15 дни, а стотиците излишни държавни и общински разрешителни режими, които допълнително „тровят инвестиционния климат особено за малките и средни предприятия, да отпадат. Нека останат само онези най-необходими разрешителни режими, осигуряващи такава регулация на държавата, отговаряща на новоприетите приоритети. Непременно правителството трябва да върне доверието в държавата и общините, които отново да станат предпочитан партньор, като сигурен платец. А не както напоследък, по различни причини и с различни способности да се задържат плащанията към добросъвестните фирми, реализирали успешно проектите по съответните обществени поръчки. Необходимостта от издаване на ненужни документи при многобройните излишни разрешителни режими, според Световната банка отнема 104 дни,

минава през 18 процедури и най-често това се прилага за дребни инвестиции на малки и средни предприятия, което спъва всякаква мотивация за инвестиции“. По отношение на навременното връщане на ДДС докато министър беше Петър Чобанов и НАП отбелязваше известни успехи, но все още е налице известно недоверие у представителите на бизнеса, че дължимият ДДС няма да се върне навреме от държавата. Това обстоятелство влияе на инвестиционния климат у нас, който все още не е добър, а инвестиционната активност е слаба. По отношение на регулационните режими, също се правят някои стъпки в правилната посока и на два пъти кабинета, ръководен от Пламен Орешарски предприе мерки за ограничаването им. Налице е необходимост, те да се огледат съвместно с работодателските и браншови организации още веднъж, за да се извършат законодателни промени.

2. Спешно следва да бъде решен и още един наболял въпрос за МСП, който се отнася за големината на данъчната основа при подоходното облагане на едноличните търговци и при корпоративното подоходно облагане. В повечето държави от ЕС има друга система за признаване на разходите преди данъчното преобразуване. Например в Германия Законът за данъка върху доходите на физически лица е доста обширен и се позиционира в два тома. В него е разписано по професии кои разходи се признават. В Германия дори и 30% да е данъкът, когато даден занаятчия или дребен предприемач в хранително-вкусовата индустрия има приходи за

100 хил евро и има признати разходи за 70 хил, се облагат 30-те хиляди с 30% данък. У нас на практика се облагат 90 хил евро с 10% подоходен данък и на практика пак във фиска влизат 9 хил евро. Ето защо следва да се въведе директивата на ЕС за връзка с корпоративното подоходно облагане, в която този въпрос е решен. За съжаление през 2011 г. 41-вото НС отхвърли прилагането на тази директива у нас, което на практика стопира прилагането ѝ и в останалите страни от ЕС. Въпросът за разширяването, при това чувствително, на данъчната основа при корпоративното подоходно облагане и облагането на доходите на физическите лица не следва да се отлага за неопределено, а задължително трябва да се реши в най-скоро време. Възможно е данъчната основа на личния подоходен данък да се обвърже със семейното облагане. Това следва да е свързано с някои приоритети на държавата. Преди данъчното преобразуване би могло да се приспадат някои разходи, които биха могли да се насочат към обществено значими области, но само когато държавата ясно дефинира като свой приоритет, като решаването на въпросите, свързани със санирането на жилища, с оглед въвеждането на модерни екологични и енергийни баланси, бяла и черна техника, насочени към енергийна ефективност, разпространение на компютри и интернет, обучение. Инвестициите на дадена фирма, които се влагат в иновативни проекти, категорично следва да бъдат признати за разход преди данъчното преобразуване и на практика освобождавани от заплащане на подоходни данъци,

респективно - личен за едноличните търговци и корпоративен - за останалите търговски дружества и кооперациите.

3. Друг наболял въпрос, който спешно следва да бъде решен, е отпадането на данъка от 5% върху дивидентите или поне заменянето му с 1- 2%, както е в повечето развити страни от ЕС, а също и намаляване на подоходния данък на едноличните търговци от 15 на 10%. За предпочитане е тези средства да бъдат оставени на предприемачите за модернизация и за разширяване на тяхното производство. Ето защо е възможно този данък да се начислява от предприемачите, но фискът да им го преотстъпва само, ако те докажат, че разходваните суми до този размер, се влагат в нови машини, в енергийна ефективност, в обучение и квалификация на работниците и служителите от техните фирми.
4. Предишното българско правителство все още не беше се отказало да въведе семейно подоходно облагане. Въвеждане на този вид данъчно облагане бе един от основните приоритети в платформата на една от двете основни партии, които го подкрепяха в НС, но въвеждането му бе отложено за неопределено време. Със Закона за държавния Бюджет 2014 г. се постанови да бъде връщан подоходния данък на получаващите МРЗ, но през 2015 г., като всеки, който поиска платения данък през 2014 г да му се върне на това основание, следва да подаде декларация в НАП. Тази мярка е стъпка в посока въвеждане на подоходно облагане с необлагаем минимум. Все още не е ясно обаче кога и дали ще се осъщест-

ви въвеждането на семейно подоходно облагане на практика от 2015 г. или от следващата 2016 г.

Въпросът за усъвършенстване на подоходното облагане в тази посока не е нов и се поставя още от 1992 г., когато бе изготвена цялостна концепция за промяна на данъчното облагане у нас. Тогава бе предвидено семейно подоходно облагане, но се оказа, че реализирането на тази идея изисква изключително много работа, която МФ предпочете да не се „нагърби“ да я свърши и следва да се коригират десетки други закони. Голяма част от семействата в България имат деца, но нямат сключен граждански брак. Логичен бе тогава въпросът, това семейство ли е или не? С последните изменения на Семейния кодекс вече частично е даден отговор от законодателя и в крайна сметка е признато от него по отношение на наследяването и т. н., че това е семейство. Тогава нямаше и отговор дали под условието на семейното облагане трябва да се отнася само за семейството или за домакинство, тъй като е налице разлика между семейство и домакинство. Ето защо следва в тази насока да се създаде един добре работещ закон, който да не създава работа на съдебната система и да не направи администрацията безпомощна. Трябва да се видят всички закони, които имат отношение към такъв тип облагане, да бъдат подготвени проектите и тогава да се пристъпи смело. Във връзка с това принос в решаването на този наболял въпрос за въвеждане на семейното подоходно облагане е предоставен в анализа на Владимир Пенков в „Защо не искаме да подобрим инвестиционния климат?“, Lega

InterConsult News, бр. 37-38, 2014 г., който дискутира подробно темата още през 2005 г. в публикуваната в Lega InterConsult News, бр. 18 статия „Отново за данъчната реформа“, както и в интервюто си за сп. Лигер „Заплатите до 350 лв. да бъдат без данъци“ от юли 2006 г. В него се прави точен извод защо не бива да има страх от реформа именно във време на криза.

Според автора напрежението ще спадне, ако бъдат извършени такива реформи, насочени към развитието на икономиката и социално-обществените отношения, грижата за инвеститорите, работещите, пенсионерите и младите хора. Според Световната банка точно липсата на реформи, които подобряват бизнес климата, смъкна България в класацията Doing Business. Това дори се отнася в случаите на откриване на фирми и свързаните с това по-скоро бюрократични пречки. Посочва се, че не е достатъчен само въведеният през 2008 г. плосък данък в размер на 10%. Той определено е предимство и съгласно статистически данни, доведе още през следващата година до увеличена събираемост на данъците. Важно е за инвеститорите и за хората да знаят, че не може всяко правителство да преразглежда избрания път на данъчно облагане. Сега отново дискутираме за и контра плоския данък. Безспорно има различни системи на данъчно облагане, но избраната система с плоския данък категорично спря в този период изтичането на средства в чужбина и допринесе за прозрачност на стопанската дейност. Непрекъснатите дискусии за и против създават несигурност и недоверие и те се засилват особено в година на избори.

Според нас е вярно и точно заключението, направено в анализа, че „Плоският данък, който се дължи и трябва да се дължи от всекиго, създава необходима справедливост и солидарност в данъчното облагане, тъй като гражданин с 500 лв приход ще плати само 50 лв подоходен данък, а този с 20 000 лв заплащане - 2 000 лв. Това е 40 пъти повече. Допълнително трябва да се има предвид и по-големият размер на социално-осигурителните вноски.“, както и: “Безспорно правилният път е стремеж към по-големи възнаграждения, а не да се съизмерваме с най-ниските доходи и да взимаме палиативно популистки решения, за да се „харесаме“ на гражданите с ниски доходи. Нека държавата осигури такива рамки, че доходите да нараснат.“ Последното съждение е твърде съществено и според нас също е крайно време да се промени съотношението доходи/вътрешно потребление. Твърде ниското вътрешно потребление води към дефлация, която е характерна в последните две години, а това „убива“ производството и особено това на МСП, които произвеждат стоки за вътрешния пазар или са в сферата на услугите. Твърде ниските доходи у нас са в основата на тази диспропорция и плавно им повишаване следва да стане основен приоритет на МС и НС.

Необходимо е също да се има предвид, че с въвеждането на плоския данък през 2008 г. отпадна и твърде оскъдната тогавашна уредба за семейното подоходно облагане, която предоставяше някои допълнителни данъчни облекчения, главно насочени към броя на децата. С въвеждане на семейното подоходно

облагане то ще стане мощен стимул на потреблението, производството и търговията - все „двигатели“ на икономическия ръст. Може да се посочи, че е рационално да се въведе предложеното във визираната статия, че е „разумно било един доход от 3 000 или 4 000 лв. годишно (може да бъде и по-голям) да бъде освобождаван от базата за данъчно облагане, в случай, че се извършват доказуеми разходи в областите, обявени като приоритет. Наред с това данъчното облагане трябва да бъде на база на средния доход на член от семейството, т.е. не да се получават облекчения за деца, а те да бъдат включени като член на семейството. И тук не бива да има никаква дискриминация и условности.“, както и: „Ясно е, че носители на увеличаване на потреблението и съживяването на икономиката няма да бъдат тези семейства, които получават по-малко от 1 000-1 500 лв. месечен доход и не бива да очакваме това. А още по-грешно ще бъде цялостното ни мислене и създаване на нормативна уредба да бъдат насочени само към ниските доходи. Именно чрез насочване на вниманието към средните и високите доходи, стимулиране на транспарентността и насочването на инвестиции в тесните места на икономиката, което би стимулирало и производството и търговията, се създават условия за значително повишаване на по-ниските възнаграждения и се спомага и за решаването на важни социални въпроси“.

5. Назряла е необходимостта от усъвършестване на патентния данък, който е разновидност на личния подоходен данък и с него се облагат голяма част

от представителите на малкия и средния бизнес у нас. Споделяме извода в статията „Защо не искаме да подобрим инвестиционния климат?“, Владимир Пенков, 2014 г., че: „Известни резерви виждам и в патентния данък, но не както съществува от 2008 г. насам, отнасящ се само за физически лица и то в много тесни рамки. Той би могъл да бъде мощно средство за стопанска дейност в специфични сфери като ресторантьорството, услугите, хотелиерството и малките производствени предприятия. С оглед обема на дейност, същите следва да се договарят с данъчните в рамките на предвидени в закон критерии за дължима годишна данъчна ставка, като по този начин отпада необходимостта както от счетоводство, така и от проверки и ревизии от данъчните органи. Това ще стимулира и семейния бизнес, значително ще намали работата на държавни и общински органи, а в същото време ще изкуши не само млади предприемачи да гръзнат да се опитат отново да създадат нещо. Важно е и в останалия бизнес да съществуват колегиални и уважителни отношения с данъчни и други държавни служби, които дължат необходимото уважение на създателите на добавената стойност, която в крайна сметка осигурява живота и израстването в страната. И нека оборотът на такива предприятия да бъде и 300 000 и 500 000 лв., като данъкът всяка година се преговаря между данъчни и предприемачи. Във всеки случай, след като сме приели концепцията на успоредно съществуване на патентния данък, което намирам за добре, той трябва да бъде по-нисък от плоския данък“.

С оглед постигане на по-ефективно усъвършенстване на патентния данък, то следва МФ да организира консултации с националнопредставените работодателски организации и с браншовите камари. Предвид обстоятелството, че патентният данък е изцяло отнасян в приход на общинските бюджети и е един от местните данъци, то в тези консултации следва да бъдат поканени кметове и други представители от общинските администрации, оторизирани със събирането на местните данъци и такси.

6. Според нас следва да се осъществи оптимизиране на данъка върху доходите от лихви. Проект за въвеждане на такъв данък има още от 1992 г., когато е изготвена нова концепция за данъчните материално-правни закони, тъй като такава е световната практика. Такъв закон от 36-тото НС обаче не беше приет. Аргументите против този данък са, че се облагат доходите от лихви, но не се облагат доходите от търговия с ценни книжа. Налице е аргумент за данъка и досегашните пасивни спестители ще са принудени по-активно да инвестират в други инструменти на капиталовия пазар. Никъде по света не се насърчава рентиерството, а се насърчава предприемачеството. Инвестирането в ценни книжа е един вид предприемачество, докато влагането на пари в депозити се приема не само у нас от финансовата наука за рентиерство. Възможно е, както в някои държави, което е и много лесно технически реализируемо, депозитите на пенсионерите да не бъдат облагани с данък или да бъдат облагани с по-нисък данък.

Възможно е да се прецени това да се отнася и за детските влогове. Докато инфлацията у нас бе висока, то не бе подходящо да се облагат доходите от лихви, защото има отрицателен реален лихвен процент. Тогава ръстът на инфлацията бе по-висока от лихвените нива. През последните години е налице дефлация и имаме в известна степен нереално високи лихви по депозитите. За съжаление една част от прираста на спестяванията е в резултат от закриване на частния и семейния бизнес, закриването на фирмите и прехвърлянето на парите като лични депозити от една страна с гаранция, а от друга - с висока доходност. С данъка върху лихвите в известна степен се насърчава предприемчивостта и тези спестявания следва обратно да се инвестират в бизнеса, а не да стоят на депозит в банките. Сегашните разпоредби в ЗДОФЛ го правят в голяма степен в тази му част неработещ. Не се облагат доходите по откритите, текущи депозитни сметки и над 90 на сто от банките направиха точно това. Някои банки водят, че депозантът притежава разплащателна сметка с минимална сума, под която не може да се понижава депозита с олихвяван ежедневен остатък, и лихвите са на ниво от 5-6% и тези лихви не се облагат, а един обикновен депозит, който някой обикновен спестител е направил дори и на 5% лихва, подлежи на облагане. Не следва да се прави разлика между лихвата по разплащателната сметка и тази по срочен депозит, тъй като тя е доход и следва да се облага. При положение, че в банките има над 40 млрд лв. спестявания при 4% средна

лихва, при сегашния размер на 8% данък, в бюджета следва да постъпят двойно повече от тези, които постъпват в момента. Налице е неравнопоставеност между представителите на едрия и на малкия и средния бизнес от една страна, а от друга между банките и спестителите - физически лица, които не са си открили разплащателни сметки и заплащат данък от 8%.

Друга група предложения могат да бъдат систематизирани в сферата на управлението на средствата от ЕС. На първо място в тази насока следва да се приеме от МС и НС в спешен порядък на изготвения от специално създадената за целта работна група проектозакон за управление на средствата от ЕС.

В предходната глава на книгата бе посочено, че е належащо капитализирането на НГФ при ББР с достатъчна сума, с която е възможно да се гарантира всяко МСП, спечелило проект по ОП „Иновации и конкурентноспособност“ по новата ОП „Наука и образование за интелигентен растеж“, а също и по Програмата за развитие на селските райони. Друга възможност, с която могат да се „отпушат“ плащанията по тези програми е предоставянето на мостово финансиране за проекти на МСП при облекчени условия от Българска банка за развитие. Схемата бе разработена от екипа на ББР, но се използва засега слабо от представителите на агробизнеса и на хранително-вкусовата промишленост.

Според нас е положителна промяната, направена през май 2013 г., с която беше предоставена възможност за увеличаване на авансовете плащания - от 20% от одобрената помощ на 50% по ПРСР и 65% по ОП „Конкурентноспособност“. В известна степен тази промяна допринася за увеличаване на плащанията към бизнеса по одобрени проекти, но от нея могат да се възползват само финансово стабилни МСП или такива, които могат да осигурят поръчител (съдълъжник), обезпечител на гаранцията им пред банките. Направена бе и още една промяна, свързана с това да може да се получават от бенефициентите междинни плащания, най-вече по ОП „Иновации и конкурентноспособност“ и Програмата за развитие на селските райони (мерките, които се отнасят за хранителната индустрия) след превеждане на аванс към доставчиците, а не само след завършен етап от проекта. Това е възможно, при условие, че фирмите с одобрени проекти са в състояние да предоставят банкова гаранция за размера на аванса, която да покрива целия период на проекта до одобрение на финалния отчет за всички изпълнени дейности. Това условие е доста трудно изпълнимо за повечето МСП, които не разполагат с достатъчно активи. Съществуват следните възможности за постигане оптимизация на финансирането на спечелили проекти по ОП:

1. Ревизиране на условията на отпусканите банкови гаранции от Националния гаранционен фонд към ББР през търговски банки на облекчени условия за инвестиционни кредити за мостово финансиране на бенефициенти с одобрени проекти по ОП на ЕС. Това бе посочено по-горе, но все още не се при-

лага разработената такава схема от екипа на ББР. По този начин фирмите, на които проектите са във фаза подписан договор с УО на ОП, вече ще са в състояние да предоставят банкова гаранция за размера на аванса, която да покрива целия период на проекта до одобрение на финалния отчет за всички изпълнени дейности. Посочено бе, че това условие е доста трудно изпълнимо за повечето МСП, които не разполагат с достатъчно активи.

2. Възможно е създаването на нови взаимоотношения на бенефициента с Министерството на финансите и Министерство на икономиката и енергетиката от една страна и с банките от друга, чрез въвеждане на специални тристранни банкови сметки за одобрени от управляващите органи на ОП проекти. Тези сметки следва да изпълняват функцията на запис на заповед (в банковата практика се използва такъв вид обезпечение) и биха могли да се приемат от банките за достатъчна гаранция за изплащане на аванс по проект, без да се изисква допълнително обезпечение от страна на бенефициентите. За този начин на изплащане на аванси по одобрен проект по специална целева банкова сметка има вече създадена практика и тя се е доказала в реализация на проекти по предприемаческите програми. На този етап този способ ще е (според нас) най-ефективният инструмент за ускоряване на завършването на проектите, както и за намаляване риска от отказани и прекратени проекти. Същевременно е осигурена необходимата сигурност и се елиминира злоупотребата с отпуснатите средства от ЕС при положение, че се спаз-

ват условията за управлението им в предлаганата специална банкова сметка. За тази цел МФ, МИЕ и Асоциацията на банките в България следва съвместно да разработят такива банкови продукти, чрез които да усъвършенстват практиката на управлението и реализацията на максимален брой спечелени проекти от бенефициенти по ОП.

3. По отношение на JEREMIE също са възможни някои позитивни промени, които ще облекчат МСП, изпитващи неимоверни трудности при кандидатстване за европроекти. По принцип JEREMIE в частта за банковите гаранции има известен мултиплициращ ефект, тъй като по нея имат възможност да се възползват много повече фирми в сравнение с финансиране по грантови схеми със средства по европейски фондове. Освен това продуктите по JEREMIE водят и до известен тип конкуренция между самите банки за качествени клиенти, особено при нисколихвения продукт. Сега бизнесът има „комфорта“ да получи най-изгодния за него кредит, ако не в една, то в друга от банките, участващи в програмата. Всъщност от нисколихвения продукт по JEREMIE се очаква да има съществено влияние върху лихвите по кредитите за малкия бизнес като цяло, тъй като кара банките под една или друга форма да се конкурират. Според експерти на ЕИФ подобен продукт мотивира и двете страни в една кредитна сделка да бъдат активни - и клиентите, и банките да са активни в търсенето и предлагането на ресурс, което също ще има своя мултиплициращ ефект. Налице е и ефектът на ливъриджа.

Клъстъризирането на МСП е също възможна перспектива за тяхното развитие. Направена е по поръчка на МИЕ и на Агенцията за МСП структура на водещите клъстъри на българската икономика по обем на приходите, но засега този процес е в латентен вид. Множество клъстъри не действат ефективно, тъй като формирането на звена на конкурентноспособност във водещите клъстъри вече е започнало. Голяма част от тях бяха създадени единствено с цел да се кандидатства по мярката, отнасяща се за клъстърите по ОП „Конкурентноспособност“. По нея се изискваше доста голямо съфинансиране, достигащо до 50% по някои пера и поради това обстоятелство, част от спечелилите грантове клъстъри са пред канцелиране на договорите с УО при МИЕ - не могат да осигурят необходимото им съфинансиране и банкова гаранция, за да получат аванс. Тази структура на водещите клъстъри обхваща вече действащите и възможност за създаване на нови в секторите на:

1. Хранително-вкусова промишленост и селско стопанство, в т.ч.: преработени храни; тютюн; месни изделия; текстил; фермерство и животновъдство; производство на биоземеделски продукти;
2. Транспортно общо и машиностроене в т.ч.: тежко машиностроене; машиностроене свързано с: въздухоплаването, морските услуги; строителството и автомобилостроенето; продукти и услуги за строителството; производствени технологии;
3. ИТ & Аутсорсинг; ИТ индустрия, свързана с производство на софтуер
4. Здравеопазване - в т. ч. възстановително лечение

5. Бизнес услуги; Медии и издателска дейност; Телекомуникации; Други
6. Химическа промишленост; фармацевция, в т.ч. и базирана на природни ресурси (билки); производство и преработка на петрол и газ; производство на хартия, химически продукти; пластмаси, торове и други
7. Транспорт & логистика;
8. Туризм - летен, зимен, конгресен, културен туризъм; спа туризъм; услуги за спорт и за отдих, базирани на природните ресурси;
9. Електроника & Електротехника: телекомуникации; инструменти; производство на медицинска апаратура, осветителни тела; електротехника
10. Енергетика; енергийна ефективност; чисти енергии;
11. Минна индустрия, металургия; производство и обработка на метали.

Правителството прие Национална стратегия за учене през целия живот (2014-2020 г). Тя е насочена към постигането на европейската рамка за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж. Тази стратегия остава почти непозната за представителите на малкия и средния бизнес у нас. Според нас тази стратегия не е добре финансово обезпечена и следва незабавно да се актуализира, като се съобрази с мерките, предвидени в новата ОП „Наука и образование за интелигентен растеж“, ОП „Човешки ресурси“ и се потърсят и други възможности за финансовото ѝ обезпечаване от други донори и от бюджета на България.

За малкия и средния бизнес у нас е от особено важно значение прилагането на Стратегията за учене през целия живот, която включва всички области на ученето и е адресирана до предучилищното възпитание и подготовка, общото училищно образование, професионалното образование и обучение по дуалната система висшето образование, продължаващото обучение за възрастни, валидирането на резултати от неформално обучение и самостоятелно учене. Сред целите на националната политика за развитие до 2020 г. са високото ниво на знанията, възможността за иновации, адаптивността спрямо промените в естеството на работата и пълното социално включване. Тя е стъпка в борбата с високата безработица, недостига на работници с необходимата специфична квалификация и бавния икономически растеж.

От съществено значение за подобряване на бизнес средата и за създаване на стимули за малкия и средния бизнес у нас, е изпълнението на предложенията на двете големи работодателски организации у нас. Българската търговско-промишлена палата и Българската стопанска камара, изпратени до правителството в началото на 2014 г. Тези предложения целят финансова стабилизация на държавния бюджет и на бюджета на държавното обществено осигуряване. Предложенията на БСК се свеждат до:

1. Окончателно „почистване“ на осигурителната система от плащания, които не са свързани с осигурителния принос на лицата към осигурителната система. Социалните пенсии и обезщетенията, за

-
- които не са внасяни осигуровки от лицата, да се поемат от бюджетите на съответните институции.
2. Радикално да се измени системата за определяне и отпускане на пенсии за инвалидност с оглед да се ограничат злоупотребите при медицинската експертиза на работоспособността.
 3. Въвеждане на обективни показатели и автоматизъм при определяне на условията за придобиване право на пенсия и за ползването на фондовете на ДОО.
 4. Да отпаднат ограниченията (таванът) за максимален размер на пенсиите за всички лица, които са придобили право и получават пенсия.
 5. Работодателят да заплаща само първия ден от временната неработоспособност, като се засили контролът по издаването на болничните листове.
 6. Разпределението на осигурителната вноска между работодателя и осигуреното лице да достигне 50:50.
 7. Да се разработят нови, по-обективни и по-справедливи критерии, които не позволяват ползване на правото за ранно пенсиониране, когато условията на работа не отговарят на изискванията. Основен критерий да бъде оценката на риска и тежестта на работа на конкретните работни места.
 8. Да се извърши анализ на състоянието и перспективите от дейността на пенсионно-осигурителните дружества. Анализът, заедно с пакет от предложения, да се разгледа от правителството, работодателите, синдикатите, пенсионни фондовете и експертите.

Налице е също необходимост от прилагане на за-легналия в „Small Business Act“ апел към държавите-членки, в т. ч. и България, да разработят програми за финансиране, насочени към преодоляване на трудностите за намиране на финансиране, когато то е между 100 000 евро и 1 милион евро. По-специално чрез инструменти, които съчетават характеристиките на заеман и собствен капитал при спазване на разпоредбите относно държавните помощи. За тази цел следва да се преодолеят нормативните и данъчните пречки, възпрепятстващи действащите на единния пазар фондове за рисков капитал да инвестират при същите условия като местни фондове, а също да гарантират, че данъчното облагане на корпоративните печалби насърчава инвестициите, както и се възползват в пълна степен от финансирането, достъпно по програмите по политиката за сближаване и Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони, в подкрепа на МСП. ББР прави някои стъпки в тази посока, но засега те все още не са се реализирали на практика и не е изследван техният ефект за МСП. Все още у нас не са използвани в достатъчна степен някои възможности, прилагани в други страни по отношение на финансирането на малкия и средния бизнес. Ето защо вместо средствата от ОП „Човешки ресурси“ да бъдат насочени към МСП, особено в по-малките общини у нас, общинските администрации чрез Бюрата по труда са най-големият работодател в съответните общини, а трудът на десетки хиляди безработни граждани се използва ефективно. Посочено бе, че у нас е почти непознато рисковото, респективно дяловото финансиране на иновационни

МСП. Възможностите за финансиране на МСП чрез капиталовия пазар у нас са силно ограничени, а за тях е доста скъпо и финансово неизгодно да се финансират чрез емитиране на ценни книжа.

МСП и особено тези в хранително-вкусовата промишленост, търговията на дребно и услугите са силно оцетени от нелоялната конкуренция и големия размер на разпространение на контрабандни стоки у нас. Преодоляването на посочените негативни явления са още една причина за въвеждането на електронното правителство. С негова помощ ще се сведе до поносими размери възможността за контрабанда у нас и в държавния бюджет ще постъпят допълнително няколко млрд лв. Повечето държави в ЕС са въвели Е-управлението и по този начин са облекчили бизнеса и са ограничили корупцията. В България очевидно до момента управлявалите правителства не са имали интерес да предприемат мерки за въвеждането на онлайн услуги за бизнеса и населението. Дори има оправдания, че е-правителството изисква много специални компютърни разработки, но у нас все пак имаме достатъчно квалифицирани софтуерни експерти в областта на ИТ технологиите. Република Естония, която отбеляза най-големи успехи в ЕС в областта на Е-управлението дори бе предложила помощ за въвеждането му у нас на предходното правителство, но на практика до привличането на естонски ИТ специалисти не се стигна.

У нас следва в най-кратки срокове да се изготви и приложи цялостна програма или стратегия за развитие на онези отрасли, в които България има конку-

рентни предимства. Тя следва да се изготви съвместно с представителите на бизнеса и преди всичко на малкия и средния бизнес. Те трябва да представят своите виждания за развитие на техните отрасли, а представителите на изпълнителната власт - чрез предоставяне на бизнеса на взаимноизгодни стратегически публично-частни партньорства - да подпомогне това развитие. В една подобна стратегия свое място следва да имат и кооперациите - земеделски, трудово-производителни, търговски, кредитни и др. У нас в края на XIX век е приет първият Закон за кооперациите, който по-късно е възприет във Франция и в други страни. Възможно е да се предвидят специални насърчителни мерки за нови кооперации и кооперативни предприятия и съюзи, които да са от данъчно естество или облекчения при финансирането им. Необходимо е да се намери механизъм тези нововъзникнали кооперации да не попадат под егидата на икономически групировки, които да експропрират част от печалбите им чрез създадени съвместни предприятия и холдинги. В известна степен част от кооперациите и кооперативните съюзи, които сега членуват в Централния кооперативен съюз, са в партньорство с такава икономическа групировка. От това сътрудничество вероятно са доволни и двете страни, но едва ли кооперации, които се ползват от ефекта на подобно сътрудничество следва да ползват посочените преференции.

В заключение следва да се отправя препоръка за популяризиране, най-вече сред представителите на банките, една инициатива на БТПП и на Кофас, България,

която функционира отскоро. Тя е за прилагането на т. нар. Excellent SME или Сертификат за отличие, който е нов продукт на българския пазар, а БТПП има изключително право да го издава за фирмите в България.

Кофас България, един от най-големите гостабчици на бизнес информация, оценяващ търговския и кредитен риск е и компания, базирана във Франция за застраховане на кредити. Тя е създадена през 1946 г., като специализирана в експортното кредитно застраховане държавна фирма. През 1992 г. започва международната експанзия и развитие на мрежа от дружества в различни страни като Германия и Австрия, Великобритания и Италия, както и създаване на Coface Partners, световна мрежа от застрахователни компании, агенции за бизнес информация и факторинг компании. Приватизацията на Кофас е през 1994 г., но групата продължава да издава публични гаранции от името на френската държава. Кофас стартира дейността си в България с предоставяне на бизнес информация и услуги по събиране на просрочени вземания. Кофас става изцяло притежавано дъщерно дружество на Natixis, компания занимаваща се с финансирането, управлението на активи и финансовите услуги на групата ВРСЕ (известна като Банк де Кес Депарн), втората по големина банкова група във Франция след Креди Агрикол.

Подобен Excellent SME сертификат вече функционира успешно в Словения, Сърбия, Македония, Румъния, Великобритания и Италия. За присъединяване към този проект се подготвят Унгария и някои други страни от ЦИЕ. Тази съвместна инициатива на

най-голямата българска работодателска организация - БТПП и Кофас България вероятно в близко бъдеще ще има голямо значение за кредитоискателите МСП, които нямат в досегашната си дейност кредитни сделки с банките, а същевременно имат позитивни стопански показатели и бизнес история, с която могат да докажат, че те оперират в светлата част на българската икономика. Ето защо БТПП и Кофас България започнаха да издават от края на март 2014 г. сертификат Excellent SME и той има за цел да им послужи пред финансови и административни институции. Той е електронен бизнес сертификат, който се издава на най-успешните малки и средни предприятия в България, който на практика е сертификат за кредитен рейтинг, но той остава да бъде признат от БНБ и от търговските банки. Основата за сертифициране е кредитен доклад и ежедневен мониторинг от Кофас България. С ползването на сертификата е възможно да се представят успешни МСП, които са със стабилни бизнес показатели и те от своя страна могат да гарантират сигурни и безопасни бизнес отношения, добри бизнес практики и са в състояние да съдействат за увеличаването на прозрачността на пазара.

Excellent SME сертификат е предназначен за малки и средни предприятия, които оперират на територията на България и имат годишен оборот най-малко от 50 000 лв. (според чл. 3 от Закона за МСП това са компании със средносписъчен брой на персонала от 50 до 250 души, годишен оборот, който не превишава 97 500 000 лв., и/или стойност на активите, която не превишава 84 000 000 лв.); фирми, които са

с оценка от Кофас минимум 6 (оценката е резултат от финансов анализ на компанията, като се взема предвид и срочността на плащанията, също така и бъдещия риск, и вероятността от несъстоятелност през следващите 12 месеца). На практика всяко МСП може да заяви желание за оценка и получаване на сертификат, но само тези МСП, които имат оценка 6 или над 6 могат да го получат. Той се издава за една година, а е налице възможност и за подновяването му.

Кредитната оценка на МСП представлява документ, с който се доказва кредитоспособността на длъжника или на МСП, което го е поръчало. Този документ е свидетелство за доказване способността на длъжника да изплати дълг, както и вероятността за неизпълнение на задълженията. Кредитната оценка отразява в голяма степен надеждността на фирмата, участваща в търговски сделки, а в редица случаи настоящи и потенциални бизнес партньори проверяват кредитната оценка на таргетираната компания за дадена конкретна сделка, което отнема известно време. Това струва на тази фирма и известна сума, която е доста по-голяма от разходваната за издавания от БТПП сертификат Excellent SME. Чрез него се печели бързо и лесно доверие и се облекчава процесът на вземане на решение за стартиране на нови партньорски отношения.

Налице са следните по-съществени ползи за клиенти и бизнес партньори на клиент, притежаващ този сертификат, издаден от БТПП: намаляване на бизнес риска и постигане на по-висока степен на доверие, по-лесни, по-бързи и по-нискорискови бизнес решения.

По-съществени са ползите за притежателя на сертификата, които се свеждат до няколко обстоятелства като: наличие на видимост на добрата кредитна оценка на компанията и ясно показване на кредитния рейтинг в Интернет. Това е от значение особено за фирми, които нямат собствена Интернет страница; притежаването на такъв сертификат е гаранция за печелене на доверие от страна на клиенти и бизнес партньори; както и осигуряване на техническа защита срещу копиране на сертификационния печат от други страници в мрежата. Налице са и технологични ползи за притежателя на сертификата, които се свеждат до осигуряване на проактивна защита от имитации и „phishing“ (кражба на информация) и „pharming“ (пренасочване и кражба на лична информация), а също и 24/7 достъп и осъществяване на онлайн мониторинг, както и до известяване за възможни опити за копиране на Интернет страницата.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В книгата „ПРОБЛЕМИ ПРИ ФИНАНСИРАНЕТО НА МАЛКИЯ И СРЕДНИЯ БИЗНЕС В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ“ се правят съществени предложения за подобряване на бизнес средата в Република България, от които зависят не само стопанският просперитет на националната икономика, но и благосъстоянието на българските граждани. За тази цел изданието ще бъде предоставено на вниманието на отговорните представители на изпълнителната и на законодателната власт, на БНБ, на Асоциацията на търговските банки, на КФН и на инвестиционните посредници, на представителните работодателски и синдикални организации, участващи в Националния съвет за тристранно сътрудничество, както и на медиите.

Очакванията на автора са поне част от направените предложения в книгата да се приложат в българското законодателство, респективно и в стопанската и финансовата практика у нас, което ще допринесе за изпълнението на поставените цели, визирани в книгата.

В заключение отново трябва да се постави акцент върху необходимостта от създаване на Държавна агенция за малкия и средния бизнес при Министерския съвет. Тя следва да е със задължителен статут на държавна агенция, което ще е от съществено значение за подобряване на комплексното и стандартизирано обслужване на малките и средни предприятия у нас.

Въпросът частично бе разгледан в изложението на книгата, но като се има предвид неговото значение за развитието на МСП в Република България, то авторът е убеден, че с акцентирани върху проблема трябва да завърши монографията. Част от идеите (без тази за учредяването на Държавна агенция за МСП, което е отдавнашна позиция на автора) са взаимствани от предоставената на автора неофициално Концепция за приоритетите в дейността и развитието на ИАНМСП в България от ноември 2013 г.

През изминалите 25 години от началото на демократичните промени, много и по различни поводи се говореше с известна псевдозагриженост за малкия и средния бизнес от политици, икономисти, журналисти, социолози. Но на практика госта малко бе направено за неговото проспериране. Нито едно от досегашните правителства нямаше ясна визия за неговото развитие, насърчаване и подпомагане. Нямаше и приемственост между отделните правителства по отношение на функционирането на малкия и средния бизнес. Пример в това отношение бе няколкократно изменение на Закона за занаятите и на Закона за малките и средните предприятия.

На практика в малкия и средния бизнес са заети около един милион работници и служители и ако не бяха работещите в МСП, то безработицата у нас щеше да е в застрашителни размери. Наистина част от българските икономически емигранти в други развити страни, са бивши предприемачи или собственици на МСП, претърпели неуспех в своя бизнес, фали-

рали или продали на груги своите активи. Повечето обаче са успешните предприемачи, които изкарват прехраната за себе си и за своите семейства, и предоставят работа на още около един милион сънародници. Ето защо българската държава следва да създаде една нова по своя характер държавна структура, която да обгрижва българските МСП, а това следва да се извършва и ББР - единствената държавна банка у нас. По отношение на новата роля на ББР, в книгата бе отделено значително място, но за необходимостта от нов държавен орган с нови функции - по-малко. Посочено бе, че през 2014 г. е приета Стратегия за развитието на малките и средни предприятия, но това бе сторено, за да бъде утвърдена от ЕК новата ОП „Иновации и конкурентноспособност“. На българския предприемач, собственик на МСП му е известно, че със стратегии (както тази, така и груги) не му се предоставят нито нови пазари, нито нови облекчения при кредитирането, а и не му се решават груги текущи въпроси. Твърде вероятно една част от предприемачите да са доста скептически и към създаването на нова Държавна агенция за МСП, но груга, вероятно по-голямата част от тях, ще се възползват от новите услуги, които тя следва да осъществява. Според нас новата Държавна агенция за МСП следва да бъде натоварена със следните функции и прерогативи:

1. Да създаде нов универсален регистър на МСП в Република България, който да улесни достъпа им чрез включването им в електронното управление и в единното звено за контакт (вж. <http://www.psc.egov.bg>). То е предпоставка за въвеждане на система за административни услуги за бизнеса по електронен

път. Налице са уверения, че към края на 2015 г. електронното правителство частично ще функционира и ще може да се ползва от представителите на бизнеса. Според нас бъдещата Държавна агенция за МСП следва да взаимодейства и от опита на БТПП, която води собствен търговски регистър за около 53 хиляди членове на палатата.

2. Новата държавна агенция следва да се обособи като Център за данни и информация за българските МСП. Тя трябва да предоставя на тях и своята база данни с контакти, актуална бизнес информация и последните законодателни решения - национални, както и тези на ЕК и ЕП. Тази нова дейност следва да обхване действия по систематизиране на информация за: всички договори, които се отнасят за доставки извън страната, сключени от държавни и местни органи; относно крайни пазарни цени на стоките; за обичайните в съответната държава начини и срокове на заплащане на доставките, както и за управление на процеса по изпълнение на доставките. От съществено значение за развитието на МСП е изграждане на бази данни за регулаторната среда (административни, регулаторни, митнически и други режими); пазарната среда (текущи цени и прогнози) за външните пазари, за които България има квоти за внос, но не се изпълняват; специфични данни (стандарты, начини на плащане в съответната страна и др.) и насърчителни механизми (ноу-хау, работна сила, сертифициране и др.), като се използват и възможностите на ББР, БАЕЗ и др. Други възможни действия, които новата държавна агенция следва да извършва според нас

са: предоставяне на МСП на данни за научните постижения с практическа насоченост по съответните отрасли; анализ на вътрешната и външна икономическа политика на страните, които са основни външноикономически контрагенти, както и производствените мощности, а също и на пазарите, оценка и прогнози за развитието им; изготвяне на проекти за стратегическо развитие по отрасли и разработване на тяхна основа на проекти в две основни сфери - бизнес планиране и държавни механизми и др.

3. Други възможни направления за дейност на новия бъдещ държавен орган за МСП със статут на държавна агенция са: насърчаване на партньорството на агенцията със структурите на гражданското общество, работещи по проблемите на МСП (това са различни национални и регионални бизнес сдружения, както и такива по отделни браншове). В тази връзка е възможно след диалог с тях, аутсорсване на част от функциите на агенцията, което ще доведе и до повишаване на бързината и на качеството на услугите; ще осъществява държавната политика за равнопоставеност между мъжете и жените в бизнеса, както и за насърчаване на женското предприемачество (в ЕС има структури на жени-предприемачи, подкрепяни от правителствата); да осъществява първоначална подкрепа за стартиращия бизнес (това е възможно да се осъществи чрез ББР и поради тази причина в изложението на книгата бе предложено новата държавна агенция да има представител в Надзорния съвет на ББР, Националния гаранционен фонд към ББР, при-

оритизиране на т. нар. стартъп и сийд фондове, създаване на предпоставки за споделено или групово финансиране, crowd funding, което в други развити страни се използва за набиране на капитал на нови иновативни фирми); да подпомага създаването на клъстъри от МСП по сектори, което да повиши тяхната конкурентноспособност и излизането им на външни пазари и др.

4. На новата държавна агенция за МСП следва да бъде вменена като задължение и функцията относно повишаване иновативността на МСП. Това е възможно да се осъществи чрез насърчаване международното сътрудничество в рамките на ЕС и с други развити страни в света в областта на иновациите и на кооперирането на иновативните фирми, както и връзката им с БАН, СА и университетите. Друго направление в тази насока е създаване на необходимия капацитет, ноу-хау и подпомагане на процеса за осигуряване на иновации при достъпни условия на иновации, а също и на полезни модели, търговски марки, осигуряване на станадартите, свързани с тях. Пред новата държавна агенция стои задачата и за създаване на проиновативна инфраструктура от: тех паркове, центрове за върхови технологии, офиси за технологичен трансфер и високо технологични бизнес инкубатори. Възможно е създаване под егидата на агенцията и на консултантски екипи от експерти, доказали се на пазара на финансовите услуги за рисково финансиране на частни финансови фондове и на бизнес акселератори за МСП, като последните следва да подлежат на лицензиране от БНБ или от КФН.

5. Новата държавна агенция за МСП следва да продължи досегашната дейност на ИАНМСП по интернационализация на МСП, както и да е референтен орган по Закона за малкия и средния бизнес в Европа („Small Business Act“ for Europe). На този нов държавен орган следва да бъдат предоставени и други функции, като осигуряване на инфраструктурата за въвеждане на теста за въздействие върху МСП; Стандартната оценка за стопанската активност и заетостта в България и участие на МСП в обществените консултации, провеждани от МС чрез официалната Интернет страница на правителството www.strategy.bg.
6. Извън визираното в концепцията следва да се има предвид и една друга възможна функция на новата Държавна агенция за МСП. Към нея е възможно да се създадат екипи за консултиране на предприемачи от МСП по европроекти на бенефициенти от малкия и средния бизнес, но не само по ОП „Иновации и конкурентноспособност“, а и по „Хоризонт 2020“, програмите на ЕС КОСМИ, ЕВРОСТАРС, ЕВРИКА и др. Това се налага, тъй като част от собствениците на микропредприятията не разполагат с финансови възможности да си наемат висококвалифицирани консултанти. Тези консултантски екипи следва да са от частни, но доказали се в практиката консултанти, реализирали поне по няколко европроекти на бенефициенти от бизнеса. Ноу хауто относно създаване на подобна дейност на бъдещата агенция е възможно да се взаимства от опита на гръцката държавна консултантска компания АЕДА, която почти две десетилетия успешно функционира.

Доста представители на малкия и средния бизнес са попадали на недотам опитни и квалифицирани консултанти, заради които са анулирали подписани договори с УО на ОП. Ето защо създаването на подобна структура и у нас под егидата на Държавната агенция за МСП е крайно необходимо. ББР следва да изготви такива кредитни продукти (нови гаранционни схеми, кредитни линии за мостово финансиране и др.), които да отговорят на нуждите на бенефициентите - предприемачи от МСП и тя да заработи в синхрон с държавния орган и с консултантското звено към него.

В заключение следва се отбележи, че с настоящето издание не се изчерпват изцяло въпросите относно финансирането на малкия и средния бизнес у нас. Поставени са от автора само част от възможните проблеми пред финансирането на МСП. Авторът с благодарност ще приеме всички добронамерени критични бележки и препоръки към изложеното от него в настоящата книга.

АНОТАЦИЯ

В книгата е направен анализ на състоянието на малкия и средния бизнес в Република България. Потърсени са причините за драматичното понижаване през последните три години нивото на размера на инвестициите у нас, които при малкия и средния бизнес клонят към нула. Основната причина за това е, че конкурентноспособността на българската икономика сериозно изостава от тази на повечето развити страни в света.

В книгата се акцентира и на стагнацията и депресията в националната икономика, и в частност на малкия и средния бизнес, които са в резултат на множество от фактори - финансово-икономически и политически. В изданието са синтезирани и обосновани множество фактори, които подтискат малкия и средния бизнес у нас. Визирани са редица причини за драстичния спад на инвестициите у нас, като рязкото намаляване на поръчките, поради извънредно слабото вътрешно потребителско търсене, извънредно трудния достъп до свеж банков ресурс; неравнопоставеност на представителите на малкия и средния бизнес, които са на светло и плащат данъци, акцизи и такси, а огромният сив сектор не ги заплаща, значителен ръст на контрабандата; наличие на монополни структури в редица отрасли, редица предварително нагласени обществени поръчки, мудна съдебна система, подложена на политически натиск; производство и износ на стоки с ниска добавена стойност и др. За подобряването на конкурентноспособността на българската икономика като цяло е необходимо осъществяването на редица

неотложни, но съществени мерки за подобряването на икономическата среда у нас. За тяхното осъществяване следва да обединят усилията си българското правителство, народните представители, извънпарламентарните национално-отговорни политически партии, българският еврокомисар и останалите български експерти, които работят в структурите на ЕС, ЕП и другите органи на общността, 17-те български евродепутати в Европейския парламент, БНБ, Асоциацията на търговските банки, национално представените работодателски и синдикални организации, представени в тристранния съвет и в редица международни бизнес и профсъюзни организации, браншовите съюзи и други по-влиятелни неправителствени организации на гражданското общество у нас.

В настоящето издание авторът е разгледал и предоставил на вниманието на читателя своята гледна точка по следните основни въпроса, които са от съществено значение за развитието на малкия и средния бизнес в Република България:

1. Анализ и причини за стагнацията на малкия и средния бизнес и на драматичното понижаване през последните три години на нивото на размера на инвестициите в т. ч.:
 - а) подценяване от правителството на социалните аспекти на бизнес средата у нас - рязкото повишаване на безработицата, замразени доходи, които се топят от инфлацията, силно свито вътрешно потребление;
 - б) неравнопоставеност в бизнес средата по отношение на непредсказуема данъчно-осигурителна-

-
- та политика, огромен сив сектор; толериране на монополите; нагласени процедури на обществените поръчки, трудноработеща правораздавателна система, дългова криза в Еврозоната;
- в) липса на административен акапацитет и сравнително мудна и непрофесионална работа на администрацията по ОП „Конкурентноспособност“ и най-вече по отношение на представителите на малкия и средния бизнес. Необходимост от промени при управлението на евросредствата у нас и обосновка за приемане от МС и НС на специален закон за тази цел, както и за организационни промени в администриране на евросредствата.
 - г) проблеми при защита интересите на представителите на малкия и средния бизнес от: браншовите организации; работодателските организации и в регионален аспект.
2. Фактори, които препятстват развитието на малкия и средния бизнес и обуславят стагнацията му в условията на глобалната световна финансова и икономическа криза:
- а) политиката, провеждана от Министерството на финансите, Министерството на икономиката, и енергетиката, Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия и др. по отношение на малкия и средния бизнес у нас;
 - б) непосилно скъп банков ресурс, както и наличие на други тежки условия в договорите за кредитиране на МСП, като непосилни обезпечения; високи такси, комисионни и др;

- в) недостиг на мрежа от гаранционни фондове и фондове за рисково кредитиране;
 - г) много слабо използване на финансиране от МСП чрез ценни книжа на капиталовия пазар и чрез друго небанково финансиране
3. Някои мерки, които ще подобрят функционирането и развитието на малкия и средния бизнес в Република България чрез:
- а) способи за активизиране на представителите на малкия и средния бизнес в оперативните програми на ЕС: „Иновации и конкурентноспособност“; „Човешки ресурси“; Програма за развитие на селските райони, „Рибарство и аквакултури“ и др., както и в програмите на ЕС, по които се кандидатства директно в ЕК - Седма рамкова програма;
 - б) преодоляване забавяне на функционирането на фондовете за дялово и дългово финансиране на съвместната инициатива с Европейския инвестиционен фонд „Джеръми“;
 - в) активизиране на публично-частното партньорство и възможности за прилагане на инициативата с Европейската инвестиционна банка „Джесика“;
 - г) ползване на значително по-евтин кредитен ресурс от представителите на малкия и средния бизнес по „Джеръми 2“ от банки, които участват в обявена процедура;
 - д) прилагане на пакет от мерки за улеснен достъп на МСП до капиталовия ни пазар;
 - е) други мерки, като активизиране на ролята на Българската банка за развитие за развитието на малкия и средния бизнес у нас, значението

на ЕБВР за бизнеса у нас; „Хоризонт 2020” - нова възможност за финансиране на МСП у нас.

В книгата са направени и обосновани предложения за организационни промени в администрирането на българската икономика, както и промени в нормативната уредба.

ЗА АВТОРА

Йосиф Аврамов е доктор по икономика. Той е утвърден финансово-инвестиционен консултант и макроикономически анализатор. Работил е като кредитен инспектор в БНБ, главен специалист по данъци и такси от населението в Министерството на финансите, главен инспектор в направление „Функционални дейности“, като е отговарял за контрола върху финансите, кредитирането, застраховането и ценообразуването в Централното управление на Комитета за държавен и народен контрол, началник на управление „Финанси и инвестиции“ в Министерството на науката и висшето образование и старши съветник в Икономическата комисия на Народното събрание.

От 20 години е собственик и управител на финансово-консултантска фирма, с профил финансово обезпечаване на инвестиционни и иновационни проекти, както и консултиране на европейски проекти от оперативните програми на ЕС и Седма рамкова програма на ЕС.

Член е на УС на БТПП и е съпредседател на Съвета по иновации и енергийна ефективност при палатата, основан по негова инициатива. От 1996 г. е заместник председател на Националната предприемаческа и занаятчийска камара, в която членуват предприемачи от малкия и средния бизнес. Автор е на монографиите: „Силата на парите“; „Банков контрол“; „Корпоративни финанси“; „Еврото - утрешните ни пари“, „Пари, Кредит, Банки“; „Теория и история на парите и кредита“; „Митнически и данъчен контрол“ и др., как-

то и на стотици статии и публикации в реномирани научни списания и в периодичния печат.

Последната му книга е „Възможности и подходи за развитие на публично-частното партньорство“ е издадена през 2014 г.

Член е на редакционната колегия на списание „Ново време“ и на Съюза на българските журналисти. Води лекционни курсове по финансови, банкови и финансово-контролни дисциплини, както и по „Европейска интеграция“ в магистърски и бакалавърски програми в Стопанския факултет на Техническия университет-София и в Университета по библиотекознание и информационни технологии-София

ПРИЛОЖЕНИЕ

N	МЯРКА	относимо за микро- предприятията	относимо за малки предприятията	относимо за средни предприятията	мотиви
1.	Изключване на ограничението по чл. 107р, ал. 4 от Кодекса на труда (за назначаване на работа чрез агенциите за временна заетост само на лица за срочни трудови договори и за заместване)	X			Разпоредбата ненужно създава ограничение по въпрос, който следва да се определя съобразно нуждата и от преценката на лицата, полагащи труд.
2.	Отмяна на задължението на работодателя за разработване и приемане на Правилник за вътрешния трудов ред по чл. 181 от Кодекса на труда	X			Приемането на такъв правилник на практика е излишно за микропредприятията. В случай, че мярката не бъде приета в този ѝ вид, предлагаме работодателят по избор да изготвя правилник за вътрешния ред или да ползва типов образец, изготвен от компетентните държавни органи, който да бъде поставен на видно място в предприятието.

№	МЯРКА	относимо за микро- предприятията	относимо за малки предприятията	относимо за средни предприятията	мотиви
3.	Отмяна на задължението на работодателя по чл. 136а, ал. 1, изр. посл. за предварително уведомяване на инспекцията по труда в случаите, когато удължава работното време на работниците/служителите	X	X	X	На практика, в голяма част от случаите нуждата от удължаване на работното време изниква инцидентно и времето не е достатъчно за уведомяване на инспекцията по труда. Така работодателят като правило изпада в нарушение, което е предпоставка за корупционни практики. Отмяната на това задължение не изключва по принцип възможността ГИД да бъде уведомявана за удължаването на работното време.
4.	Отмяна на задължението на работодателя да съгласува със синдикалните организации и представителите на работниците и служителите въвеждането на непълно работно време по чл. 138а, ал. 1 от Кодекса на труда	X	X	X	Виж мотивите към мярката № 3.
5.	Отмяна на допълнителния отпуск за синдикални дейци по чл. 159 от Кодекса на труда	X	X	X	Разпоредбата поставя нееднакво положение на работниците, които не членуват в синдикати.

N	МЯРКА	относимо за микро- предприятията	относимо за малки предприятия	относимо за средни предприятия	мотиви
6.	Отмяна на задължението на работодателя по чл. 173, ал. 1 от Кодекса на труда за изготвянето на графици за отпуски	X	X	X	Подобно задължение на практика е излишно, особено за микро- и малките предприятия.
7.	Отмяна на задължението на работодателя по чл. 46 от Кодекса на труда за създаване на условия за работа на синдикалните организации, вкл. и чрез безвъзмездно предоставяне за ползване на сдвижимо и недвижимо имущество, както и за съдействие	X	X	X	Разпоредбата е в разрез с принципа за равнопоставеност.
8.	Отмяна на задължението на работодателя за разработване и приемане на вътрешни правила за здравословни и безопасни условия на труд по чл. 277 от Кодекса на труда	X	X		Приемането на такива правила на практика е излишно за микропредприятията.
9.	Отмяна на задължението на работодателя да организира и заплаща периодични медицински прегледи на своите работници и служители по Наредба № 3/27.02.1987 г.	X	X		Периодичните медицински прегледи е по-подходящо да се осъществяват от личните лекари, като се обвърже това задължение със задължението на службите по трудова медицина.

№	МЯРКА	относимо за микро- предприятията	относимо за малки предприятията	относимо за средни предприятията	мотиви
10.	Отмяна на задължението на работодателя по чл. 292 и чл. 293 от Кодекса на труда за финансиране на социално-битовото и културно обслужване на работниците и служителите с решение на общото събрание на работниците и служителите	X	X	X	Това задължение да се превърне във възможност за работодателя, която да бъде обвързана с икономически стимули и с корпоративната социална отговорност.
11.	Отмяна на задължението на работодателя по чл. 315 от Кодекса на труда (с повече от 50 работници и служители) за ежегодно обявяване на свободни работни места за трудоустройвани лица в процент от 4 до 10 от общия брой работни места (в зависимост от икономическата дейност)			X	Това задължение да се превърне във възможност за работодателя

N	МЯРКА	относимо за микро- предприятията	относимо за малки предприятията	относимо за средни предприятията	мотиви
12.	Отмяна на задължението на работодателя по чл. 317, ал. 3 от Кодекса на труда да премести на подходяща работа трудоустроен работник в 7-дневен срок от получаване на предписанието на здравните органи – отмяната да се отнася за случаите, когато работодателят не разполага с подходящи места за работа за трудоустроени	X	X	X	Задължението да се замени с възможност за работодателя да открива работни места, предназначени за трудоустроени, като това бъде обвързано с икономически стимули и с корпоративната социална отговорност.
13.	Отмяна на изискването за предварително разрешение на Инспекцията по труда по чл. 333, ал. 1 от Кодекса на труда при дисциплинарно уволнение, когато то е извършено на основание системно нарушение на трудовата дисциплина, невявяване на работа в два последователни дни, злоупотреба с доверието на работодателя, измама в цената, теглото и пр. на продавана стока и при участие в хазартни игри.	X	X	X	Подобно правомощие не съответства на компетентността и функциите на ГИТ. В случай на възражения срещу дисциплинарно уволнение са приложими способите за защита по съдебен ред.

№	МЯРКА	относимо за микро- предприятията	относимо за малки предприятията	относимо за средни предприятията	мотиви
14.	Отмяна на чл.403а от КТ, съдържащ задължение на работодателя да държи на разположение на контролните органи екземпляр от правилника за вътрешния трудов ред, списък на работниците и служителите, изпратени от предприятие, което осигурява временна работа и документи, свързани с разпределението на работното време и организацията на работа.	X	X	X	Това задължение е въведено за улеснение на контрола от инспекторите по труда, но натоварва допълнително ръководителите на микро- и малките предприятия с документация. В случай, че мярката не се приеме в този ѝ вид, задължението да се отмени по отношение на документите, свързани с разпределението на работното време и организацията на работа.
15.	Отмяна на чл. 40б, ал. 2 от Кодекса на труда, регламентиращ право на синдикалните организации да посещават предприятието и да изискват обяснение от работодателя	X	X	X	Разпоредбата нарушава баланс между правата и задълженията на работодателя и на работниците и е в разрез с принципа на равнопоставеност

N	МЯРКА	относимо за микро- предприятията	относимо за малки предприятията	относимо за средни предприятията	мотиви
16.	Отмяна на задължението на работодателя за водене на ревизионна книга по чл. 408 от Кодекса на труда	X	X	X	Подобно задължение е излишно, предвид навлизането на новите технологии и техните преимущества, в сравнение с вече остарели похвати. Дублира се с протоколите, издавани от инспекциите по труда.
17.	В преходните и заключителни разпоредби на Кодекса на труда да се включи изричен текст, в които да е посочено, че чл. 136а, ал. 1, изр. посл., чл. 159, чл. 173, ал. 1, чл. 287, чл. 317, ал. 3, чл. 333, ал. 1, чл. 406, ал. 2 и чл. 408 не се отнасят за микро-, малки и средни предприятия				Мотивите относно всяка от разпоредбите са посочени в тази таблица. Настоящото предложение е с правно-технически характер.
18.	Отмяна за работодателя на ограничението на правото за приспадане на данъчен кредит за автомобили и стоки за поддръжката им по чл. 70, ал. 1, т. 4 и т. 5 от Закона за данъка върху добавената стойност	X			Делът на тези суми в общите разходи на микропредприятията, прибавени към задълженията по чл. 204, т.3 от Закона за корпоративното подоходно облагане, е значителен за този тип фирми.

№	МЯРКА	относимо за микро- предприятията	относимо за малки предприятията	относимо за средни предприятията	мотиви
19.	Отмяна на задължението за заплащане от работодателя на данъка по чл.204 т.3 от Закона за корпоративното подоходно облагане	X			Виж мотивите по т. 18.
20.	Изключване на ограничението при кандидатстване по оперативни програми по отношение на „свързани предприятия“ по смисъла чл.4, ал.5, във връзка с чл.3, ал.1 от Закона за малките и средните предприятия	X	X	X	На практика по-голям брой от европейските оперативни програми са насочени към малки и средни предприятия, но такива предприятия при реални параметри по чл.3, поради свързаността си не може да кандидатстват по тези програми.
21	Отмяна на чл. 5 от Наредбата за структурата и организацията на работната заплата за разработване и приемане на вътрешни правила за работната заплата в предприятието	X	X	X	Предлагаме държавната администрация да се натовари със създаване на пояснителни документи с ненормативен характер, които да подпомагат прилагането на нормативната уредба. Подходящо е тези документи да бъдат оформени като типови образци. Те следва да бъдат поставени на видно място в предприятието.

№	МЯРКА	относимо за микро- предприятията	относимо за малки предприятията	относимо за средни предприятията	мотиви
22.	Отмяна на чл. 27 от Закона за интеграция на хората с увреждания, регламентиращ задължение на работодатели с над 50 работници и служители да определят от 2 до 5 процента от работните си места за хора с трайни увреждания	–	–	X	Задължението да се замени с възможност за работодателя да определи съответните работни места, като това бъде обвързано с икономически стимули и с корпоративната социална отговорност.
23.	Намаляване на ставката на корпоративния данък за едноличните търговци от 15 % на 10 % - чл. 48, ал. 2 от Закона за данъците върху доходите на физическите лица				Намаляването на данъка върху едноличните търговци ще създаде условия за по-добър растеж и едновременно с това ще доведе до изравняване на подхода към тях с този към големите фирми, за които е налице облекчение при неразпределяне на дивидент.

N	МЯРКА	относимо за микро- предприятията	относимо за малки предприятията	относимо за средни предприятията	мотиви
24.	<p>Разпоредбата на чл. 15, ал. 1 от Наредбата за работното време, почивките и отпуските да се допълни, както следва: „За полагането на извънреден труд, гежурство и за времето на разположение на предприятието се издава заповед от работодателя. Тя се съобщава на работниците и служителите най-малко 24 часа предварително, освен ако необходимостта от полагане на извънреден труд, гежурството и времето на разположение не е могло да се предвиди в този срок“.</p>	X	X	X	<p>На практика, в голяма част от случаите нуждата от полагане на извънреден труд изниква инцидентно и времето не е достатъчно за уведомяване на инспекцията по труда. Така работодателят като правило изпада в нарушение, което е предпоставка за корупционни практики.</p>
25.	<p>Отпадане на задължението за разделно събиране на отпадъци и свързаните с това изисквания по чл. 33 и следващи от Закона за управление на отпадъците</p>	X			<p>Предлагаме задължението за разделно събиране на отпадъците да бъде обвързано с подходящи стимули, като например: намаляване на такса смет за лицата, които го извършват разделно.</p>

№	МЯРКА	относимо за микро- предприятията	относимо за малки предприятията	относимо за средни предприятията	мотиви
26.	Отмяна на задължението за осигуряване на обслужване от служба по трудова медицина, съгласно чл. 25 от ЗЗБУТ	X			Предлагаме услугите по трудова медицина да се свържат с възможност за данъчни облекчения, както и търговците, които ги използват да бъдат разглеждани като социално отговорни.
27.	Отмяна на задължението за изготвяне на програма за провеждане на начален инструктаж, съгласно чл. 12(2) от НАРЕДБА № РД-07-2	X	X	X	Следва да е само за определени професии.
28.	Отмяна на задължението за изготвяне на програма за провеждане на инструктаж на работното място, съгласно чл. 13(3) от приложение № 1 към Чл.11 от НАРЕДБА № РД-07-2	X	X	X	Виж мотивите към т. 27
29.	Отмяна на задължението за изготвяне на програми за провеждане на обученията в предприятието, съгласно чл. Чл.7(2) от Наредба № РД-07-2	X	X	X	Виж мотивите към т. 27

№	МЯРКА	относимо за микро- предприятията	относимо за малки предприятията	относимо за средни предприятията	мотиви
30.	Отмяна на задължението за изграждане на Комитет по условия на труд или Група по условия на труд, съгласно чл. 27 от ЗЗБУТ	X	X	X	Разпоредбата се основава на остарели подходи, като прехвърляне на отговорността на колективни органи. Така се стига до обезсмисляне на идеята на тази разпоредба.
31.	Отмяна на задължението за изготвяне на Програма за провеждане на обучение на Комитета (Групата) по условия на труд, съгласно чл. 30 от ЗЗБУТ	X	X	X	Създаване от компетентните държавни органи на типови образци, които да са поставени на видно място в предприятието.
32.	Отмяна на задължението за изготвяне на програма за извършване на оценка на професионалния риск, съгласно чл. 7 от Наредба № 5 на МТСП и МЗ от 1999г.	X	X		Виж мотивите към т. 31
33.	Отмяна на задължението за изготвяне на програма за намаляване или премахване на професионалния риск, съгласно чл. 19 от Наредба № 5 на МТСП и МЗ от 1999 г.	X	X		Виж мотивите към т. 31

N	МЯРКА	относимо за микро- предприятията	относимо за малки предприятията	относимо за средни предприятията	мотиви
34.	Отмяна на задължението дневникът за регистриране на трудовите книжки по чл. 1, ал. 5 от Наредбата за трудовата книжка и трудовия стаж да се води на хартиен носител. Вместо това, дневникът да се води в електронен вид.	X	X	X	Подобно задължение е излишно, предвид навлизането на новите технологии и техните преимущества, в сравнение с вече остарели похвати.
35.	Разработване на програмен продукт за единно електронно Здравно досие на работещ на национално ниво, включително и за изготвяне на Обобщен анализ за здравното състояние на персонала по силата на Наредба № 3/ 2008г. за СТМ.	X	X	X	Към момента всяка служба по трудова медицина поддържа свой собствен програмен продукт, а има изискване здравните досиета да се предават служебно между службите по трудова медицина на електронен и хартиен носител, което при съществуващото положение не се изпълнява.

N	МЯРКА	относимо за микро- предприятията	относимо за малки предприятията	относимо за средни предприятията	мотиви
36.	Разработване на единна методика с приложимите към нея документи за извършване на Оценка на риска за здравето на работещите на работните места.	X	X		<p>Към момента всяка фирма или организация разработва своя собствена методика за извършване на тази оценка. В болшинството от случаите, резултатите от оценката на риска не са свързани с изискванията за осигуряване на необходимата информация за условията на труд, която трябва да се въвежда в здравното досие във връзка с условията на труд. На следващо място тази разнородност на показателите и характеристиките, които се залагат при наблюдението на състоянието на условията на труд по работни места поражда условия за корупция от страна на съответните контролни органи по труда.</p>

ЛИТЕРАТУРА

1. Корпоративни финанси, Аврамов Й, СИЕЛА, С.,2008
2. Иновативност на националната икономика, Чобанова Р, Академично издателство „Марин Дринов“, С, 2012
3. Членството на България в ЕС и конкурентноспособност на българската икономика, Прохаски Г., Дамянова А. и колеktiv; Център за икономическо развитие, С 2011
4. Оперативна програма „Развитие на конкурентноспособността на българската икономика“, Добри практики; С, 2013
5. Най-динамичните малки и средни компании в България, Класация, издание на Иконмедия АД, С, 2013
6. Експортна стратегия, 1-6 свитък, издание на ИАНМСП, С 2012
7. Светът през 2014, The Economist Капитал, издание на Иконмедия АД, С, 2013
8. Конкурентноспособност на България през призмата на банковата система“ - Институт за икономическа политика, София, 2013
9. Пазар на труда в страните от Централна и Югоизточна Европа - прегледи перспективи“ - Институт за икономическа политика, София, 2014
10. Доклад „Проучване на удовлетвореността на инвеститорите от БАИ услуги и проучване на услугите и преференциите, предлагани от други европейски агенции и актуализация“, изготвен по проект на ОП „Конкурентноспособност“ през 2013 г.
11. В-к Преса, 04.09.2013 г., бр.241 - 592, стр. 11
12. „Small Business Act“ на ЕК
13. „Предприемачество и частен бизнес в България“, 2011 г., издание на ИАНМСП
14. Изследване на предприемачеството и перспективите за развитие на иновациите в МСП (2012-2013), изготвено по поръчка на ИАНМСП
15. „Защо не искаме да подобрим инвестиционния климат?“, Владимир Пенков, Lega InterConsult News, бр. 37-38, 2014 г.
16. „Заплатите до 350 лв. да бъдат без данъци“, Владимир Пенков, сп. Лигер, юли 2006 г.

17. „Отново за данъчната реформа“, Владимир Пенков, *Lega InterConsult News*, бр. 18, 2005 г.
18. Интервю на Владимир Пенков на тема МСП и данъчната политика за в. *Bulgarisches Wirtschaftsblatt*, октомври 2004 г.
19. Регионални профили, Показатели за развитие, Николова Д. и колектив, Институт за пазарна икономика; С 2013
20. Някои препятствия пред развитието на малкия и средния бизнес в България, Аврамов Й., Списание „Индустриален мениджмънт“, Година 9, бр. 2/2012, издание на Технически университет - София, Стопански факултет, стр. 103

ЕЛЕКТРОННИ САЙТОВЕ:

1. www.bcci.bg – Българска търговско-промишлена палата
2. www.inovacii.eu – Съвет по иновации и енергийна ефективност при БТПП
3. www.penkov-markov.eu – Адвокатска кантора „Пенков, Марков и партньори“
4. www.bia-bg.com – Българска стопанска камара
5. www.mi.government.bg – Министерство на икономиката и енергетиката
6. www.sme.government.bg - ИАНМСП
7. www.jeremie.bg - Европейски инвестиционен фонд, офис София
8. www.investor.bg – новинарски сайт
9. www.dnevnik.bg – новинарски сайт
10. www.evroproekti.org – Консултантски център по европейски програми „Люлин“
11. www.unicreditbulbank.bg – УникредитБулбанк
12. www.fibank.bg – Първа инвестиционна банка

*** Смесените екипи включват представители от Армения, Великобритания, Русия, САЩ, Турция, Швеция, Южна Африка.

