



Доклад от пазарни консултации

Микрофинансиране със споделяне на риска

Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“

Ноември 2016 г.

Ограничение на отговорността

Настоящият доклад („Документът“) е изготвен във връзка с проведени пазарни консултации по смисъла на чл. 44, ал.1 от Закона за обществените поръчки („ЗОП“) и в изпълнение на условията, заложи в чл.44, ал.3, т.1 от ЗОП във връзка с прилагането на финансов инструмент „Микрокредитиране със споделяне на риска“ („Финансовия инструмент“), финансиран със средства от Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2014 – 2020 („ОПРЧР“).

ФМФИБ не поема отговорност, нито гарантира задължения, финансови или други, пред което и да е лице, включително и пред трети лица, във връзка с информацията съдържаща се в настоящия Документ. Ангажименти от ФМФИБ могат да бъдат поети само след приключване на процедурата за избор на финансов посредник и сключване на оперативно споразумение с избран изпълнител. Документът, в неговата цялост или отделни негови части, не могат да бъдат използвани, разпространявани или цитирани без изричното писмено съгласие на ФМФИБ.

1. Въведение

Процесът на пазарните консултации във връзка с Финансовия инструмент беше проведен в три етапа, както следва:

1. **Анализ на пазара:** Беше проведен предварителен анализ за идентифициране на възможни групи от потенциални Финансови посредници. Основни условия за подбор бяха:

- възможност за извършване на кредитна дейност;
- възможност за достигане до идентифицираната група Крайни получатели;
- опит с прилагането на финансови инструменти; и
- прилагането на прозрачни пазарни практики.

В резултат на извършения анализ на пазара бяха определени следните групи от потенциални финансови посредници: търговски банки, лизингови дружества и микрофинансиращи институции („МФИ“).

2. **Публикуване на индикативната техническа спецификация на ФИ.** Бе изготвена индикативна техническа спецификацията („Индикативна техническа спецификация“), представяща някои от най-важните условия на Финансовия инструмент. В допълнение бе изготвен базов въпросник („Въпросник“), целящ събирането основна информация от потенциалните финансови посредници, с оглед допълването на техническата спецификация.

Индикативната техническа спецификация и Въпросникът бяха публикувана на уеб сайта на ФМФИБ на 16 август 2016 г., с което формално стартира процеса на пазарните консултации.

С цел популяризиране на дружеството, схемата и привличането на интереса на пазарни участници бяха изпратени писма съдържаща информация относно стартирането на пазарните консултации до браншови асоциации, кредитни и финансови институции.

Стартирането на процеса на пазарни консултации бе отразено в национални медии, както и в специализираните информационни сайтове eufunds.bg, електронната страница на ОПРЧР и на МФ.

Заинтересованите институции бяха поканени да изразят желанието за участие в пазарните консултации чрез попълване и подаване на Въпросника в срок до 20 септември 2016 г.

3. **Индивидуални консултации.** На база получените попълнени Въпросници, в периода от 27 септември до 4 октомври 2016 г. бяха проведени индивидуални срещи и структурирани интервюта с всички заинтересовани асоциации, банки и МФИ.

2. Среда за изпълнение на инструмента

Състояние на пазара

През последните две години се отбелязва известно, макар и слабо възстановяване, като един от основните двигатели на наблюдаваната пазарна активност са проекти, финансирани със средства от ЕС.

Местните търговски банки изглеждат ликвидни, но демонстрират ограничен рисков апетит към сегмента в който попадат и идентифицираните групи крайни получатели във връзка с Финансовия инструмент.

От друга страна лизинговите дружества и МФИ проявяват интерес към получаване на ликвидност за разширяване на дейността си.

В допълнение, лизинговите дружества демонстрират относително ограничен размер на портфейли със сравними лимити, в контекста на допустимостта на разходите на финансовия инструмент.

Преобладаващото мнение, изразено от МФИ е, че пазарът не се отличава съществена динамика и търсенето на микрокредити към момента е негативно повлияно от редица проблеми, включително и свръх-задлъжнялост

Приложимост на финансовия инструмент

Забелязва се известно увеличение в броя на продуктите, предлагани от кредитните институции, насочени към специфичните клиентски сегменти, подобни на крайните получатели, дефинирани в контекста на ОПРЧР.

Въпреки това предлаганите продукти са малко и понякога предполагат консервативна структура на обезпеченията, макар и да се предлагат и някои необезпечени кредитни продукти. В допълнение, често ценовите условия, прилагани в сегмента, остават високи, което намалява тяхната привлекателност за потенциалните кредитополучатели.

Поради тази причина, някои пазарни участници биха разглеждали възможността да подобрят продуктите си, прилагайки механизма на споделяне на риска. Все пак, поради спецификата на сегмента никой от интервюираните участници не бе разглеждал до момента възможността да предложи по-високо съфинансиране над минимално изискуемото, като в допълнение приемат относително консервативен подход при определянето на обемите на участието си в схемата.

3. Обзор на потенциалните финансови посредници

Избрани групи от възможните посредници

- Банки
- Лизингови дружества
- Микрофинансиращи институции

Бизнес стратегия

Поради известното насищане в обичайните сегменти, някои потенциални посредници разглеждат възможността за навлизане в нови, вероятно по-рискови, сектори.

В същото време, повечето интервюирани се притесняват относно риска, който биха поели отчитайки комплексността на определените критерии за допустимост по отношение на крайните получатели и дейности.

Сходен опит

Опитът на част от банките и лизинговите дружества в този целеви сегмент е относително ограничен, особено по отношение на социалните предприятия.

При интервюираните МФИ беше установено относително по-добро познаване на целевата група крайни получатели. От друга страна се установи, че кредитните портфейли на тези играчи са относително малки в сравнение с бюджета на финансовия инструмент.

Опит със сходен клиентски сегмент			
	Кредитни институции	Лизингови компании	МФИ
Среден размер на кредита	50,000 лв	100,000 лв	1,700 - 3,600 лв
Средна сročност	3 г. краткосрочни и 10 г. инвестиционни	Между 3 – 7 години	Между 1 и 3 години
Максимален гратисен период за инвестиционни кредити в месеци	3 м. за краткосрочни 6 м. за дългосрочни	Между 3 и 12 месеца	Имат ограничена практика в тази насока – до 6 мес. за някои инвестиционни кредити

Наличие на приложими съществуващи кредитни продукти

Банките предлагат обратно и инвестиционно финансиране на предприятия с бизнес история над 24 месеца при завишени изисквания за обезпечение и строг контрол чрез финансови съотношения.

МФИ предлагат краткосрочни и дългосрочни кредити като гратисен период се предлага само в изключителни случаи. Срочността и по двата вида кредити е ограничена до 36 месеца, като преобладаващата част от портфолиото е 3-12 месеца.

Канали на дистрибуция

Чрез клонова мрежа, онлайн кандидатстване и представители по места. Банките се заинтересуваха и от съвместна рекламна кампания на продукта с ФМФИБ или МТСП.

Кредитна политика. Секторна концентрация

Не бяха докладвани специфични изисквания за секторна концентрация. При МФИ се забеляза преобладаваща експозиция към земеделския сектор.

При лизинговите дружества основната част са в сектор товарни превози и леки автомобили.

4. Проведени срещи

В процеса на извършване на пазарните консултации бяха проведени структурирани интервюта с тридесет и трима специалисти, представители на общо четиринадесет организации, включително търговски банки, лизингови компании, браншови организации и други.

5. Изпълнение на финансовия инструмент

Допустимост на крайните получатели

Изведените изисквания по отношение на допустимостта бяха определени като специфични и част от интервюираните заявиха, че техните организации биха срещали трудности при правилното определяне на допустимостта по отношение на крайните получатели и дейности.

Допустимост на разходите

Широко коментиран бе фактът, че от допустимите дейности изключват финансиране на производство на земеделска продукция и шосейни товарни превози за чужда сметка.

Ограничения в предложената структура на Микрокредита

Внимание предизвика ограничението, че лицата, стартиращи собствен бизнес не следва да притежават други дружества.

Коментарът на интервюираните, базиран на опита им, сочеше, че лицата които създават ново дружество имат и други отдавна създадени такива, които в повечето случаи не са имали дейност или тя отдавна е приключила.

Инвестиционен период. Пласиране на средствата по ИМЗ

Като друга област, която би поставила предизвикателство пред успешното изпълнение на финансовия инструмент бе отбелязано и условието да се усвоят средствата, финансирани от Инициативата за младежка заетост („ИМЗ“) в срок до декември 2018 г.

Режим на държавни помощи

Част от дружествата декларират опит в сферата на държавните помощи, като бе коментирано, че допълнителната административната тежест (спрямо стандартния процес на кредитиране) в тази връзка би могла да се отрази на таксата за управление.

6. Създаване на допустим портфейл

Банков заем, микрокредит и финансов лизинг

Определеният максимален размер на Микрокредит от 25,000 евро определен като относително нисък от част от банките и лизинговите дружества, предвид необходимостта да се структурират икономически изгодни продукти.

Част от финансовите институции изразиха мнение, че част от специфичните групи крайни получатели рядко използват финансиране в такъв размер.

Оценка на кредитоспособността

Всяка от интервюираните институции е разполага със собствен модел за оценка.

Осигуряване на техническа помощ за крайните получатели

Повечето организации всъщност осигуряват техническа помощ на своите клиенти при съставянето на бизнес план, ясно формулиране на структурата на търсеното финансиране и други.

Подход към целевите крайни получатели

Потенциалните посредници биха използвали стандартните за нов продукт подходи за достигане до целевата група КП, но съвместна рекламна кампания с ФМФИБ или МТСП би допринесла за ефективното и ефикасно пласиране на предоставеното финансиране.

Управление на просрочията. Загуби от обезценки. Разходи за събиране.

Банките и лизинговите дружества използват стандартна политика при управление на просрочия и събиране на вземания. Беше отбелязано, че стандартно при погашения се намалява първо лихвата, а след това главницата докато в Индикативната техническа спецификация е предложен обратният ред, което би изисквало ръчна настройка на информационните системи.

7. Параметри на Микрокредита

Общо представяне

Интервюираните банки обмисляха възможността за създаване на изцяло нов кредитен продукт поради спецификата на Финансовия инструмент, за да могат да отразят благоприятните условия произтичащи от механизма за споделяне на риска.

МФИ заявиха интерес да преработят съществуващите си кредитни продукти в случай на необходимост.

Погасяване

Повечето от интервюираните кандидати рядко предлагат гратисен период.

При обратното кредитиране общата практика е лимитите да се продължават всяка година до предварително определен краен период (например три последователни предоговаряния) без междинно задължително погасяване.

Съгласно стандартния подход, представен от голяма част от потенциалните посредници, обратното финансиране се погасява еднократно в края на периода или чрез погасителен план (т.н. падащ плафон) за последните три до шест месеца от живота на кредита.