



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
Европейски фонд
за регионално развитие
Инвестираме във вашето бъдеще



НАЦИОНАЛНА
СТРАТЕГИЧЕСКА
РЕФЕРЕНТНА РАМКА
2007 – 2013

www.eufunds.bg



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„Развитие на конкурентоспособността
на българската икономика” 2007-2013
www.opcompetitiveness.bg

Медиен мониторинг

28 октомври 2013

Документът е изготвен съгласно договор за възлагане на обособена позиция № 2 „Извършване на медиен мониторинг и изработване и предоставяне на контент анализ на публикациите и излъчванията в печатните и електронни медии по теми, свързани с ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013" от обществена поръчка с предмет: „Социологически проучвания за изпълнение, мониторинг и оценка на Комуникационния план на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” 2007 – 2013”

ЕСТАТ ООД, С ПОДИЗПЪЛНИТЕЛ МЕДИАЗУУМ ООД



Медиен мониторинг

28 октомври 2013

Съдържание

Медиен мониторинг – обобщение	4
Телевизии и радиостанции	5
Няма намерена информация.....	5
Национални печатни медии	6
Източник: в. Сега.....	6
Заглавие: Фирми ще си купуват нова техника с близо 100 млн. лв.	6
Източник: в. Строителство Градът	7
Заглавие: Портфейлът на <i>програма JEREMIE</i> в България ще надхвърли 840 млн. евро	7
Източник: в. Строителство Градът	8
Заглавие: Обявена е процедура "Технологична модернизация в малки и средни предприятия"	8
Източник: в. Труд	9
Заглавие: Новите ешелони на властта.....	9
Източник: в. Капитал Daily.....	12
Заглавие: Асен Ягодин напусна ББР	12
Източник: в. Капитал Daily.....	13
Заглавие: Най-големите обществени поръчки през седмицата.....	13
Регионални печатни медии.....	16
Няма намерена информация.....	16
Периодични печатни издания.....	17
Източник: сп. Enterprise	17
Заглавие: Развитие в застой	17
Източник: сп. Enterprise	18
Заглавие: Кредити с отстъпка.....	18
Източник: сп. Enterprise	20
Заглавие: Събития ENTERPRISE.....	20
Източник: сп. Enterprise	22
Заглавие: Експеримент за милиарди.....	22

Източник: сп. Enterprise	24
Заглавие: Хубърт КОТОНИ, директор "Регионално бизнес развитие" в Европейския инвестиционен фонд: "ДжерEMI" създаде по-голяма конкуренция при финансирането на МСП	24
Източник: сп. Enterprise	27
Заглавие: Две години по-късно.....	27
Източник: сп. Enterprise	30
Заглавие: Два стартап фонда създават нова предприемаческа среда в България	30
Източник: сп. Enterprise	31
Заглавие: Очаква се първата инвестиция на Фонда за рисков капитал	31
Източник: сп. Enterprise	32
Заглавие: Мецанин фондът получава подкрепа на ЕБВР	32
Източник: сп. Enterprise	33
Заглавие: Над 150 млн. евро кредити при средно 4% ще получи бизнесът по най-новия ДжерEMI инструмент.....	33
Източник: сп. Enterprise	34
Заглавие: Над 3600 кредита с банкови гаранции вече са раздадени по "ДжерEMI"	34
Източник: сп. Enterprise	36
Заглавие: Една дългоочаквана инвестиция	36
Източник: сп. Enterprise	38
Заглавие: Стъклен дом	38
Източник: сп. Enterprise	40
Заглавие: Левон ХАМПАРЦУМЯН, Главен изпълнителен директор на УниКредит Булбанк и председател на Асоциацията на банките в България: Кредитите по "ДжерEMI" развиват бизнеса на фирми-отличници.....	40
Интернет издания и блогове.....	42
Няма намерена информация.....	42

Медиен мониторинг – обобщение

28.10.2013 г.

Вид медия	Брой материали
Общо за електронните медии, от които:	0
• телевизии	0
• радиостанции	0
Общо за печатните и интернет базираните медии, от които:	20
• вестници, от които:	6
- национални	6
- регионални	0
• периодични издания	14
• интернет издания и блогове	0
Общо за деня	20

Телевизии и радиостанции

Няма намерена информация.

Национални печатни медии

Дата: 28.10.2013

Източник: в. Сега

Страница: 6

Брой думи: 119

Резюме: Нова процедура за кандидатстване по програма "Конкурентоспособност" бе открита през миналата седмица. Мярката е за технологична модернизация на малките и средните фирми, които до 23 декември ще могат да кандидатстват за 97.7 милиона лева.

Заглавие: Фирми ще си купуват нова техника с близо 100 млн. лв.

Подзаглавие:

Автор: Румяна Гочева

Текст: Нова процедура за кандидатстване по *програма "Конкурентоспособност"* бе открита през миналата седмица. Мярката е за технологична модернизация на малките и средните фирми, които до 23 декември ще могат да кандидатстват за 97.7 милиона лева.

Парите са пренасочени към най-атрактивната мярка от цялата *програма*, за да не бъдат изгубени, става ясно от официалното съобщение на икономическото министерство. Не се съобщава обаче откъде точно са взети милионите, за да бъдат налети в мярката за технологично обновление. Вероятно става дума за 48 милиона евро, които бяха заделени за изграждането на газовата връзка със Сърбия. Неотдавна държавата реши парите да бъдат пренасочени именно за покупка на машини от фирмите, а газовият проект бе отложен за следващия програмен период от 2014 до 2020 година.

Дата: 28.10.2013

Източник: в. Строителство Градът

Страница: 4

Брой думи: 155

Резюме: Портфейлът на JEREMIE в България се очаква да надхвърли 840 милиона евро, като той е разпределен между различните фондове и двата банкови продукта, предлагани по програмата - гаранционен и нисколихвен, съобщи Христо Стоянов, представител на Европейския инвестиционен фонд за България, на конференция "JEREMIE в България: финансови решения за малкия бизнес". Максималният размер за кредит е 2 млн. евро, при който размерът на предоставената помощ не бива да надхвърля 200 000 евро. С кредит по JEREMIE не може да се финансират разходи при покупка на недвижими имоти или да се покриват разходи от миналото, а само такива, които тепърва ще бъдат плащани. Проектите, които не могат да получат банково финансиране, могат да срещнат партньор в лицето на NEVEQ. Фондът подпомага компании в начален етап на развитие, които създават и продават в световен мащаб патентовани решения в сферата на финансите, медиите, здравеопазването и туристическата индустрия. Инвестициите по фонда са от 0.5 до 4.5 милиона евро на проект.

Заглавие: Портфейлът на *програма JEREMIE* в България ще надхвърли 840 млн. евро

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Портфейлът на *JEREMIE* в България се очаква да надхвърли 840 милиона евро, като той е разпределен между различните фондове и двата банкови продукта, предлагани по *програмата* - гаранционен и нисколихвен, съобщи Христо Стоянов, представител на Европейския инвестиционен фонд за България, на конференция "*JEREMIE* в България: финансови решения за малкия бизнес". Максималният размер за кредит е 2 млн. евро, при който размерът на предоставената помощ не бива да надхвърля 200 000 евро. С кредит по *JEREMIE* не може да се финансират разходи при покупка на недвижими имоти или да се покриват разходи от миналото, а само такива, които тепърва ще бъдат плащани. Проектите, които не могат да получат банково финансиране, могат да срещнат партньор в лицето на NEVEQ. Фондът подпомага компании в начален етап на развитие, които създават и продават в световен мащаб патентовани решения в сферата на финансите, медиите, здравеопазването и туристическата индустрия. Инвестициите по фонда са от 0.5 до 4.5 милиона евро на проект.

Дата: 28.10.2013

Източник: в. Строителство Градът

Страница: 4

Брой думи: 170

Резюме: Министерството на икономиката и енергетиката, чрез УО на оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007 - 2013 г. обяви процедура за подбор на проекти за технологична модернизация в малки и средни предприятия. Общият размер на безвъзмездната финансова помощ по процедурата е 97 791 500 лева.

Заглавие: Обявена е процедура "Технологична модернизация в малки и средни предприятия"

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Министерството на икономиката и енергетиката, чрез УО на *оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007 - 2013 г.* обяви процедура за подбор на проекти за технологична модернизация в малки и средни предприятия. Общият размер на безвъзмездната финансова помощ по процедурата е 97 791 500 лева.

Допустими дейности: Елемент "Инвестиции": придобиване на оборудване, представляващо дълготраен материален актив; придобиване на дълготрайни нематериални активи, пряко свързани с постигане на целите на проекта. Елемент "Услуги": консултантски услуги за изготвяне на проектното предложение по настоящата процедура; визуализация на проекта; одит на проекта (допустима дейност за проекти със стойност на БФП над 750 000 евро, 1 466 872,50 лв.

Проектните предложения се подават в регионалните сектори на Управляващия орган - Главна дирекция "Европейски фондове за конкурентоспособност", в градовете Бургас, Варна, Враца, Пловдив, Русе, София, Стара Загора и Велико Търново.

Крайният срок за подаване на проектни предложения по процедурата е 23 декември 2013 г. Пълният пакет документи и Насоките за кандидатстване по процедурата са публикувани на интернет адреса на *оперативната програма*: www.opcompetitiveness.bg и www.eufunds.bg.

Дата: 28.10.2013
Източник: в. Труд
Страница: 20,21
Брой думи: 1303

Резюме: Политическа чистка или назначения на качествени експерти? Този въпрос няма да получи еднозначен отговор, но е сигурно, че управляващите подменят усърдно властта от горе до долу.

Заглавие: Новите ешелони на властта

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Политическа чистка или назначения на качествени експерти? Този въпрос няма да получи еднозначен отговор, но е сигурно, че управляващите подменят усърдно властта от горе до долу.

2013-а е годината на смените по върховете в енергетиката. Вече има трети състав на Държавната комисия за енергийно и водно регулиране (ДКЕВР), която регулира целия отрасъл. ДКЕВР посрещна Нова година с председател Ангел Семерджиев, но на 29 януари кабинетът на ГЕРБ го освободи заради започналите протести. И назначи никому неизвестната Юлиана Иванова. Тя издържа седмица и нещо, тъй като "Труд" откри, че е продавала незаконно цигари. Междувременно и самото правителство подаде оставка. Служебният кабинет назначи на ветровития пост Евгения Харитонова. После МС освободи почти целия състав на ДКЕВР и назначи за шеф Анжела Тонева. Тези смени струват на данъкоплатеца 78 900 лева защото всеки от освободените има да взема по три основни месечни заплати заради преждевременното освобождаване.

Новият енергиен министър Драгомир Стойнев забави леко останалите смени в ръководството на енергетиката, но не забрави почти никого. На 16 юни бе променено цялото ръководство на най-важното държавно предприятие - Българския енергиен холдинг. На местата на дълго оцеляващия шеф

Михаил Андонов и на назначените от служебния кабинет Божан Стоянов и Тодор Шопов бяха поставени Боян Боев и шефът на държавната ТЕЦ "Марица-изток 2" Георги Христов. Дни по-късно новото ръководство на холдинга смени шефовете на всички предприятия в състава си - АЕЦ "Козлодуй", НЕК, ЕСО, държавните мини и ТЕЦ-ове.

Държавата наскоро назначи и бившия енергиен министър Румен Овчаров като свой представител в надзорния съвет на компанията "Лукойл".

Най-шумната рокада в земеделието е смяната на шефа на фонд "Земеделие". Румен Порожанов. фондът ръководи най-голямата европрограма у нас с бюджет 3,2 млрд. евро. Порожанов бе обвинен, че скрил важно писмо от Брюксел. От отговора на земеделското министерство до "Труд" стана ясно, че от министъра била скрита информация, че е позволено плащане на спрени през май пари за реклама на Програмата за развитие на селските райони. Порожанов обяви, че всяко писмо от ЕК идва адресирано и до министъра и до негов заместник, както и до постоянния ни посланик в ЕС.

Само преди дни бе понижена и шефката на Агенцията по храните Венцислава Тасева. Новият титуляр там е проф. Пламен Моллов. В 39-ото и 40-ото народно събрание той бе депутат от НДСВ.

В регионалното министерство Десислава Терзиева направи ограничени рокади, но затова пък на най-важните постове.

Управителният съвет на пътната агенция бе оглавен от Стефан Чайков, но предишният шеф - Пазар Лазаров, остана в съвета. Следващите бяха шефовете на ВиК дружествата. Засега са подменени само около една трета от тях. Мотивът е, че това са фирмите с най-лошо финансовото състояние. Терзиева отстрани ръководството на управляващия орган на оперативна програма "Регионално развитие" шефката Деница Николова. Тя си отиде заради несъответствия с изискванията за този пост.

Едно от първите нови назначения в транспортното министерство бе изборът на кап. Георги Цветков за шеф на "Морска администрация". Министър Данаил Папазов обяви, че е потърсил мнението на морския бранш във Варна и Бургас и гилдията се е обединила около личността на Цветков.

В средата на август гръмна корупционен скандал в Изпълнителна агенция "Автомобилна администрация". За 24 часа бе арестуван шефът на ведомството Валентин Божков. Бяха му

повдигнати обвинения за безстопанственост и той подаде оставка. За директор на бившата ДАИ бе назначен Димитър Ганев, който бе шеф при правителствата на СДС и на НДСВ-ДПС. Държавното предприятие "Ръководство въздушно движение" (РВД), където се получават едни от най-високите заплати у нас, е с ново ръководство. Сменен е изпълнителният директор Диян Динев с Цветан Дилов, а бившият зам.-министър на транспорта по времето на тройната коалиция

Юджел Атилла оглави борда на директорите.

Досега министър Хасан Адемов не е натирил нито един директор на агенция към социалното министерство. Единствената смяна по-високите етажи бе изненадващото уволнение на шефа на Държавната агенция за закрила на детето Калин Каменов (ГЕРБ). С решение на МС неговото място зае Ева Жечева, без да бъдат съобщени мотиви.

В екоминистерството имаше масово уволнение на шефовете на всички регионални структури. Министър Искра Михайлова освободи в един ден директорите на 16-те регионални екоинспекции, на 3-те национални парка - Рила, Пирин и Централен Балкан, и на 4-те басейнови дирекции. Мотивът бе, че не се справят с изпълнението на проектите по програма "Околна среда". Имало и провалени обществени поръчки. Повечето дирекции бяха поети от нови хора, някои от които се свързват с ДПС (от чиято квота е и Михайлова). Сега текат конкурси за постоянни директори.

В първите си дни като министър на икономиката Драгомир Стойнев постави нов шеф на европрограмата за бизнеса "**Конкурентоспособност**" - Ели Милушева. В Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия бе назначен Евгений Иванов, депутат от левицата в 40-ото народно събрание.

Със смяната на властта, първо започна чистене на полицейски шефове

Пет месеца по-късно рокадите по върховете в МВР продължават. Първи паднаха шефове на регионалните дирекции. Оставка подаде и бившият главен секретар Калин Георгиев. Сменен бе и шефът на института по психология Неделчо Стойчев.

Около смяната на върха в Държавна агенция "Национална сигурност" се вдигна най-голям шум. В момента тя се оглавява от Владимир Писанчев. В края на август за зам.-директор бе назначена Ваня Стефанова, която допреди това бе прокурор в Софийска градска прокуратура.

След скандалите с подслушването Специализираната дирекция "Оперативно-технически операции" бе извадена от МВР. Тя бе преобразувана в Държавна агенция "Технически операции" и се оглави от Цветан Китов, който преди това бе в ДАНО

Шефовете на агенциите за бежанците, "Архиви" и на българите в чужбина не оцеляха дълго. Първата рокада се случи в Държавна агенция "Архиви". Мартин Иванов бе заменен от бившият шеф на архива на МВР Иван Комитски, който бе пенсионер.

Новият шеф на "Архивите" дълги години оглавяваше дирекция "Информация и архив" в МВР, която бе ангажирана с разсекретяването на полицейските архиви, но над нея тегне и лоша слава на унищожаването на част от досиетата. Държавната агенция за закрила на бежанците бе оглавена от Николай Чирпанлиев. Вицепремиерът Цветлин Йовчев обяви, че досегашният директор Никола Казаков е освободен заради недобра координация с европейските организации за бежанците, лоша организация на дейността в местата за центровете и за трудности при придобиването на статут "бежанец". Чирпанлиев е полковник от резерва и с дълъг стаж в отбраната.

Военният министър Ангел Найденов смени шефовете по някои от ключовите постове във ведомството, свързани с разпределянето на средства и контрола в системата. Нови ръководители има агенция "Военни клубове и военно-почивно дело", която отговаря за военните медии, почивните домове, хотелите и * други привлекателни имоти, като разпределя ресурси от милиони левове. След като освободи шефа на агенцията по времето на ГЕРБ Петър Манолов, Найденов назначи на негово място Сотир Ушев, който бе управител на НОИ по времето на тройната коалиция.

За негов заместник пък е назначени бившият главен редактор на в. "Дума" и депутат от БСП Ивелин Николов. В ръководството на военния холдинг ТЕРЕМ бе освободен управителният съвет и бе върнат бившият директор Мариян Йовчев. С нов шеф е и дружеството "Снабдяване и търговия", което се занимава с разпродажбата на излишна армейска техника, оръжия и други. Досегашният управител Валентин Симеонов бе сменен с Ваньо Кръстев.

Рокадите в здравеопазването започнаха отвисоко и веднага след идването на власт на правителството. На 10 юли т.г. управляващите партии БСП и ДПС гласуваха в парламента ГЕРБ-ерът д-р Пламен Цеков да бъде отстранен от поста управител на НЗОК, а на негово място поставиха д-р Румяна Тодорова. Тя оглавяваше институцията и по времето на тройната коалиция. С протести на лекари и пациенти пък бе посрещнато решението на здравната

министърка д-р Таня Андреева да прави кадрови смени в борда на столичната онкология. След конкурс бе махната директорката доц. Здравка Валерианова, зад която се обяви голямата част от екипа. Готовност за протести пък бе реакцията на родители, когато д-р Андреева отстрани шефа на фонда за лечение на деца Павел Александров. На негово място бе сложена Ива Станкова, бивш депутат от БСП.

Скоро се очакват смени в Изпълнителната агенция по лекарствата, тъй като шефът Евелин Благоев бе назначен по времето на ГЕРБ, както и на агенцията по трансплантации.

Дата: 28.10.2013

Източник: в. Капитал Daily

Страница: 7

Брой думи: 470

Резюме: Асен Ягодин, главен изпълнителен директор и председател на управителния съвет на Българската банка за развитие (ББР) до началото на септември тази година, окончателно и официално вече не работи в банката. "От началото на седмицата (21 октомври на миналата седмица - бел. ред.) вече не съм в банката", каза за "Капитал Daily" Ягодин. След промените в управата на ББР в края на лятото до момента той беше член на управителния съвет. Ягодин остава председател на съвета на директорите на Българската фондова борса - София.

Заглавие: Асен Ягодин напусна ББР

Подзаглавие:

Автор: Валентина ИЛИЕВА

Текст: Асен Ягодин, главен изпълнителен директор и председател на управителния съвет на Българската банка за развитие (ББР) до началото на септември тази година, окончателно и официално вече не работи в банката. "От началото на седмицата (21 октомври на миналата седмица - бел. ред.) вече не съм в банката", каза за "Капитал Daily" Ягодин. След промените в управата на ББР в края на лятото до момента той беше член на управителния съвет. Ягодин остава председател на съвета на директорите на Българската фондова борса - София.

Нов член

Новият трети член на оперативния мениджмънт на ББР е Иван Христов, като името му е подадено за вписване в Търговския регистър на 23 октомври 2013 г. В петък все още не беше вписан поради изисквания тридневен срок на изчакване. В интернет страницата на банката през миналата седмица се появи името на Иван Христов като член на управителния съвет. Така новият му състав вече е в окончателен вид - Димо Спасов, главен изпълнителен директор и председател на УС, Билян Балев, зам.-председател на УС и изпълнителен директор, и Иван Христов. На този етап оперативният мениджмънт се предвижда да бъде от трима членове. Предпоследната промяна в борда на ББР беше направена през пролетта на 2011 г., когато се смени целият състав на управителния съвет и ръководството ѝ беше поето от дотогавашния дългогодишен изпълнителен директор на Пощенска банка Асен Ягодин.

Държавен мениджмънт

Последните рокади в ББР се случиха последователно на няколко стъпки в края на август - началото на септември тази година. Те бяха очаквани още от началото на лятото, тъй като смените на оперативния мениджмънт в банката (преди Насърчителна банка) са в синхрон със смяната на управляващите в страната поради естеството на собствеността на банката - 99.99% държавна. Принципал на ББР е Министерството на финансите. Тогава от управителния съвет бяха освободени изпълнителният ѝ директор Илия Караниколов и Христо Карамфилов, член на УС. Промените в ръководството на банката водят и до смени в дъщерното ѝ дружество "Национален гаранционен фонд". Там председател на съвета на директорите беше Илия Караниколов, като сега на негово място вече е Димо Спасов.

Идеята на съществуването на ББР като държавна банка е да осъществява политика по насърчаване на малките и средните предприятия чрез по-лесен достъп за тях до финансиране. Освен че кредитира директно предприемачи, банката прави и on-lending кредитиране (през други кредитни институции).

При всяка смяна на управляващите в държавата се лансират и нови идеи за целите в дейността на банката. В момента една от тях е сред приоритетните ѝ дейности да е и финансиране на стартиращ бизнес. Друга идея е ББР да управлява инструментите за финансов инжинеринг по инициативата **JEREMIE** на Европейската комисия и Европейската централна банка за подкрепа на малките и средните фирми през следващия програмен период (2014-2020 г.). Идеята е банката да поеме управлението им след изтичане мандата на Европейския инвестиционен фонд (част от групата на ЕИБ) в България през 2015 г.

Дата: 28.10.2013

Източник: в. Капитал Daily

Страница: 16

Брой думи: 1342

Резюме: ИЗГРАЖДАНЕ НА ДЪРЖАВНА ИНТЕРЕНЕТ МРЕЖА

Агенцията за електронни съобщителни мрежи търси фирми за проектиране и изграждане на оптични кабелни трасета. Търгът е в две обособени позиции за Северна и Южна България. Индикативната стойност на поръчката е 23.3 млн. лв. без ДДС, като средствата са осигурени по ОП "Регионално развитие". В процедурата могат да участват кандидати с изпълнени три договора, сходни с поръчката, за последните пет години, като поне един от тях трябва да е със стойност 1 млн. лв. без ДДС. Ще бъде избрана икономически най-изгодната оферта, като техническото предложение е с тежест 70%, а ценовото - 30%. Срокът за подаване на документи е до 2 декември.

Заглавие: Най-големите обществени поръчки през седмицата

Подзаглавие:

Автор: Кристина КЛИМЕНТИЕВНА

Текст: ИЗГРАЖДАНЕ НА ДЪРЖАВНА ИНТЕРЕНЕТ МРЕЖА

Агенцията за електронни съобщителни мрежи търси фирми за проектиране и изграждане на оптични кабелни трасета. Търгът е в две обособени позиции за Северна и Южна България. Индикативната стойност на поръчката е 23.3 млн. лв. без ДДС, като средствата са осигурени по ОП "Регионално развитие". В процедурата могат да участват кандидати с изпълнени три договора, сходни с поръчката, за последните пет години, като поне един от тях трябва да е със стойност 1 млн. лв. без ДДС. Ще бъде избрана икономически най-изгодната оферта, като техническото предложение е с тежест 70%, а ценовото - 30%. Срокът за подаване на документи е до 2 декември.

"СОФИЯ ТЕХ ПАРК"

С НОВА ИНФРАСТРУКТУРА

"София тех парк" търси изпълнители за проектиране и строителство на площадкова техническа инфраструктура и парк. Поръчката е разделена на два подобекта - за изграждане на паркови територии, спортни площадки, паркинг и обслужваща сграда. Втората позиция включва изместване на кабелни връзки. Прогнозната стойност на търга е 17.6 млн. лв. без ДДС, като финансирането е осигурено по ОП "Конкурентоспособност". Участниците трябва да докажат общ оборот от минимум 34 млн. лв. без ДДС за последните три години. Оферти могат да бъдат подавани до 2 декември и ще се оценяват спрямо ценово предложение с тежест 50%, техническо - 40%, и срок на изпълнение с тежест 10%.

ИЗГРАЖДАНЕ НА БИЗНЕС ИНКУБАТОР ЗА ТЕХНОЛОГИЧЕН ПАРК СОФИЯ

По проект "Научно-технологичен парк" "София тех парк" търси изпълнител за проектиране и реконструкция на масивна сграда. След строителните работи площи от новия обект ще се отдават под наемна компании и екипи, работещи в сферата на технологиите, както и зали за срещи, заведение за бързо хранене, принт център, банков офис и места за настаняване за нощувки за работещи в технологичния парк. Прогнозната стойност на поръчката е 9.2 млн. лв. без ДДС, като офертите ще се оценяват спрямо ценово предложение с тежест 50%, техническо изпълнение - 40%, и срок - 10%. Кандидатите трябва да докажат наличие на общ оборот за последните три години в размер на 27 млн. лв. без ДДС, а документи могат да се подават до 4 декември.

СТОЛИЧНАТА ОБЩИНА ТЪРСИ ФИРМИ ЗА ОСВЕТЛЕНИЕ СРЕЩУ 8.3 МЛН. ЛВ.

София търси изпълнители за изграждане, ремонт и поддръжка на уличното осветление в града за следващите четири години. Поръчката е разделена на четири обособени позиции, които обхващат няколко столични района. Кандидатите могат да участват за една или повече позиции, като трябва да докажат реализиран общ оборот от 20 млн. лв. за последните три години. Търгът е обявен без индикативна стойност, но гаранцията за участие е 83 300 лв. Според разпоредбите на Закона за обществените поръчки гаранцията не може да надвишава 1% от прогнозната стойност на тръжната процедура, което означава, че в този случай тя е максимум 8.3 млн. лв. без ДДС. Критериите за оценка са за ценово предложение с тежест 70% и технически показатели - 30%. Срокът за подаване на оферти е до 2 декември.

ОБНОВЯВАНЕ НА УЛИЧНАТА МРЕЖА В СОФИЯ ЗА 6.8 МЛН. ЛВ.

Столичната община търси изпълнители за реконструкция на над 20 улици и мостове в града. Поръчката е разделена на няколко обособени позиции, като кандидатите могат да участват за една или повече. Търгът е обявен без индикативна цена, но общата стойност на гаранциите за участие е 68 161 лв. Според разпоредбите на Закона за обществените поръчки гаранцията не може да надвишава 1% от прогнозната стойност на тръжната процедура, което означава, че в този случай тя е максимум 6.8 млн. лв. без ДДС. От кандидатите се изисква оборот от изпълнение на договори от 50 хил. лв. до 4 млн. лв. без ДДС за различните позиции. До 12 месеца след подписване на договора трябва да бъдат изпълнени строителните работи, а до 2 декември могат да се подават оферти. Те ще бъдат оценявани по предлагана цена с тежест 65%, технически показатели - 30%, и срок за изпълнение - 5%.

ИЗГРАЖДАНЕ НА НОВО ТРОЛЕЙБУСНО ДЕПО В ПЛЕВЕН

С поръчка за инженеринг на ново депо за 70 тролейбуса община Плевен търси изпълнител. Проектът е финансиран по ОП "Регионално развитие", като индикативната стойност на търга е 6.5 млн. лв. без ДДС. Бъдещите изпълнители трябва да изградят сгради с подходящо оборудване за 14 месеца след подписването на договора. Право на участие имат компании с общ оборот от минимум 15 млн. лв. за последните три години. Оферти могат да се подават до 5 декември, като ще бъдат оценявани спрямо предложена цена с тежест 50%, срок за изпълнение - 20%, гаранционен срок с тежест 10% и време за изготвяне на проекта - 20%.

ИЗГРАЖДАНЕ НА СПОРТНА ИНФРАСТРУКТУРА В ОБЩИНА ДРЯНОВО ЗА 5.4 МЛН. ЛВ.

Община Дряново търси изпълнител за изграждане на стадион в Царева ливада, три игрища за футбол, волейбол и баскетбол и обновяване на стадиона в града. Прогнозната стойност на процедурата е 5.4 млн. лв. без ДДС, а срокът за изпълнение е 14 месеца след подписване на договора. В поръчката, финансирана по Програмата за развитие на селските райони, могат да участват фирми с общ оборот от 11 млн. лв. за последните три години. Оферти могат да се подават до 17 декември, като ще бъдат оценявани по технически показател с тежест 50% и ценово предложение - 50%.

РЕКОНСТРУКЦИЯ НА ПЪТНА И ВОДОПРОВОДНА МРЕЖА В ОБЩИНА МЪГЛИЖ

Местното ръководство в Мъглиж търси изпълнител на строително-монтажни работи за пътната и водопроводната мрежа в общината. Прогнозната стойност на поръчката е 5.3 млн. лв. без ДДС, а срокът за изпълнение е 15 месеца след подписване на договора. Право на участие в процедурата, финансирана по Програмата за развитие на селските райони, имат фирми с изпълнени договори, сходни с поръчката, в размер на 12 млн. лв. без ДДС за последните три години. За технически показатели участниците ще получават до 50 точки и още толкова за ценово предложение. До 2 декември могат да се подават документи.

ПОДОБРЯВАНЕ НА ОБЩИНСКАТА ПЪТНА МРЕЖА В РАЙОНА НА СИЛИСТРА

За рехабилитация на пътната мрежа и реконструкция на водопровода община Главиница обяви обществена поръчка. Процедурата е финансирана по Програмата за развитие на селските райони с прогнозна стойност 4.5 млн. лв. без ДДС. От кандидатите се изискват изпълнени договори, сходни с поръчката, в размер на 9 млн. лв. без ДДС за последните три години. Ще бъде избрана икономически най-изгодната оферта с тежест 60% за ценово предложение, гаранционен срок - 25%, и срок за изпълнение с тежест 15%. Строителните работи трябва да приключат до 1 януари 2015 г., а документи могат да се подават до 13 декември.

ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ НА ПЪТНАТА МРЕЖА И ЗЕЛЕНИТЕ ПЛОЩИ В ПЕТРИЧ

Със средства по ОП "Регионално развитие" община Петрич търси изпълнител за обновяване на улиците, зелените площи и междублоковите пространства в града. Индикативната стойност на поръчката е 5 млн. лв. без ДДС, а срокът за изпълнение - половин година след подписване на договора. Търгът е разделен на подобекти, като участниците трябва да представят документи за изпълнение на договори в размер на 7 млн. лв. без ДДС за последните три години. Критериите за оценяване включват техническо предложение с тежест 70% и цена - 30%. Срокът за подаване на оферти е до 9 декември.

РЕМОНТ НА ГРАДСКАТА ПЪТНА МРЕЖА В РАЙОНА НА МОНТАНА ЗА 1.8 МЛН. ЛВ.

Община Георги Дамяново търси компания за реконструкция на уличната мрежа в Копиловци, Георги Дамяново и Говежда срещу 1.8 млн. лв. Средствата са осигурени по Програмата за развитие на селските райони, а срокът за изпълнение на ремонта е една година след подписване на договора. За кандидатстване в поръчката участниците трябва да докажат реализиран оборот от строителство през последните три години за минимум 5 млн. лв. без ДДС. Компаниите ще бъдат оценявани според предлагана цена с тежест 55%, срок за изпълнение - 20%, и гаранционно време с тежест 25%. Оферти могат да се подават до 2 декември.

ВАРНА ТЪРСИ КОМПАНИЯ

ЗА ОБНОВЯВАНЕ НА ВИК МРЕЖАТА

Дружеството "Водоснабдяване и канализация - Варна" търси фирма за строително-монтажни работи на сгради и съоръжения, стопанисвани от предприятието, за срок от три години. Прогнозната стойност на търга е 1.5 млн. лв. без ДДС, като право на участие имат фирми с оборот от изпълнени договори за строителство за 3 млн. лв. без ДДС. Критериите за избор на изпълнител са за ценови предложения обща тежест 90% и гаранционен срок на ремонтите - 10%. Документи могат да се подават до 2 декември.

Регионални печатни медии

Няма намерена информация.

Периодични печатни издания

Дата: 28.10.2013

Източник: сп. Enterprise

Страница: 3

Брой думи: 304

Резюме: През септември статистиката на БНБ дава тревожен сигнал за задълбочаващ се спад в банковото кредитиране. Потребителските и ипотечните кредити спадат, а банковата система отчита 8.7% свиване на печалбата си на годишна база. Състоянието на финансовата ни система е в синхрон с това на цялата икономика на страната, която все повече се задъхва, докато в Европа най-накрая се появяват дългоочакваните знаци за излизане от продължителната рецесия (стр. 6-8).

Заглавие: Развитие в застой

Подзаглавие:

Автор:

Текст: През септември статистиката на БНБ дава тревожен сигнал за задълбочаващ се спад в банковото кредитиране. Потребителските и ипотечните кредити спадат, а банковата система отчита 8.7% свиване на печалбата си на годишна база. Състоянието на финансовата ни система е в синхрон с това на цялата икономика на страната, която все повече се задъхва, докато в Европа най-накрая се появяват дългоочакваните знаци за излизане от продължителната рецесия (стр. 6-8).

Икономическият спад идва в условията на продължаващата от началото на годината политическа несигурност, която дори влезе в топ 5 на бариерите за правене на бизнес у нас в Годишния доклад за конкурентоспособността на Световния икономически форум. Въпреки това, през август единствено корпоративното кредитиране отчита ръст от 1.1%, макар и само на годишна база.

Безспорно един от основните двигатели на кредитирането за бизнеса, особено на този, който попада в малкия и среден сегмент, в момента са европейските фондове. От една страна те раздвижват сектора индиректно заради необходимостта от обратното финансиране за изпълнение на европроектите по оперативните програми, а от друга - директно чрез дълговите и рискови инструменти по инициативата *"Джеремии"*.

Именно на нея сме отделили основното място в броя на ENTERPRISE за м. септември - октомври, като освен на постигнатите до момента резултати и оставащите възможности за компаниите в различните фази от тяхното развитие, се спряхме и на историите на 6 български фирми, възползвали се от различните инструменти по *програмата*, (виж стр. 13-43).

Разгледахме и широко обсъждахме нов Закон за обществените поръчки и доколко той ще даде желаните ефект за малкия и среден бизнес (стр. 10-12). Рубриката мениджмънт също е посветена на неголемите компании, и по-конкретно на това как можем да ги управляваме по-добре. А за това как да продаваме по-ефективно, създавайки добавена стойност и за нас, и за клиентите, ни разказа доказаният на световно равнище бизнес консултант Тони Хюз.

С пожелание за успешен бизнес, Мария Черешева, Главен редактор

Резюме: Банка ДСК се присъедини към финансовите институции, предоставящи нисколихвени кредити по "ДжерEMI".

Заглавие: Кредити с отстъпка

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Банка ДСК се присъедини към финансовите институции, предоставящи нисколихвени кредити по "ДжерEMI".

Анастасия Чорбаджиева работи в Банка ДСК от 2006г., като в момента е директор дирекция "Финансиране на проекти" в Банка ДСК ЕАД. Като директор на това звено на Банка ДСК, Анастасия отговаря както за финансирането на мащабни проекти, така и за комуникацията на банката с всички международни финансови институции като Европейската Банка за Възстановяване и Развитие, Европейската Инвестиционна Банка и Европейския Инвестиционен Фонд.

Г-жо Чорбаджиева, неотдавна банка ДСК подписа споразумение за кредитиране по *програмата ДжерEMI II*. Засили ли това активността на малките и средни компании при търсенето на банково кредитиране?

Със сигурност *ДжерEMI II* се радва на изключително висок интерес от страна на предприятията. Това е нормално и очаквано предвид трудната икономическа обстановка в момента.

Целта на кредитната линия е да осигури на малкия бизнес заеми при по-нисък от пазарния лихвен процент. Как се формират лихвите при *ДжерEMI* кредитите? Лихвените проценти по тези кредити са на практика с 50% по-ниски от тези, които клиентите ни биха получили по един стандартен кредит. Тези ниски лихви се постигат по следния начин: 50% от размера на кредита се финансира чрез безлихвен ресурс, предоставен въз основа на договора ни с Европейския Инвестиционен Фонд (ЕИФ) по инициативата *JEREMIE*. Поради това тези 50% се олихвяват с нула процента от Банка ДСК. Останалите 50% от размера на кредита се финансират чрез собствени ресурси на банката. За тези 50% ние сме поели договорен ангажимент да прилагаме лихвата, която бихме предложили на клиента без наличието на *ДжерEMI* съобразно рисковите характеристики на конкретния проект и клиент, срока и валутата на кредита и др.

Половината от средствата по кредитната линия идват от европейския бюджет. Какви други облекчения са гарантирани на бенефициентите? Основна цел на тази *програма* е да се стимулира предоставянето на финансиране на малкия и среден бизнес, като в *ДжерEMI II* основният фокус е предоставянето на по-евтини кредити. В този смисъл основните облекчения са изцяло насочени към лихвения процент, като сме поели ангажимента да прехвърляме изцяло към кредитополучателите си ползата от безлихвения ресурс, предоставен по силата на договора с Европейския Инвестиционен Фонд. Допълнително облекчение за бенефициентите е намалението на лихвените проценти с още 50 б.т. по частта на кредита, която се олихвява. Това е изцяло за сметка на Банка ДСК.

Съществуват ли специфични изисквания или ограничения при процеса на кандидатстване?

Да, съществуват редица ограничения и изисквания към потенциалните бенефициенти, за да могат да получат финансиране по *програмата*. Процесът на кандидатстване е такъв, какъвто би бил при всеки един стандартен кредит. Разликата е, че за целите на *програмата* правим и допълнителни проверки за всеки кандидат - дали отговаря на критериите на "*ДжерEMI*". Най-основното изискване за кандидатите е да бъде малко и средно предприятие съгласно Закона за МСП и да са регистрирани по Търговския закон или Закона за кооперациите. Това означава, че бенефициенти могат да бъдат предприятия с персонал до 250 човека и годишен оборот не повече от 97,5 млн.лв. или стойност на активите до 84 млн. лв. Има също така определени сектори и дейности, които не могат да получат финансиране. Кредитите могат да бъдат до 2 млн. евро, но размерът им е ограничен и от спазването на европейските изисквания за минимални помощи (де минимис), поради наличието на субсидирана лихва. Има и други ограничения като например секторна концентрация, което означава, че когато и ако достигнем лимита си за даден сектор, ще трябва да прекратим предоставянето на кредити за него, дори и ако кандидатите отговарят на всички други критерии. Подробна информация за всички критерии ще бъде предоставена на предстоящото събитие *JEREMIE* в България на 24 октомври 2013 г.

Ние ще се постараем да отговорим в детайли на всички въпроси на участниците, за да могат максимален брой предприятия да се възползват от *програмата*.

Дата: 28.10.2013
Източник: сп. Enterprise
Страница: 13
Брой думи: 434

Резюме: Кога: 24 октомври 2013 г. Къде: Новотел София

Заглавие: Събития ENTERPRISE

Подзаглавие: "Джеремиде" финансови решения за малкия и среден бизнес

Автор:

Текст: Кога: 24 октомври 2013 г. Къде: Новотел София

Тема: Конференцията за МСП е посветена на финансовите инструменти по инициативата "Джеремиде". Участие в събитието ще вземат собственици и управители на малкия и среден бизнес, основно в областта на производството, технологиите, стартиращи предприемачи, представители на финансовия сектор. Сред основните акценти са:

С какво е уникална инициативата "Джеремиде" у нас? Какво ще се случи с нея в Европа за в бъдеще? Добрите практики при усвояване на дълговите инструменти по "Джеремиде": банкови гаранции и финансиране чрез поделение на риска; Стартиране на нов бизнес: мисията възможна! Предизвикателствата и възможностите на дяловото финансиране в България: Фонд за рисков капитал.

Допълнителна информация:

<http://jeremie.mysuccess.bg/>

Retail in Detail 2013

Кога: 24 октомври Къде: Sofia Event Center

Тема: "А сега накъде?" е заглавието на конференцията Retail in Detail 2013 г., която сп. "Перал" и GfK Bulgaria организират съвместно през октомври. Дали е възможен растеж при припознатия модел или нещо радикално трябва да се промени. Кой ще са перспективните модели и как ще изглежда търговията на утрешния ден. Какъв ще е магазинът на бъдещето. Каква ще е новата тоналност в отношенията търговци доставчици. На тези въпроси ще потърси отговор седмото поред издание на конференцията, като организаторите обещава наред с презентациите и демонстрациите да наблегнат на дискусиите.

Допълнителна информация:

<http://www.economedia.bg/>

Технологични тенденции в логистиката: Продукти и решения

Кога: 31 октомври 2013 г. Къде: Sofia Event Center

Тема: Списание ЛОГИСТИКА и неговият издател БТП - Българска Транспортна Преса ЕООД организират първото издание на Логистична бизнес конференция. Целта на конференцията е да срещне широк кръг мениджъри и работещи в логистичните отдели на транспортни, спедиторски, дистрибуторски, търговски, строителни и производствени фирми с водещи лектори от компании, които предлагат професионални IT решения по цялата верига на доставки. Очаквана аудитория: Управители, мениджъри, ръководители, специалисти, логистици на транспортни, спедиторски, куриерски, дистрибуторски, търговски, строителни и производствени фирми. Лектори: Мениджъри на компании, които предлагат професионални IT решения по цялата верига на доставки.

Допълнителна информация:

<http://www.event.logistika.bg>

Интерфуд и Дринк 2013

Кога: 6-9 ноември 2013 г. Къде: Интер Експо Център-София

Тема: Интер Експо Център - София ще бъде домакин на ежегодните международни специализирани изложби МЕСОМАНИЯ, СВЕТОТ НА МЛЯКОТО, БУЛПЕК, САЛОН НА ВИНОТО и ИНТЕРФУД И ДРИНК. За втора поредна година паралелно с тях ще се проведе и 13-ото по ред международно изложение за хотелско, ресторантьорско, кетъринг и СПА оборудване СИХРЕ. Специално за младите учени тази година Агенцията за регионално и икономическо развитие - Враца, представя международния проект NO-BLE Ideas - "Мрежа от млади иноватори за устойчиви идеи в областта на земеделието и храните". Колективни участия на фирми от

Италия, Гърция, Турция, Унгария и Австрия ще допринесат за обогатяването на международните бизнес контакти.

Допълнителна информация:

<http://food-exhibitions.bg/bg>

Дата: 28.10.2013
Източник: сп. Enterprise
Страница: 17,18
Брой думи: 944

Резюме: Над 99% от всички компании в Европа попадат в категорията на малките и средни предприятия. Те създават по две от всеки три нови работни места и формират по-голямата част от добавената стойност в европейския нефинансов сектор. Ето защо не трябва да се учудваме, че клишето "гръбнак на икономиката на ЕС" трайно е заело ролята на синоним за малкия и среден бизнес в европейския политически жаргон. Съвсем естествено, и отвъд политическото говорене, Европейската комисия предприема различни инициативи, за да подкрепи малките компании, а най-мощният инструмент в тази насока са различните възможности по линия на европейските фондове. Факт е обаче, че усвояването на европейското финансиране е бавен и тежък процес, като това важи в пълна сила не само за България. Към януари 2013 г. средното равнище на средствата, разплатени от ЕК към страните членки, е 45% (България е на две места от дъното на класацията с 28.5%). Същото важи и за програмите, посветени изцяло на бизнеса. Само за пример, към днешна дата разплащанията по българската програма "Конкурентоспособност" са малко над половината -1.181 от 2.273 млрд. лв.

Заглавие: Експеримент за милиарди

Подзаглавие:

Автор: Мария ЧЕРЕШЕВА

Текст: Над 99% от всички компании в Европа попадат в категорията на малките и средни предприятия. Те създават по две от всеки три нови работни места и формират по-голямата част от добавената стойност в европейския нефинансов сектор. Ето защо не трябва да се учудваме, че клишето "гръбнак на икономиката на ЕС" трайно е заело ролята на синоним за малкия и среден бизнес в европейския политически жаргон. Съвсем естествено, и отвъд политическото говорене, Европейската комисия предприема различни инициативи, за да подкрепи малките компании, а най-мощният инструмент в тази насока са различните възможности по линия на европейските фондове. Факт е обаче, че усвояването на европейското финансиране е бавен и тежък процес, като това важи в пълна сила не само за България. Към януари 2013 г. средното равнище на средствата, разплатени от ЕК към страните членки, е 45% (България е на две места от дъното на класацията с 28.5%). Същото важи и за програмите, посветени изцяло на бизнеса. Само за пример, към днешна дата разплащанията по българската *програма "Конкурентоспособност"* са малко над половината -1.181 от 2.273 млрд. лв.

Именно за да се ускори процесът по завъртане на публичните средства в икономиката, в Европа все по-сериозно се говори за плавно преминаване от директно субсидиране под формата на грантови схеми към използване на финансов инженеринг.

Мислейки в тази насока, през програмния период 2007-2013 г. ЕК пусна пробно няколко инициативи, миксиращи публичното с частното финансиране, като средствата за малкия и среден бизнес бяха концентрирани основно в инициативата "*Джереми*". И макар че за нея се заговори активно съвсем наскоро, на европейско равнище вече идва моментът за оценка на резултатите от направения експеримент.

Какво се случи

В най-общ план, идеята на Европейската комисия да задвижи инициативата "*Джереми*" съвместно с Европейския инвестиционен фонд е да се разбере дали стимулирането на финансиране на МСП с рискови инвестиции и кредитни продукти може да се прилага в рамките на структурните фондове. Задачата не е лесна - според последното проучване на Комисията съвместно с ЕЦБ за достъпа до финансиране на МСП, осъществено през 2011 г., банковите кредити си остават най-популярния източник на средства за фирмите, докато дяловото финансиране се използва от едва 7% от фирмите в европейски мащаб. Като причина за това експертите посочват не толкова нежеланието на малките фирми да се обърнат към рисковото финансиране, а по-скоро липсата на финансови познания за този тип инструменти, както и на готовност за инвестиции. Именно затова разработването на подходящите инструменти за по-рисково финансиране за особеностите на различните европейски страни отнема време, въпреки че инициативата на хартия е договорена още през 2007 г. Реализацията на "*Джереми*" стартира първо в Литва (формално първият договор е с Гърция, но там оперативното

стартиране се забавя), първите договори с банкови посредници са подписани през 2009, а с фондове за рисков капитал - през 2010г. Към момента, на територията на ЕС действат 14 *Джерем* инициативи с общ портфейл от средства за управление от приблизително 1.24 милиарда евро.

С привлечените частни капитали общия размер на достъпното за МСП *Джерем* финансиране ще достигне 3.2 млрд. евро, което означава над 2.5 пъти мултиплициране на публичния ресурс. По данни на ЕИФ, към края на август обемът на усвоените от бизнеса финансови средства надхвърля 1 млрд. евро.

Основната част от тези средства се разпределят от банкови институции, които управляват популярните и масови финансови инструменти - гаранционни продукти и нисколихвени кредити. До момента сключените договори с европейските банки са общо 55, като освен тях в 14-те европейски страни и региони се разкриват и 19 фонда за рисков капитал - основно за стартиращи и млади иновативни компании. Такива вече успешно се развиват и у нас, прицелвайки се към световните пазари (виж страница 34-41). Всъщност, България може да се похвали с най-големия бюджет и най-богатото портфолио от инструменти по *Джерем*, което обхваща всички фази от изграждане на една успешна компания - от създаване през развитие до зрялост. "Единствено в България са проектирани цели 5 фонда за рисков капитал и два дългови инструмента. Екипът ни обича да казва, че тук сме създали един малък Европейски инвестиционен фонд", коментираха пред ENTERPRISE от българския офис на институцията.

Повече средства и нови регулации през новия програмен период

По думите на Хубърт Котони, директор "Регионално бизнес развитие" в ЕИФ(виж. интервюто на стр. стр.17-19), участвал активно в създаването на *програмата "Джерем"* през 2006 г. съвместно с ЕК, се очаква през периода 2014-2020 г. обемът на евросредствата за финансов инженеринг да нарасне близо 5 пъти до около 15% от бюджета на структурните фондове. Това автоматично налага промени в европейските регламенти и регулации, които да гарантират полесното и свободно използване на револвиращи инструменти от страните-членки. Те ще включват и опит за стандартизация на финансовите инструменти, като най-успешните инициативи по *"Джерем"* ще бъдат "пакетирани" за готово ползване на национално равнище. Разбира се, всяка страна ще може да ги моделира в отговор на особеностите на местния си пазар, тъй като специфични продукти, каквито, например са сийд фондовете, трудно могат да влязат в предварително определен образец. Едно правило, обаче, ще трябва да се спазва от всички. Това е принципът на "мултиплицирането" според който за всяко инвестирано евро от европейския бюджет ще трябва да се осигури и частен капитал, който да го допълни. Въпреки че формалното споразумение между Европейския парламент и Комисията за новия 7-годишен европейски бюджет все още не е подписано, вече е ясно, че за първи път в историята на ЕС той ще се свие - с 40 млрд. евро. Намалението ще удари основно структурните фондове, което, в комбинация с анемичния икономически ръст на еврозоната, надали ще може да гарантира изпълнението на амбициозните цели за устойчив и интелигентен растеж, заложили в стратегията Европа 2020. Ето защо, изглежда, че за в бъдеще успешните политики на страните-членки все повече ще зависят от адаптирането на грантовите схеми към пазарните реалности и привличането на допълнителни ресурси от пазара.

Дата: 28.10.2013
Източник: сп. Enterprise
Страница: 19,20,21
Брой думи: 1405

Резюме: През новата финансова рамка на ЕС (2014-2020 г.) до 15% от всички еврофондове иде се разпределят под формата на финансов инженеринг

Заглавие: Хубърт КОТОНИ, директор "Регионално бизнес развитие" в Европейския инвестиционен фонд: **"Джеремиде"** създаде по-голяма конкуренция при финансирането на МСП

Подзаглавие:

Автор:

Текст: През новата финансова рамка на ЕС (2014-2020 г.) до 15% от всички еврофондове иде се разпределят под формата на финансов инженеринг

Г-н Котони, структурните фондове на ЕС имат над 50-годишна история, като приемат различни форми - директни субсидии, грантови схеми на национално и европейско равнище. В проекта за новата финансова рамка (2014-2020), все по-голямо място се отделя на финансовия инженеринг. Защо Европа се насочва към постепенно заместване на традиционните грантови схеми с револвиращи финансови инструменти?

Още от 2006 г. насам Европейската комисия предприема стъпки, за да създаде възможност на страните членки постепенно да започнат да заместват грантовите схеми с финансов инженеринг. Основните причини за това са две. Първата е от чисто финансов характер. Още през 2006 г. националните бюджети започнаха да изтъняват, като към днешния момент стават все по-ограничени. А свитите бюджети винаги подтикваат към креативност. В случая трябваше да се отговори на въпроса: Как да променим инструментите, без да навредим на ефекта от тях? Грантовите схеми имат еднократно действие - печелиш проект и го изпълняваш. Толкова. Финансовият инженеринг насърчава въвлечането на частни инвеститори в предприемаческия процес. Ако проектът се окаже успешен, печелят и публичните инвеститори (в лицето на ЕК и европейския данъкоплатец), и частните инвеститори. Ако пък се провали рискът е споделен между двете страни. От друга страна, има револвиране на публичната инвестиция, тъй като печалбата от нея може да бъде използвана повторно за същите цели. Втората причина е свързана с факта, че привличането на частни инвеститори значително увеличава ефекта от раздадените публични средства. Ливъридж ефектът от едно евро публични средства при използването на револвиращи инструменти варира между 3 и 7 пъти.

Програмата "Джеремиде" е един от първите европейски експериментални проекти, базирани на финансов инженеринг. Тя действа в 14 страни и региони, сред които е и България. На какъв принцип избрахте тези страни и защо инициативата не е разгърната във всички държави членки?

14 са мандатите в ЕС, управлявани от Европейския инвестиционен фонд. В други европейски страни и региони, например в Чехия и Унгария, действат подобни на **"Джеремиде"** инструменти, управлявани от местни финансови институции. Според наши проучвания, около 25% от револвиращите схеми за финансов инженеринг в ЕС са под управлението на ЕИФ. Що се отнася до избора на страни-бенефициенти, опитахме да се насочим основно към тези, които нямат сериозен опит в работата с такъв тип финансови инструменти. Ето защо привлякохме много от новите държави членки: Литва, Латвия, България, Словакия, Кипър, Малта и др. Някои по-слабо развити региони от южноевропейските страни също проявиха голям интерес.

Смятате ли, че инициативата ще бъде устойчива и през новия програмен период и може да привлече и други страни членки?

Аз възприемам **"Джеремиде"** като пилотен проект, който на този етап вече може да се нарече много успешен. Само в България ние управляваме бюджет от близо 350 млн. евро, като ефектът от тях ще бъде мултиплициран до близо 1 млрд. евро. Трябва обаче да признаем, че стартът не бе никак лесен. На първо място, самите еврорегулации не бяха съвсем нагледни за финансов инженеринг. Освен това, за страните-членки беше предизвикателство да приложат револвиращите инструменти в рамките на структурните си фондове. Ние от ЕИФ пък трябваше да се научим да работим с правилата на структурните фондове. Така че работата ни до момента може да се приеме като един сериозен процес на обучение, в рамките на който успяхме заедно с ЕК да установим добри практики. Те ще бъдат приложени през предстоящата

финансова рамка, доказателство за което е амбициозната цел на Комисията между 10 и 15% от всички финансови средства да бъдат разпределени с участието на частни инвеститори.

Към момента, какъв дял от европарите се пада на финансовия инженеринг?

Не само в рамките на инициатива за МСП, а и на тези като JESSICA, JASPERS и др. се разпределят около 10 млрд. евро от общ обем на еврофондовете в размер на 380 млрд. евро, т.е. 3.8%. Но ако плановите на Комисията се сбъднат, ще говорим за близо 5 пъти по-големи обеми в новия период. Съдейки по обратната връзка от страните-членки, участвали в пилотните проекти, изглежда това ще бъде факт. В момента тече и европейската Инициатива за МСП, която ще гарантира на страните облекчен и ясен процес за предоставяне на финансов инженеринг за малкия и среден бизнес.

България разполага с най-големия бюджет по "*Джерем*" и най-голямото портфолио от продукти. Какво ви мотивира да отделите такъв голям мандат на страната и как бихте оценили направеното досега?

Може да се каже, че екипът на ЕИФ е доста горд с постигнатото в България, тъй като финансовият сектор на страната беше слабо развит, особено що се отнася до рисковото финансиране. Тези 350 млн. евро действително са значителна сума, която до голяма степен е резултат от проактивния подход на управляващите в няколко български правителства. Те много бързо разбраха ползите от финансовия инженеринг не само за раздвижване на банковото кредитиране, но и за насърчаване на дяловите инвестиции. Ето защо тук разполагаме с широка гама от продукти, които отговарят на многобройните пропуски във възможностите за финансиране на нуждите на малките и средни предприятия - от създаването на една фирма до необходимостта от финансиране на инвестиции в труден икономически период. Нещо повече, вижда се ясното желание на частните инвеститори да участват във всички тези дейности.

Факт е, че частните инвеститори и посредници от финансовия сектор играят ключова роля в програми като "*Джерем*". Особено в резултат от кризата, обаче, те не се радват на голямо обществено доверие. Можели ЕИФ да гарантира, че това е инициатива в подкрепа на бизнеса, а не на банките?

На първо място, финансовите посредници се избират според прозрачна тръжна процедура, те са длъжни да се надпреварват в предлагането на преференции за бизнеса, за да получат финансиране от нас. Тази конкуренция ни позволява да изберем най-подходящите банки и фондове, които разполагат с възможност да инвестират максимално в полза на малките и средни компании. Оттам нататък, наш основен принцип е да не се месим в инвестиционните решения на избраните посредници. Разполагаме обаче със строги критерии за това какво може да се финансира и какво - не - по отношение на сектори, обеми на финансирането, рисковост на проектите. Това се следи много отблизо, така че ако се направи инвестиция, която не отговаря на нашите критерии, то тя ще трябва да бъде спряна. Наистина, на пръв поглед изглежда, че ние помагаме на банките, предоставяйки им свеж капитал. Същевременно обаче, те са принудени да гарантират, че парите отиват при подходящи компании в подходящ момент и то при условия, различни от пазарните, т.е. те трябва да прехвърлят изцяло положителния ефект към клиентите си. Именно затова банките ни критикуват, че сме създали огромна конкуренция на пазара на финансови инструменти, както между финансовите институции, така и между самите МСП, които стават все по-умели в преговарянето на цената на банковото кредитиране. Тези критики ни карат да вярваме, че сме си свършили работата добре.

7 години по-късно отчитате доста успешни резултати, но кои са уроците, които научихте и не трябва да повтаряте в бъдеще?

Най-напред, това важи в пълна сила и за ЕК, финансовият инженеринг не трябва да бъде бъркан с грантовете. Той следва много различна логика и е крайно необходимо европейските регулации да бъдат приведени в съответствие с тези различия, за да могат револювиращите продукти да се прилагат много по-лесно и гъвкаво. Друго много важно нещо, което научихме, особено що се отнася до България, е, че ролята на неутралния посредник между публичните и частните играчи, какъвто е ЕИФ, гарантира стабилността на инструментите дори и при резки политически промени. Процедурата на действие е ясно установена, минала през одобрението на правителството и парламента. Същевременно обаче, идването на нови управляващи често означава смяна на държавната стратегия относно еврофондовете. Ние сме отворени към нагаждане на различните продукти към тези промени, когато са адекватни на пазарната реалност. Политическите и пазарните шокове не са проблем за изградената от нас система на управление на "*Джерем*" инициативата, тъй като тя е достатъчно гъвкава. Още един от научените уроци е за финансовите посредници - да използват средства по линия на структурните фондове, така че да изпълняват конкретна публична мисия. Сериозно предизвикателство е да образуваш частна институция да работи в публичен интерес, като,

разбира се, изпълнява и своите комерсиални цени. Мисля, че успяхме да подготвим голям брой частни финансови посредници, банки и инвестиционни фондове, да управляват публични ресурси за в бъдеще - те са синхронизирали своята система от правила за управление, ИТ инфраструктура и са обучени да се съобразяват с по-стриктни регулации. Ако парите се даваха директно на посредниците, въпросът дали това не е директно подпомагане на финансовия сектор щеше да е доста актуален. Ние обаче играем ролята на куче-пазач, което да гарантира, че и публичните приоритети и цели биват спазвани.

Дата: 28.10.2013
Източник: сп. Enterprise
Страница: 22,23,24,25,26
Брой думи: 1556

Резюме: Над 340 млн. евро са усвоени от българския бизнес 2,5 години преди края на първата "Джеремид" инициатива в България.

Заглавие: Две години по-късно

Подзаглавие:

Автор: Светослав ЗАГОРСКИ

Текст: Над 340 млн. евро са усвоени от българския бизнес 2,5 години преди края на първата "Джеремид" инициатива в България.

Възраждането на малкия и среден бизнес е основна задача пред българската икономика, за да може да се преодолее кризата и да започне нова фаза на растеж в България. Това възраждане задължително минава през увеличение на кредитния ресурс за реализация на сегашни и стартиране на бъдещи проекти за малките фирми, както и през създаването на нови фирми и финансиране на иновативни бизнеси. Именно с тази идея у нас от 2011 г. действа инициативата "Джеремид" на Европейския инвестиционен фонд (ЕИФ) и Европейската комисия, реализиран със средства от *Оперативна програма "Конкурентоспособност"*. ЕИФ беше избран да управлява въвеждането на инициативата "Джеремид" в България на база разпоредбите на Основния регламент 1083. За целта бяха сключени първоначалното рамково и финансово споразумения между българското правителство, представявано от Министерство на икономиката, енергетиката и туризма, и ЕИФ на 27 май 2009 г. и впоследствие изменени на 29 април 2010 г. и на 6 юни 2012 г. Най-общо, целта на "Джеремид" е да осъществи по-лесен и по-бърз достъп на малкия бизнес до традиционни форми за финансиране като банкови кредити и иновативни инвестиционни възможности като фондове за рисков капитал. Използвайки ресурси от отпусканите на България структурни фондове на ЕС, "Джеремид" създава т.нар. инструменти за финансов инженеринг, с които комбинира публичен и частен капитал за целево финансиране на малки и средни предприятия (МСП) при облекчени условия - ниски лихви и малки обезпечения по кредити, капитал за новопрехождащи предприемачи, инвестиции в иновативни компании и др. По този начин инициативата "Джеремид" помага да се постигат целите на ЕС по отношение на иновациите, научно-изследователската дейност, предприемачеството, икономическия растеж и заетостта в общността. Правителството ни оцени положително ползата от въвеждането на "Джеремид" по време на първия за страната ни програмен период (2007

- 2013 г.) и предостави с две вноски средства на обща стойност 349 млн. евро по *оперативната програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика 2007-2013 г."* и по конкретно по приоритетна ос 3

- "Финансови ресурси за развитие на предприятията".

Съгласно инвестиционната стратегия на "Джеремид", актуализирана през

2012 г., дейността се концентрира върху три типа продукти

Първият инструмент е "Предоставяне на гаранции за загуби в кредитни портфейли", вторият - "Дългово финансиране чрез поделение на риска", и последният е "Продукти за рисков капитал чрез фондове за дялови инвестиции".

Ресурс по "Джеремид" в размер на 60 млн. евро е разпределен в подкрепа на портфейл с банкови гаранции, покриващи част от загубата на българските банки при отпускане на нови кредити за малкия бизнес. В продукта е заложен петкратен ливъридж ефект, предвиждащ банките - финансови посредници, да кредитират малките и средни предприятия за 300 млн. евро.

Промените в инвестиционната стратегия на "Джеремид" през 2012 г. осигуряват допълнителен ресурс от 200 млн. евро за втори финансов инструмент за стимулиране на МСП кредитирането - придобилите популярност нисколихвени *Джеремид* кредити.

Този финансов инструмент осигурява двукратен ливъридж, с който българският бизнес получава над 400 млн. евро кредити със срок до 10 години и лихви с 50% по-ниски от пазарните.

Допълнително близо 90 млн. евро са разпределени в четири типа фондове за дялов капитал, насочени към създаването на силен финансов сектор за рисково инвестиране в България, който да подкрепя активно стартирането и развитието на иновативни местни компании.

Предвижда се фондовете за дялово инвестиране да привлекат допълнителен капитал от 60 млн. евро от частни инвеститори, с което да осигурят финансов ресурс над 140 млн. евро за бързорастящи български компании. Принципът за усвояването на средствата по "Джерему" е различен от масовия вариант с грантовите схеми, които основно се използват от отделните оперативни програми. В случая с "Джерему" още в самото начало се решава единият от двата основни проблема за малкия бизнес у нас - достъп до финансиране директно от финансовия пазар, без допълнителни административни процедури.

През мрежата на финансовите институции парите стигат до всички населени места и всички икономически отрасли, без изрично забранените, като селско стопанство например, и за тях може да кандидатства всяка една фирма, даже и такава с проходящ бизнес.

Идеята на мениджърите в Европейския инвестиционен фонд, е постигането на ефективно управление на структурните фондове от самите участници на български финансов пазар в лицето на търговските банки и фондовете за рисково инвестиране. По този начин се постига троен ефект.

На първо място се осигурява незабавна финансова подкрепа за нови инвестиции и текуща дейност на българския бизнес от естествените източници във всяка пазарна икономика - финансовите институции.

Второ, публичният ресурс по "Джерему" катализира използването на частния ресурс на самите финансови посредници, с което общия размер на финансирането на българския бизнес се увеличава неколкостранно - до 5 пъти за някои от *Джерему* инструментите.

Така се оказва, че посредством ефекта на ливъриджа по отделните инструменти, общият размер на осигурените средства по инициативата "Джерему", могат да достигнат до 850 млн. евро. На трето място се дава възможност на финансовите институции да възобновят постепенно темповете на дългосрочно кредитиране на българския бизнес, а увеличението на кредитния оборот да върне икономиката на релсите на икономическия растеж. Това е здравословен процес и за двете страни в една финансова сделка. За банката това е възможност да възстанови финансирането на по-уязвими фирми, защото "Джерему" поема голяма част от кредитния риск. в случай, че кредита спре да се изплаща. За фирмите пък вече има възможност да кандидатстват за кредит със достатъчно дълъг срок на изплащане и много по-изгодни условия - ниски лихви и обезпечения, както и намалени такси.

По този начин инициативата "Джерему" позволява да се възстанови здравословната за всяка икономика връзка между финансовия пазар и реалния бизнес, от която до голяма степен зависи успеха им. Може би най-голямото предимство на финансирането на проекти за малки и средни фирми, чрез продукти за финансов инженеринг е, че компанията, която иска да развива бизнес и кандидатства с проект, няма нужда да осигурява предварително пари за първоначалната реализация на проекти и после да си чака средства от *оперативната програма*. При "Джерему" парите по ОП "Конкурентоспособност" отиват чрез специалните финансови продукти до бизнеса още в самото начало на реализацията на проекта. Така ресурса по *оперативната програма* се управлява значително по-гъвкаво, защото както казахме вече, той не зависи от администрацията. Самите банкови продукти по "Джерему" носят и други допълнителни ефекти за малките и средни предприятия, договорени от мениджърите от Европейския инвестиционен фонд при сключване на конкретните договори с финансовите институции. Ще започнем с размера на лихвата, при която се договарят и отпускат средствата в отделните банки. Той е различен за различните кредитни инструменти по "Джерему", но е значително по-нисък в сравнение с класическия кредит за малка фирма. Към по-ниската лихва трябва да прибавим и по-ниските обезпечения по кредитите, в сравнение със стандартните, както и премахването на редица банкови такси, които традиционно се начисляват по време на разглеждане и отпускане на кредит. Всъщност има различни видове продукти. Ако при единият обезпечението е по-ниско, при другия намалението на лихвата е по-осезаемо.

Всичко е въпрос на избор - както за фирмата, така и за банката. Не на последно място, като предимство трябва да изтъкнем и факта, че финансирането по инициативата "Джерему" е с револвиращ ефект, касаещ използването на публичен ресурс от структурните фондове. При успешното изпълнение на даден инструмент и възстановяване на средствата от фирмите, впоследствие рециклираният ресурс не се възстановява на Европейската комисия, а остава в България и се използва за повторно подпомагане на МСП финансирането.

Така в средносрочен план за бизнеса има възможност за по-лесно финансиране, по-голям избор на инструменти и по-голяма предвидимост и финансова сигурност, а за банките - възможността да рестартират кредитната дейност, осигурявайки си дългосрочна рентабилност. Резултатите

Фондовете по инициативата "Джерем" с много малки изключения ще продължат да работят до края на 2015 г., но още от сега се виждат преобладаващите положителни резултати. Първият е успешната реализация на близо 30% от целия ресурс на ОП "Конкурентоспособност". Вторият видим резултат е, че тези 349 млн. евро по бюджета на "Джерем", са увеличени значително с ангажирането на частен ресурс, като общо за всички финансови инструменти ресурсът достига 842 млн. евро. От тези средства до момента по различните инструменти бизнесът е усвоил приблизително 340 млн. евро.

Ето как се оказва, че от 349 млн. евро първоначално инвестиран капитал по *оперативната програма*, като ефект малкият бизнес вече е получил кредити за 300 млн. евро. И то при лихви средно от под 4% и двойно по-малко обезпечение и банкови такси.

Сред положителните резултати на "Джерем" безспорно са двата сийд фонда за рисково инвестиране в прощаващи български стартъпи, които само за една година създадоха 70 иновативни бизнеса и прокараха път за нов тип предприемачество в страната. Те превръщат България в своеобразен център за развитие на стартъпи в региона на Югоизточна Европа. Като всяко друго начинание обаче, което се прави за първи път в България, така и инициативата "Джерем" за финансиране с инструменти на финансов инженеринг среща известни трудности. Някои от фондовете за дялов капитал се конструираха със забавяне във времето, като Мецанин фонда.

Предвиденият първоначално инструмент "Фонда за растеж" не се осъществи и бе заменен с нов инструмент за съфинансиране на рискови инвестиции, който тепърва трябва да се реализира през 2014 г.

Ползите обаче, както за ОП "Конкурентоспособност", така и за бизнеса, безспорно са в пъти повече, което прави още по-странно предварителното решение на икономическото ни министерство да намали парите за инженерингово финансиране през Втория програмен период до 4 пъти. Решението е подкрепено със страниния мотив, че този модел е неразбираем за бизнеса. А цифрите говорят точно в обратната посока, както и световната практика, защото такива фондове за инженерингово финансиране има навсякъде по света и те от години работят успешно.

Резюме: Над 6 млн. евро в 70 български стартапи са инвестирани до момента от двата фонда за начално финансиране, с които инициативата "Джерами" полага основите на нова екосистема за иновативно предприемачество в България. Този успех има чисто пионерен характер, защото инвестирането в проходящи бизнеси у нас до сега на практика отсъстваше.

Заглавие: Два стартап фонда създават нова предприемаческа среда в България

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Над 6 млн. евро в 70 български стартапи са инвестирани до момента от двата фонда за начално финансиране, с които инициативата "Джерами" полага основите на нова екосистема за иновативно предприемачество в България. Този успех има чисто пионерен характер, защото инвестирането в проходящи бизнеси у нас до сега на практика отсъстваше.

Бюджет

Сийд фондовете (accelerator & seed funds) - Eleven fund и LAUNCHHub fund стартираха оперативна дейност през третото тримесечие на 2012 г. с общ капитал от 21 млн. евро и до момента са усвоили над 25% от капитала с подкрепа за създаването на клъстери от 70 български стартапи. Тук трябва да отбележим, че "*Джерами*" е инвеститор с 99% участие в двата фонда. Инструментът е уникален за Балканския регион и се очаква да помогне България да се установи като център за иновации и стартиращ бизнес на Балканите.

Фази на действие и условия

Финансовият инструмент съчетава в себе си две допълващи се инвестиционни фази. Първа е фазата на акселерация, с която се предоставя първоначално финансиране на стартиращите предприемачи, допълнено с менторство от страна на опитни професионалисти. На този етап кандидатите не е нужно даже да имат фирма, а кандидатстването е изключително лесно и става онлайн през страницата на съответния фонд мениджър.

Целта е в тази фаза да бъде финализирана концепцията за продукта, да бъде изработен прототип или бета версия, която да се тества от потенциални клиенти. На този етап за всеки избран стартап се предоставят от 25 000 до 50 000 евро за срок от 3 до 9 месеца, като срещу финансовата инжекция фонда придобива между 10 и 20% от капитала на новата компания. Тези, които докажат жизненост на идеята си в акселераторската фаза, преминават към следващата - тази на начално финансиране. В "сийд" фазата се предоставя допълнително финансиране до максимум 200 000 евро, като инвестицията се усвоява за не повече от 2 години, а дялът на фонда достига до 30-49% от капитала на стартиралата компания.

Допустимост

Както и при повечето "*Джерами*" продукти, така и тук, периодът на инвестиране на средствата е до края на 2015 г. Двата "сийд" фонда обаче имат определени изисквания към бизнеса на компаниите. Основните качества на подбираните предприемачески идеи е иновативност и потенциал за глобална реализация. Очаква се около 80% от стартапите да са в сектора на информационните и комуникационните технологии (ИКТ).

Мениджърите

Европейският инвестиционен фонд избра посредниците "Eleven" and "LAUNCHHub" да управляват средствата на стойност 21 млн. евро по този инструмент.

Eleven управлява фонд с капитал от 12 млн. евро с цел да направи около 200 инвестиции в иновативни стартиращи бизнеси. Инвестицията в една компания от портфейла на фонда е между 25,000 и 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 на българската стартап програма и Techstars - първият стартап акселератор за Европа, базиран в Лондон.

LAUNCHHub управлява фонд с капитал от 9 млн. евро фокусиран върху ИКТ, целящ да направи около 120 инвестиции за 3 години. Инвестицията в една компания от портфейла на фонда е в размер между 30,000 и 200,000 евро. LAUNCHHub си партнира с най-популярната днес стартап платформа в Европа - Seed Camp, както и с института за предприемачество Cisco в България.

Дата: 28.10.2013
Източник: сп. Enterprise
Страница: 28
Брой думи: 351

Резюме: В края на 2013 г. се очаква Фондът за рисков капитал (Risk Capital Fund) NEVEQ II по инициативата "Джеремид" да направи първата си инвестиция у нас. Този фонд до момента е първият в България класически венчър кепитъл фонд и неговият старт се състоя през юни 2013 г.

Заглавие: Очаква се първата инвестиция на Фонда за рисков капитал

Подзаглавие:

Автор:

Текст: В края на 2013 г. се очаква Фондът за рисков капитал (Risk Capital Fund) NEVEQ II по инициативата "Джеремид" да направи първата си инвестиция у нас. Този фонд до момента е първият в България класически венчър кепитъл фонд и неговият старт се състоя през юни 2013 г.

Цели

В ползрението на NEVEQ II са иновативните български компании в сравнително ранен стадий от развитието си, основно в сектора на високите технологии. Целта на фонда за рисков капитал е да подпомогне финансово такива дружества с цел насърчаване на иновациите и стимулиране на икономика, основана на знанието.

Бюджет

Първоначалният капитал е 20,4 млн евро, като Джеремид БГ е инвеститор със 70%, а останалите 30% са набрани от частни инвеститори от миниджъра на фонда. Целта е да бъдат инвестирани капитали в 8-12 иновативни компании в ранна фаза от развитието си. Веднага след сийд фазата.

Критерии

Освен IT сектора, интересни за фонда са и фирми в сектора на здравните услуги и чистите технологии. Може обаче да бъдат финансирани компании и от всички останали сектори с потенциал за висок ръст, с изключение на традиционните, които се изключват от "Джеремид" - производство и търговия с оръжие, хазартни дейности, тютюнопроизводство, клониране на хора, генно модифицирани организми. Кандидатите обаче трябва да са микро, малки или средни предприятия, покриващи критериите за МСП, упоменати в чл.3 и чл.4 от Закона за МСП.

Условия
Класическата инвестиция на NEVEQ е в размер на 0,5 - 1,5 млн.евро годишно в едно предприятие, и обща инвестиция до 4,5 млн. евро, като целта е чрез полученото финансиране фирмата да разшири мащаба на дейността си до регионално / световно ниво.

Очаква се инвестициите на фонда да достигнат поне 14 млн. евро до края на 2015 г. (70% от целия му капитал).

Мениджърът

Фонд мениджър е Neveq Capital Partners, който е установено име на българския пазар за дялово финансиране, с богат опит в инвестициите във високотехнологични компании, придобит чрез управлението на NEVEQ LP - фонд с подобен размер и стратегия, стартирал през 2007 г. Инвестиционната стратегия на фонда по "Джеремид", който NEVEQ управлява, е насочена към предприятия в ранната фаза от тяхното развитие и инвестиции за разширяване на бизнеса.

Дата: 28.10.2013

Източник: сп. Enterprise

Страница: 29

Брой думи: 494

Резюме: Наложилите се на българските пазари компании също се нуждаят от допълнителен капитал, независимо от причината за това - да финансират своите капиталови разходи, да предприемат пазарна експанзия, или да реструктурират бизнеса с цел ново увеличение на пазарния дял. По една или друга причина, обаче, много от тези компании в момента не могат да получат класически банков кредит, и именно тук е особено полезен Мецанин фондът, който таргетира компании от всички сектори на икономиката.

Заглавие: Мецанин фондът получава подкрепа на ЕБВР

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Наложилите се на българските пазари компании също се нуждаят от допълнителен капитал, независимо от причината за това - да финансират своите капиталови разходи, да предприемат пазарна експанзия, или да реструктурират бизнеса с цел ново увеличение на пазарния дял. По една или друга причина, обаче, много от тези компании в момента не могат да получат класически банков кредит, и именно тук е особено полезен Мецанин фондът, който таргетира компании от всички сектори на икономиката.

Цели и бюджет

Фондът е проектиран да стане първият Мецанин инвеститор с географски фокус в България и първият Мецанин фонд по "*Джерем*" в ЕС. Той ще бъде насочен към всички допустими по *програмата* сектори от икономиката и ще осигурява мецанин финансиране на бизнеси, достигнали зрял етап от развитие, значителни парични потоци и "небанкируем" модел за бизнес експанзия.

Общият бюджет на фонда е 60 млн. евро, като 50% е осигурен от "*Джерем*", а останалите са набрани от мениджъра от частни инвеститори. Може да се очаква, че фондът обикновено ще инвестира между 5-8 млн. евро в "квази-капиталови" мецанин сделки със значителни мерки, насочени към придобиването на дял. Това ще става под формата на субординирани конвертируеми заеми или облигации, варианти, както и преки инвестиции в собствения капитал.

Условия

Инвестиционният портфейл ще се състои от 8-12 компании през периода на съществуване на фонда. Стандартният живот на фонда е до 10 години, с възможност за допълнителни 2 години за ликвидация. Едно от малките изисквания е минимум 70% от средствата да се инвестират в български МСП, а до 30% от капитала може да бъде вложен в средноголеми български компании (Mid-caps).

Очаква се до 31 декември 2015 г. Мецанин фондът да е инвестирал в български компании поне 30 млн. евро (половината от капитала си).

Мениджър

Фонд мениджър на Мецанин фонда Bulgaria Mezzanine Capital (BMC) - джойнт венчър между Growth Capital Partners AG - Австрия (част от Mezzanine Management Group (MMG)) и Rosslyn Capital Partners (RCP) - България. Австрийският партньор MMG е създателят на Мецанин инвестициите в Източна Европа и един от двата най-големи фонда в този сегмент в Европа. Той бе избран през 2011 г. за управление на Мецанин фонда по "*Джерем*" с капитал до 60 млн. евро и изискване за набиране на минимум 50% от капитала от частни инвеститори, традиционно сред институционални инвеститори със специфичен опит в квази-капиталови рискови фондове. Останалите 50% се осигуряват от "*Джерем*".

Частни инвеститори

Избраният фонд мениджър приключи успешно през 2013 г. преговори с две международни финансови институции за осигуряване на частен капитал, изискван от инструмента. През юни 2013 г. Бордът на Директорите на Черноморската банка за търговия и развитие (ЧБТР) одобри инвестиция от 10 млн. евро в BMC като подкрепящ (follow-up) инвеститор на Европейската банка за възстановяване и развитие (ЕБВР) в проекто-фонда. В резултат на това, на 30 юли 2013 г. ЕБВР обяви финализирането на одобрението си за инвестиция от 15 млн. евро (при определени условия) като водещ частен инвеститор в BMC. Тези два инвеститора, наред с участието на по-малки частни капитали (основно самоучастие на фонд мениджъра) позволяват успешното стартиране на BMC с капитал от 60 млн.

Резюме: Един от последно стартираните инструменти от портфейла "Джереми" е този за нисколихвени кредити, при който българският бизнес получава лихвена субсидия. Той бе добавен в края на 2012 г, с втората капиталова вноска от ОП "Конкурентоспособност" за Джереми инвестицията, като до момента са отпуснати над 600 заема на малки и средни предприятия на обща стойност, която достига над 100 млн. евро и лихва от 4% средно за портфейла. Европейският инвестиционен фонд очаква до края на годината общата стойност на заемите по този инструмент да надхвърли 150 млн. евро.

Заглавие: Над 150 млн. евро кредити при средно 4% ще получи бизнесът по най-новия

Джереми инструмент

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Един от последно стартираните инструменти от портфейла "Джереми" е този за нисколихвени кредити, при който българският бизнес получава лихвена субсидия. Той бе добавен в края на 2012 г, с втората капиталова вноска от ОП "Конкурентоспособност" за Джереми инвестицията, като до момента са отпуснати над 600 заема на малки и средни предприятия на обща стойност, която достига над 100 млн. евро и лихва от 4% средно за портфейла. Европейският инвестиционен фонд очаква до края на годината общата стойност на заемите по този инструмент да надхвърли 150 млн. евро.

Целта

Целта на този финансов инструмент е да стимулира понижението на цената на кредитния ресурс за микро, малки и средни предприятия (МСП), за да улесни финансирането на текущата им дейност и новите им бизнес проекти.

Бюджет и конфигурация

Общият бюджет на тази кредитна линия е 400 млн. евро, като 50% се осигуряват от "Джереми", а останалите 50% - от банките-финансови посредници. Частта от финансирането, предоставена по JEREMIE е с 0% лихва, което ефективно сваля наполовина цената на кредита за МСП. В допълнение, банките са задължени да намалят част от таксите за обслужване на кредита, както и да понижат частично изискванията за обезпечение.

Условия

Кредитите могат да бъдат за инвестиционни цели, или за оборотни средства, а максималният размер е до 2 млн. евро. Срокът на погасяване е до 10 г., с възможност за гратисен период от 24 месеца или 1/3 от срока на предоставения кредит. По данни на ЕИФ, лихвите по отпуснатите до момента кредити са между 2,5% и 6,5%, но средната стойност е под 4%.

Обезпеченията по тези кредити са частично по-ниски, а таксите на банките са свалени поне наполовина.

Критерии за допустимост

Кредитополучателят трябва да е юридическо лице или едноличен търговец, регистриран по смисъла на Търговския закон или Закона за кооперациите и, разбира се, да бъде микро, малко или средно предприятие, покриващо критериите за МСП, упоменати в чл.3 и чл.4 от Закона за МСП. Изключенията и при този продукт са характерни за цялата инициатива "Джереми". Недопустими по програмата са земеделските производители и част от хранително-вкусовата промишленост. Не могат да се кредитират дейности за производство и търговия с оръжие, хазартни дейности, тютюнопроизводство, клониране на хора, генно модифицирани организми. Както и при другия банков продукт, така и тук рефинансиране на съществуващи заеми е недопустимо.

Избрани финансови посредници

Европейският инвестиционен фонд е сключил споразумения за предоставяне на финансиране по този инструмент със седем български банки. Това са: Алианц Банк България, ПроКредитбанк, Първа Инвестиционна Банка, СосиетеЖенерал Експресбанк, УниКредит Булбанк, Райфайзенбанк и Банка ДСК.

Резюме: Портфейлни гаранции на МСП кредити (First Loss Portfolio Guarantee) - това е първият стартирал финансов инструмент от портфейла на "ДжерEMI" у нас. Това стана през юли 2011 г. По този продукт банките-финансови посредници са предоставили до момента над 3600 кредита с ниско обезпечение и понижени лихви, ползвайки безплатни ДЖЕРEMI гаранции за покриване на част от загубите в кредитния портфейл. Банките са изпълнили до момента над 75% от пълния размер на кредитния портфейл по таози продукт с отпуснати кредити на стойност -230 млн. евро. Бюджетът на "ДжерEMI" е 60 млн. евро, но общият кредитен портфейл по този продукт ще достигне 300 млн. евро, защото инструментът изисква петкратен ливъридж от финансовите посредници.

Заглавие: Над 3600 кредита с банкови гаранции вече са раздадени по **"ДжерEMI"**

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Портфейлни гаранции на МСП кредити (First Loss Portfolio Guarantee) - това е първият стартирал финансов инструмент от портфейла на **"ДжерEMI"** у нас. Това стана през юли 2011 г. По този продукт банките-финансови посредници са предоставили до момента над 3600 кредита с ниско обезпечение и понижени лихви, ползвайки безплатни **ДЖЕРEMI** гаранции за покриване на част от загубите в кредитния портфейл. Банките са изпълнили до момента над 75% от пълния размер на кредитния портфейл по таози продукт с отпуснати кредити на стойност -230 млн. евро. Бюджетът на **"ДжерEMI"** е 60 млн. евро, но общият кредитен портфейл по този продукт ще достигне 300 млн. евро, защото инструментът изисква петкратен ливъридж от финансовите посредници.

Целите

Идеята на инструмента, предоставящ гаранции по портфейли от заеми, е да катализира използването на наличната висока ликвидност на българските банки за подновяване на кредитната експанзия в сегмента на микро, малки и средни предприятия (МСП).

За постигането на тази цел се предоставят гаранции 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, както и относително високия кредитен риск, с който МСП се оценяват от банките. Срещу защитата от кредитен риск, финансовите посредници (банки) поемат ангажмента да предоставят преференциални условия по заеми за МСП.

Преференции

Преференциалните условия варират в зависимост от условията, предлагани от самите финансови посредници, сектора, в който оперира дадено предприятие, неговата кредитна история и финансови показатели, целта и срока на кредита, както и други специфични параметри. Основните преференции са намаление на изискваното от банката обезпечение.

По данни на Европейския инвестиционен фонд, нивото на обезпеченост на портфейла от **ДжерEMI** кредити е около 48% до момента - чувствително по-ниско от стандартните обезпечения изисквани от банките. Лихвите по отпусканите кредити са с до 250 базисни пункта под стандартните, като освен това банките намаляват или отменят част от таксите за МСП.

Условия

Заемите могат да бъдат инвестиционни - в нови дълготрайни материални или нематериални активи. Другата възможност е кредит за оборотни средства, както и комбинация от двете.

Максималната стойност на кредита е до 1,875 млн. евро със срок до 5 г. за оборотни нужди и до 10 г. за инвестиционни кредити.

Допустимост

Кредитополучателите трябва да са микро, малки и средни предприятия, но има определени секторни изключения. Изключение от програмата са земеделските производители и част от хранително-вкусовата промишленост. Кредити не се предоставят за производство и търговия с оръжие, хазартни дейности, тютюнопроизводство, клониране на хора, генно модифицирани организми. Недопустимо е също и рефинансирането на стари банкови задължения.

Избрани финансови посредници

През 2011 г. Европейският инвестиционен фонд сключи пет гаранционни споразумения по този *Джерем* инструмент. Банките, които отпускат кредити по този *Джерем* инструмент са УниКредит Булбанк, Райфайзенбанк, ОББ, СИБанк и ПроКредит Банк.

Резюме: Дейността на Монтажинженеринг АД е изработка и монтаж на метални конструкции, резервоари, силози, технологично оборудване, тръбопроводи, газопроводи, пречиствателни станции, подечни съоръжения. Дружеството е специализирано в изграждането на обекти в химическата и нефтопреработвателната промишленост, преработвателна индустрия, машиностроене, хранително вкусова промишленост, преработвателна промишленост, енергетика, граждански, инфраструктурни и промишлени строителни обекти. Бизнес опита на фирмата е трупан в продължение на десетилетия, като дружеството има 60-годишна история в промишленото строителство. Ръководството на фирмата и основните производствени мощности са в Стара Загора, предприятието има и цех в Ямбол. Към момента разполага със 190 постоянни служители. През 2013 г., 22 години след трансформацията си в частно акционерно дружество, предприятието придобива собственост върху производствената си база в Стара Загора.

Заглавие: Една дългоочаквана инвестиция

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Дейността на Монтажинженеринг АД е изработка и монтаж на метални конструкции, резервоари, силози, технологично оборудване, тръбопроводи, газопроводи, пречиствателни станции, подечни съоръжения. Дружеството е специализирано в изграждането на обекти в химическата и нефтопреработвателната промишленост, преработвателна индустрия, машиностроене, хранително вкусова промишленост, преработвателна промишленост, енергетика, граждански, инфраструктурни и промишлени строителни обекти. Бизнес опита на фирмата е трупан в продължение на десетилетия, като дружеството има 60-годишна история в промишленото строителство. Ръководството на фирмата и основните производствени мощности са в Стара Загора, предприятието има и цех в Ямбол. Към момента разполага със 190 постоянни служители. През 2013 г., 22 години след трансформацията си в частно акционерно дружество, предприятието придобива собственост върху производствената си база в Стара Загора.

Маркетингово проучване на "Алфа рисърч" определя "Монтажинженеринг" АД като най-разпознаваемото в очите на стратегическите инвеститори предприятие в областта на монтажните работи. Свидетелство за това са и десетките ключови проекти, реализирани от българската компания в предприятия като "Неохим", "Луфтханза техник", "Асарел Медет", "Карфур", "ТЕЦ Марица изток" 2 и 3 и мн. др. Това обаче далеч не означава, че "Монтажинженеринг" е подмината от кризата. Напротив, макар и доста по-късно - едва в края на 2011 г., фирмата понася тежък удар от свиването на строителния сектор. Поръчките секват, очакваните проекти са замразени, в резултат от което приходите от продажби на строително-монтажното дружество се свиват от 7.582 млн. лв. на 4.886 млн. лв, или с над 35%. С над една трета намалява и нетната печалба - до 146 хил. лв, показва финансовият отчет на "Монтажинженеринг" за 2012 г., публикуван в Търговския регистър.

"Ефектът от кризата не подмина и нас. За разлика от другите сектори, които понесоха ефекта от кризата още през 2008-2009 г., при нас най-тежък бе периодът между последното тримесечие на 2011 г. и първото полугодие на 2012 г. През тези 9 месеца почти нямахме поръчки, което си личи и от драстичния спад в обема на приходите ни. Същевременно, компанията не е малка и разходите си остават високи, независимо дали има поръчки, или не. Това много ни дърпа назад." коментира пред ENTERPRISE Живко Стоянов, ръководител търговско-административна дейност в "Монтажинженеринг".

По думите му, компанията се сблъсква и с друг типичен за предприятията от малкия и среден сегмент проблем, изострил се с идването на икономическата рецесия у нас: трудният достъп до банково кредитиране.

Именно в пика на кризата пред предприятието се отваря дългоочаквана възможност - да закупи от държавата производствената си база в Стара Загора. През 2012 г. държавната компания "Монтажи АД" влезе в списъка за приватизация, но в крайна сметка, след няколко неуспешни опита, започва разпродаването на активите на дружеството един по един. Така през 2013 г. мениджмънтът на "Монтажинженеринг" взема решението да придобие собственост върху

базата, за която от над 20 години плаща месечен наемПо-добре да изплащаме кредит, отколкото наемСтремежът ни беше вноската по кредита да е равна на наема, който плащахме, за да не ни тежи финансово.", обяснява Стоянов. Привличането на финансиране обаче се оказва предизвикателство. "Имахме проблеми с достъпа до кредитиране, всъщност, продължаваме да имаме такива", признава мениджърът, споделяйки още, че инвестиционният кредит е бил категорично отказан на компанията от банката, обслужвала дейността ѝ от вече 20 години. Без каквито и да е било аргументи. "Ето защо си решихме въпроса по друг начин.", разказва той.

Решението идва след кандидатстване за банков заем по дълговия инструмент за финансиране чрез споделяне на риска по *програмата "Джеремид"*, в рамките на който банките отпускат кредити при лихвени проценти, по-ниски от пазарните. След като събира оферти от банките, които работят по *програмата*, дружеството успява да си осигури финансиране в размер на 300 000 евро, 260 000 от които са по линия на *Джеремид* с 3% лихвен процент. Оставащите 40 000 евро за покриване на цялата инвестиция са допълнително договорени с финансовата институция, като в крайна сметка цената на привлеченото кредитиране е договорена при средно под 3.5% лихва. "Първоначално искахме кредита да е за 10 години, но след като договорихме всички параметри, стана ясно, че ще можем да се вместим в рамките на разходите за наема и за 6-годишен период.", коментира още административният директор на компанията, която има

ОПИТ и с грантовите схеми на ЕС, действащи чрез оперативните програми у нас. През миналата година предприятието закупува нова машина за обработка на повърхността на металите на стойност 505 хил. лв., 60% от които са осигурени по оперативна *програма "Конкурентоспособност"*. Според Живко Стоянов, макар и процедурите по европрограмите да са по-тежки, екипът му не е имал проблеми с управлението на инвестиционния проект. Причината е, че фирмата научава добре урока си още през периода 2008-2010 г., когато реализира мащабен проект по оперативна програма "Човешки ресурси". Общо 106 човека минават обучение - по заваряване, метални конструкции, отопление, вентилация и климатизация, топлоенергетика, ел. инсталации и т.н. "Нямахме спънки при изпълнението, но самото отчитане се оказва доста трудно, тъй като обученията са свързани със сертифициран институции, одобрение на всеки план и програма. Тоест, все едно изпълняваш б различни проекта - по един за всяка отделна специалност.", предупреждава мениджърът.

По-далеч от държавата

За разлика от застоя през 2012 г., Живко Стоянов е категоричен, че през новата 2013 г. нещата изглеждат по съвсем различен начин. "Към края на август отчитаме 15% ръст спрямо цялата миналата година. Имаме подписани договори до края на годината на двойна стойност в сравнение с тези през 2012 г.", посочва той. Дали това се дължи на заявената на политическо равнище подкрепа за МСП? "Политическата конюнктура няма кой знае какъв ефект върху нас, защото работим основно с частни инвеститори. Тя засяга предимно държавните поръчки, а ние рядко участваме в такива. Причината е в дискриминативните условия, които ни демотивират. Ето защо, по-скоро се стремим да следим пазара и да хващаме навреме обявените големи инвестиционни проекти, да съсредоточаваме усилията си в осъществяване на контакти, проектиране, съставяне на прогнозни бюджети. Общо взето - каквото си направим ние, това е. Разчитаме изцяло на себе си.", подчертава търговският ръководител на компанията. А това, в комбинация с безспорното раздвижване в сектора, му позволява да бъде оптимист за развитието на предприятието.

Дата: 28.10.2013
Източник: сп. Enterprise
Страница: 34,35
Брой думи: 614

Резюме: Фирма Дакс-96 ООД започва дейност през 1994 г. с продажба на плоско флоатно стъкло за строителния бранш. Към момента основно търгува със строително стъкло, консумативи за стъklarската индустрия и машини и инструменти за обработка и работа със стъкло. Освен търговска дейност, предприятието извършва и всякакъв вид обработки на стъкла, както и доставка и монтаж на изработените продукти. Разполага със складови бази в София и Пловдив, а производството ѝ е базирано в столицата. Дружеството има постоянен персонал от 55 служители. През 2012 и 2013 г. става бенефициент на два JEREMIE инвестиционни кредити на стойност 1 026 800 евро. (първият за 800 хил. през 2012 г. и вторият за 186 800 евро през 2013 г.).

Заглавие: Стъклен дом

Подзаглавие: Стъklarското предприятие ДАКС-96 отговаря на кризата с нови инвестиции

Автор:

Текст: Фирма Дакс-96 ООД започва дейност през 1994 г. с продажба на плоско флоатно стъкло за строителния бранш. Към момента основно търгува със строително стъкло, консумативи за стъklarската индустрия и машини и инструменти за обработка и работа със стъкло. Освен търговска дейност, предприятието извършва и всякакъв вид обработки на стъкла, както и доставка и монтаж на изработените продукти. Разполага със складови бази в София и Пловдив, а производството ѝ е базирано в столицата. Дружеството има постоянен персонал от 55 служители. През 2012 и 2013 г. става бенефициент на два **JEREMIE** инвестиционни кредити на стойност 1 026 800 евро. (първият за 800 хил. през 2012 г. и вторият за 186 800 евро през 2013 г.).

Както и при "Монтажинженеринг", кризата застига българското стъklarско предприятие ДАКС-96 дълго след като разтърси развитите икономики на страните в Западна Европа. От 2005 г. насам фирмата, която е партньор на световни лидери от ранга на AGC, SGG, Guardian, Pilkington и SiseCam, се развива динамично, инвестирайки в нови машини за обработка на стъкло. И така до 2009 г., когато стагнацията нанася сериозен удар по печалбата на дружеството, пряко зависима от най-сериозно пострадалия строителен сектор. Мениджмънтът на компанията вижда един единствен възможен изход, за да може бизнесът ѝ да оцелее: възраждане на инвестициите, защото, по думите на управителя на ДАКС-96 Валентин Здравков, "наличието на тежка икономическа ситуация те принуждава да разширяваш посоките на бизнеса си". "Стагнацията принудила всички фирми в бранша да се насочат към всички клиенти. Преди бяхме по-ясно разпределени по-големите фирми работят с големи обекти, като фасади, а ние обслужвахме по-малките интериорни проекти. Наложил ни се обаче да се насочим в нови производства, разказва той.

Затова се стига до решението за разширяване на производствената база с общо 7 машини в това число: линия за рязане на джъмбо монолитно и ламинирано стъкло, линия за ламиниране, линия за закаляване, линия за кантиране, хоризонтална миялна машина, матираща машина и автоматичен джъмбо класификатор за стъкло на обща стойност 1 035 000 евро., закупени през 2012 г. с кредитиране в размер на 850 хил. евро по линия на гаранционния продукт на **Джерми**. "За възможността разбрахме след предложение от обслужващата ни банка. Аз нямах представа за тази **програма** и в противен случай трябваше да извадим повече активи, с които да обезпечим кредита", разказва Здравков. Именно това мотивира решението на компанията да се спре на предложението от банката, която ѝ е дългогодишен партньор, независимо, че получава дори по-изгодни оферти и от други финансови институции. След първия кредит идва и втори през 2013 г., в доста по-малък размер (176 800 евро) за реализация на обща инвестиция от 220 977 евро за изграждане на външно електрическо захранване, което да осигури необходимата мощност за работата на най-голямата машина, значително увеличаваща консумацията на ток. За момента съоръжението за закаляване на стъкло, което ще разкрие минимум 5 работни места, все още не е пуснато, но се очаква влизането му в експлоатация да увеличи производството на компанията в пъти.

"Работа има - стъклото навлиза все повече и повече в строителството.", категоричен е Валентин Здравков, който все пак признава, че обемът на работа изобщо не може да се сравнява с този от периода 2006-2007 г. Въпреки това, в резултат от направената инвестиция,

производството на предприятието е нараснало двойно, което засега носи 1% годишен ръст на приходите от тази дейност. Причината е, че в основната си част (88%) нетните приходи идват от търговия, като на производството и транспорта се падат съответно 10% и 2%. Управителят на компанията е в твърдо убеден, че инвестициите в машинно оборудване ще направят бизнеса му много по-конкурентоспособен, тъй като чрез тях се прескача работата с поддоставчици. "Така ще можем да предлагаме един по-добър продукт за много кратко време. Способността за бърза реакция се цени изключително много от клиентите в нашия бранш".

Дата: 28.10.2013
Източник: сп. Enterprise
Страница: 36,37
Брой думи: 934

Резюме: Г-н Хампарцумян, УниКредит Булбанк е финансов посредник по два продукта от инициативата "Джеремид". Каква е равнорисковата до момента, както за Вашата банка, така и общо за банковата система?

Заглавие: Левон ХАМПАРЦУМЯН, Главен изпълнителен директор на УниКредит Булбанк и председател на Асоциацията на банките в България: Кредитите по "Джеремид" развиват бизнеса на фирми-отличници

Подзаглавие:

Автор: Светослав ЗАГОРСКИ

Текст: Г-н Хампарцумян, УниКредит Булбанк е финансов посредник по два продукта от инициативата "Джеремид". Каква е равнорисковата до момента, както за Вашата банка, така и общо за банковата система?

Основният акцент от равнорисковата за фондовете по "Джеремид" след тяхното двугодишно съществуване е, че търсенето на този тип кредити надвишава значително предлагането. Първоначално условията по "Джеремид" I - портфейлните гаранции, бяха така направени, че не бяха особено атрактивни за клиентите ни, но след това в сътрудничество с Министерството на икономиката и Европейския инвестиционен фонд успяхме да настроим изискванията към тези на пазара, без да поемаме допълнително голям риск. Затова аз бих казал, че и двата продукта са успешни, както за банките, така и за клиентите ни.

Има ли нужда нещо да се променя по тези продукти и какво показват цифрите по отношение на усвояемостта?

Тези кредити биха могли да се усъвършенстват и условията да се модифицират според променящите се условия на пазара. Те не са идеални, но това е едно решение и самият факт, че ние ги усвояваме достатъчно бързо с нашите клиенти и вече има повече искания за кредити, отколкото ние можем да дадем, е доказателството, че те са успешна схема. Всеки кредитен продукт е баланс между изискванията за управление на риска на една банка и нуждите на клиента и и се налага да се правят компромиси. Винаги има неща, които биха могли да станат по-добре или да се рационализират процедури и това е нещо, върху което ние непрекъснато работим. Това е един процес, който тече непрекъснато и когато има Джеремид 3 или досегашните 2 линии се продължат, ние ще направим допълнителни промени на база на нашия опит и възможности в положителна посока.

Що се отнася до конкретните цифри, ще илюстрирам интереса с това, че само за няколко месеца имаме усвоени над 50% от Джеремид 2, но имаме и определен график за усвояване, който не можем да изпреварваме.

Трябва ли според Вас да се увеличат средствата за инженерингово финансиране на малкия и среден бизнес през Втория програмнен период, защото има призови да се увеличат парите, които директно да отиват в бизнеса?

Средствата от Оперативна програма "Конкурентоспособност", с които се конструираха двата фонда, и сега отиват в бизнеса, като едновременно с това се мултиплицират с нашето участие вътре и поради това би било добре този тип инвестиции да се увеличават в следващите години. В случая с "Джеремид" ние намираме фирма, която има устойчив бизнес, успешна е, но нещо не ѝ достига, например капитал. С този продукт ние позволяваме лихвите да бъдат по-ниски, или споделяме риска и затова в известен смисъл "Джеремид" е продукт за отличници. Той не спасява закъсали фирми, а помага на успешни бизнеси да станат по-успешни. И аз не мисля, че е удачно да се използват публични европейски фондове за спасяване на бизнеси и фирми, които не вървят. Разбира се, имаме субсидии в земеделието, които са паневропейски модел и ние ги следваме, но като банка предпочитаме да финансираме устойчиви бизнеси и да им помагаме да растат, а не да им помагаме да се справят с кризата, въпреки, че и това трябва да правим. Но насърчаването трябва да е в посока на успешните, защото не цената на един кредит и достъпа до него е това, което генерира успеха на една фирма, а устойчивият бизнес модел и предприемчивостта на хората, които работят там.

Какви са отличителните разлики между кредитите по "Джеремид" и стандартните кредити?

Това си е стандартно кредитиране, но тези продукти позволяват първо част от риска да се поеме от фонда, което облекчава изискванията за обезпечение и във втория случай, да имаме

определена субсидия, което позволява лихвата да бъде по-ниска. Един от факторите за конкурентност на българските фирми е цената на кредита. Знаем много добре, че в развитите страни и пазари цената на кредита е по-ниска и чрез продуктите по "**ДжерEMI**" ние позволяваме на българските фирми да се приближат към условията на финансиране в по-развитите пазари и с това, ако бизнес моделът им е успешен, да бъдат по-конкурентни. Ние им даваме и глътка въздух, т.е. обезпеченията са по-малки. Но пак е много важно да се разбере, че ние не спасяваме закъсали фирми, а позволяваме на успешните да станат още по-успешни.

По последни данни лихвите по "**ДжерEMI**" кредитите слизат средно под 4%. Може ли да се очаква тези лихви да паднат още повече?

Лихвените нива, които клиентите плащат, са един от най-важните параметри. Но истината е, че колкото ни е по-успешна и предсказуема икономическата среда, толкова лихвените нива ще са по-достъпни. Казвам достъпни, защото дали лихвите са високи или ниски, това е относително понятие. Днес лихвените нива са около и под средните за 2008 г., но това не прави търсенето на кредит автоматично по-голямо. Защото цената на кредита е само един компонент от успеха на една фирма, и ако 1-2 процента са от решаващо значение, то тази фирма не може да се счита за особено успешна.

Една от идеите покрай бъдещия закон за управление на европейските фондове е да се даде възможност на банките да управляват цели оперативни програми. Ще настоявате ли за това и опитът от "**ДжерEMI**" успешно доказателство ли е, че банките могат да се справят с подобна задача?

Това е стара мечта на банките и една от възможностите недостиганият административен капацитет да бъде подсилен с капацитета, който банките имат. Защото тези програми в много случаи са много близки като процеси и процедури до това, което правят банките в нормалния си бизнес. Но аз мисля, че съпротивата срещу такова развитие в управлението на програмите е в чиновничеството, защото това означава дискрецията върху изразходването на средствата да мине в ръцете на банките. Но със сигурност банките биха менажирали програмите успешно. Това не е панацея в използването на европейските средства, но би могло съществено да подпомогне и ускори тези процеси.

Интернет издания и блогове

Няма намерена информация.