

# „Опитът на ЕЛАНА: Научени уроци от структуриране и управление на финансови инструменти“

**„ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ФИНАНСОВОТО УПРАВЛЕНИЕ И КОНТРОЛ НА  
СРЕДСТВАТА ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ“  
11 НОЕМВРИ 2016 Г. | СОФИЯ, СУ „СВ. КЛИМЕНТ ОХРИДСКИ“**

Камен Колчев  
Главен изпълнителен директор  
ЕЛАНА Финансов Холдинг

Групата ЕЛАНА – 11 години опит в структуриране и управление на фондове и финансови инструменти:

## 2005 г. – 2016 г. Фонд „Енергийна ефективност и възобновяеми източници“ (ФЕЕВИ)

- Първи частен фонд мениджър на публичен фонд в България - консорциум "Еконолер ЕнЕфект-ЕЛАНА"
- Създаден чрез Закона за енергийна ефективност (приет 2004 г.)
- Капитализиран първоначално с грантови средства от Глобалният екологичен фонд на ООН, чрез Международната банка за възстановяване и развитие (Световна банка), правителствата на България и Австрия.
- Структуриран финансов модел за револвиращо финансиране
- Предоставя нисколихвени кредити и гаранции по кредити, както и оказва съдействие на българските фирми, общини и частни лица в изготвянето на инвестиционни проекти за енергийна ефективност като център за консултации

Въпреки сравнително ограничен ресурс от около 20 млн. лева, финансира средногодишно между 20 и 30 нови проекта  
Финансирани проекти за 70 млн. лв. (към края на 2015 г.)

Групата ЕЛАНА – 11 години опит в структуриране и управление на фондове и финансови инструменти:

## 2012 г. – 2018 г. „Регионален фонд за градско развитие” АД (РГФР)

- Управлява финансиране по инициативата JESSICA за градско развитие в шестте големи града на България - Пловдив, Варна, Бургас, Русе, Стара Загора и Плевен
- Първият дългосрочен инструмент – кредитите могат да са със срок от 30 години
- Фонд мениджърът е избран с конкурс от Европейската инвестиционна банка – акционери в РГФР са: Сосиете Женерал Експресбанк, ЕЛАНА Холдинг, ЕЛАНА Инвестмънт, Болкан Адвайзърс
- Структуриран финансов модел за револвиращо финансиране
- Предоставя нисколихвени кредити на общини и бизнес
- Ливъридж – **33%** средства от JESSICA заедно с **67%** привлечени от Сосиете Женерал Експресбанк и партньори

Фондът е изцяло усвоен

Разгледани над 150 проекта;

Финансирани 24 проекта на обща стойност над 139 млн. лева на територията на Пловдив, Варна, Бургас, Стара Загора, Русе и Плевен;

Уسوени средства от РГФР – близо 35 млн. лв.

Привлечено съфинансиране – близо 57млн. лв

Групата ЕЛАНА – 11 години опит в структуриране и управление на фондове и финансови инструменти:

## 2014 г. „Предварителна оценка (ex-ante assessment) и стратегия за ефективно прилагане на финансови инструменти по Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“ 2014-2020 г.“

- Обединение Партньори за европейско финансиране: ЕЛАНА Инвестмънт и NEW-I
- Първият анализ на прилагането на финансови инструменти в България

## 2016 г. Рамков договор за консултантски услуги за Европейската инвестиционна банка

- Консултантски услуги, свързани с целия жизнен цикъл на финансовите инструменти: предварителни оценки и анализи, структуриране на фондове, мониторинг и администрация, вкл. специфични ex-ante оценки
- Консорциум: PricewaterhouseCoopers EU Services-Белгия, ЕЛАНА Инвестмънт, COWI Белгия, AGRICONSULTING-Италия, ICF CONSULTING SERVICES-Великобритания, AECOM LTD-Великобритания, FUNDACION GENERAL DE LA UNIVERSIDAD POLITECNICA DE MADRID-Испания, CITY CONSULTING INSTITUTE SP ZOO-Полша, TAYLOR WESSING PARTNERSCHAFTSGESELLSCHAFT-Германия

„Предизвикателства пред финансовото управление и контрол на средствата от ЕС” - 11 ноември 2016 г.

Проучване 2014 г. за достъп до финансиране сред 452 компании  
(микро - 40%, малки – 31% и средни предприятия – 29%):

## Източници на финансиране:

- Собствен капитал – 3,9% (3,7% за EU 28)
- Външно финансиране – 49,5% (54.1% за EU 28)
- И двете форми на финансиране – 15,9% (22,2% за EU 28)
- Не е използвано финансиране – 30,7% (20,1% за EU 28)

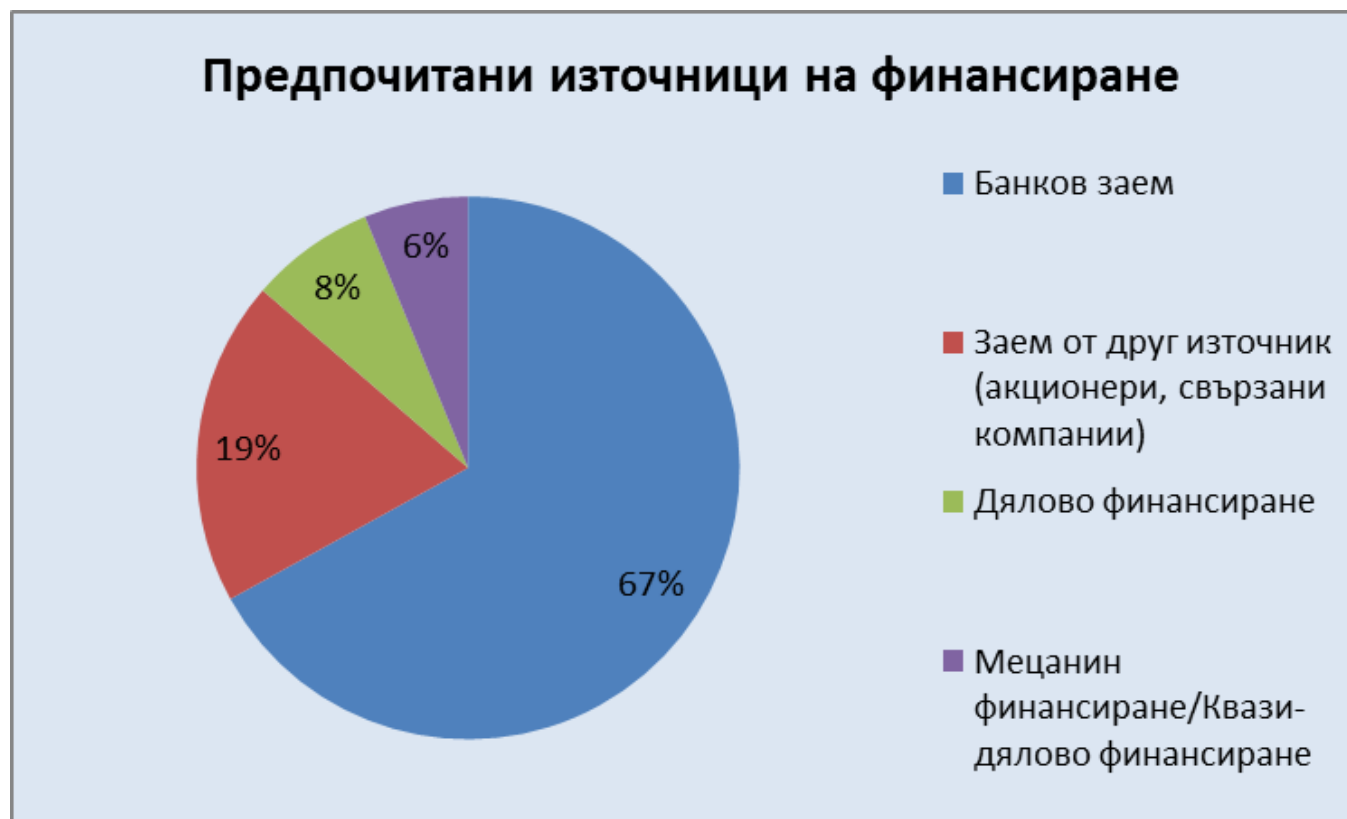
## Използване на дългово финансиране от МСП:

- МСП използвали дългово финансиране – 64%
- МСП не използвали дългово финансиране – 36%

## Използване на дялово финансиране от МСП:

- Използвали през последните 6 месеца – 4,9% (5,4% за EU 28)
- Не са използвали през последните 6 месеца, но с опит в този вид финансиране – 14,5% (12,3% за EU 28)
- Никога не са използвали тази форма на финансиране и тя не е била приложима в компанията – 79,7% (81,5% за EU 28)

Проучване 2014 г. за достъп до финансиране сред 452 компании  
(микро - 40%, малки – 31% и средни предприятия – 29%):



**Банковите заеми са най-предпочитаният източник на финансиране**

## SWOT анализ на научени уроци:

### Силни страни

- **Ефективно и ефикасно администриране и управление** на действащите финансовите инструменти; създадени **4 фонда** с различно ниво на участие и съфинансиране от страна на фонда или външни инвеститори; функциониращите финансови инструменти са **добре структурирани** и в унисон с потребностите на българските МСП;
- Функциониращите инструменти са **добре популяризирани** и част от тях успешно реализирани въпреки краткия срок на функциониране;
- Осигурен е **подобрен достъп до капитал** за развитие на предприятията;
- **Наличие на публично финансиране** и финансиране от страна на международни финансови институции в подкрепа на достъпа до финансиране на МСП в България;
- Създадена е **предприемаческа екосистема** вследствие на успешното управление на фондовете за първоначално финансиране;
- **Увеличава се броят** на иновативните предприятия с висок растеж и износна ориентация;
- **Положителен ефект** от предлагането на средно и дългосрочни кредити от международни финансови институции, и банки за развитие върху достъпа до финансиране на микро и малки предприятия;

## SWOT анализ на научени уроци:

### Слаби страни

- Значително забавяне при подписване на рамковите и финансови споразумения за структуриране на финансирането;
- Идентифицирани са затруднения при спазване изискванията на действащата **нормативна и регулаторна рамка** на всяко ниво на функциониране на финансовите инструменти; Нормативната уредба в България затруднява инвестирането от страна на бизнес ангели и чужди фондове;
- Трудности при набирането на капитал във фондове за дялово финансиране;
- Инвестиционните фондове **инвестират само в определени сектори**: комуникациите, компютърни системи и електроника;
- Инвестиции са насочени **предимно в най-добрите компании** в България, които имат силно конкурентно предимство не само на вътрешния пазар, но и на външните пазари;
- **Неефективен и слабо капитализиран пазар** на микрокредитиращите институции; Високо ниво на **необслужените микрокредити**;
- Невъзможност на банките да оценят и анализират потенциала на иновативни старт-ъпи и **липса на възможност** за финансирането на такъв тип проект от страна на банките;
- Трудности при отговарянето на изискванията на банките за **обезпечение**;
- Невъзможност на голяма част от микро и малките компании да изплатят **авансовата вноска** за използване лизингово финансиране;
- **Липса на интегрирана информационна система** за финансови инструменти и държавни помощи.



## SWOT анализ на научени уроци:

### Възможности

- Навременната организация за прилагане на инструментите за финансов инженеринг, включително избор на минимално рисков подход за управлението на финансовите инструменти;
- Възможност за по-добро таргетиране спрямо нуждите на пазара и структуриране на финансовите инструменти чрез натрупания опит и направените анализи;
- Възможност за актуализиране на предварителната оценка на финансовите инструменти спрямо промяна в средата, съответно за адаптиране на избраната стратегия;
- Възможност за разширяване на дейността на фондовете за първоначално финансиране и осигуряване на достъп до финансиране на повече иновативни стартапи;
- Подобряване достъпа до микрофинансиране на МСП;
- Предоставяне на по-голям ресурс на гаранционния инструмент с цел подобряване достъпа на МСП до дългово финансиране;
- Възможност за по-ефективно комбиниране между грантово финансиране и използването на финансовите инструменти;
- Запълване на финансовия недостиг в обхвата между 200 000 евро и 500 000 евро посредством постигане на по-голяма гъвкавост при структурирането на финансовите инструменти;
- Възможност за привличане на повече капитал от чужди инвеститори при предлагане на по-добри условия за ко-инвестиране;
- Нарастване ролята на факторинга и лизинга като финансови инструменти;
- Продължаващо финансиране на компании с висок потенциал за растеж , които търсят нови клиенти и пазари.

## SWOT анализ на научени уроци:

### Заплахи

- Административни трудности и забава на стартиране на финансовите инструменти при смяна на модела на управление на финансовите инструменти;
- Осигуряване на неефективни стимули за привличане на чужди инвеститори и лизинговите компании, които да осигурят на МСП възможности за финансиране извън банковото кредитиране;
- Риск от лошо структуриране на дяловите финансови инструменти и пораждање на липса от прозрачност при лош мониторинг на дейностите;
  
- Запазване на високия процент на необслужени заеми, особено по отношение на микрокредитите
- Спад в броя на жизнеспособните МСП;
- Висок процент на предприятията, които се доверяват на традиционните методи за достъп до финансиране.
- Високата задлъжнялост в някои сектори на икономиката;
- По-слабото представяне на българските предприятия на чуждестранния пазар;
- Малък пазар в България;
- Макроикономически дисбаланси чрез забавяне в икономическият растеж и слабото вътрешно търсене;
- Промени в инвестиционната среда и търсенето на финансиране

## Изводи от опита на ЕЛАНА:

- Необходим е по-дългосрочен поглед при оценка на пазарната среда и планиране на гъвкавост за адаптация на стратегията и параметрите на финансирането, когато се структурира инструмент за действие за 5 и повече години

**Пример РГФР:** Заложените параметри за нисколихвено заемно финансиране са оценени в среда на високи лихви. Фондът функционира в променена среда с наличен ресурс в банките и намаляващи лихви.

- Необходима е гъвкавост при изпълнение на заложените политики и планове от институциите

**Пример РГФР:** Интегрираните планове за градско възстановяване и развитие (ИПГР) не включват всички важни за възстановяване обекти. При наличие на частен инвеститорски интерес и възможност за финансиране от РГФР, това не е възможно, ако обектът не влиза в този план, който не може да бъде променян за определен брой години.

**БЛАГОДАРЯ ЗА ВНИМАНИЕТО!**