Приложение №1

**Списък на проведените интервюта**

1. **Главна дирекция „Оперативна програма „Околна среда“, МОСВ -** УО на ОПОС.

2. Фонд за органите на местно самоуправление в България – ФЛАГ ЕАД.

3. Предприятие за управление на дейностите по опазване на околната среда - ПУДООС.

4. Българска банка за развитие (ББР) и Национален гаранционен фонд (НГФ).

5. Световна банка.

6. Европейска банка за възстановяване и развитие.

7. Европейска инвестиционна банка и Европейски инвестиционен фонд.

8. Обединена българска банка.

9. Сибанк.

10. Уникредит Булбанк.

11. Българска асоциация по водите.

Резюме на проведените интервюта:

1. **Главна дирекция „Оперативна програма „Околна среда“, МОСВ -** УО на ОПОС.

**Пазарно предлагане**

**За сектор „Води”**

Според Стратегията за развитие на ВиК в България 2014 – 2023 г. инвестиционните нужди в сектора са 12,2 млрд. лв., а средствата по ОПОС ще стигнат само за 30-40% от необходимите капиталови инвестиции. В тази връзка, моля да отговорите на следните въпроси:

1. Кои от проектите от периода 2007-2013 г. ще бъдат прехвърлени за новия програмен период и на каква обща стойност са те: Проектите по процедура 19, които са завършили първи етап – подготовка, ще бъдат изпълнени в новия период. Общата им стойност е около 900млн. лв с ДДС.
2. Регионалните генерални планове за ВиК предвиждат значителни инвестиции в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен план. Kаква част от тези инвестиции ще могат да бъдат финансирани през новия програмен период – Очаква се да бъдат изпълнявани проекти на регионален подход, т.е. включващи повече от един обект. Не е ясно колко големи ще бъдат те. Възможно е да се стигне до големи проекти, които да се финансират директно от ЕК.

Какви са предварителните разчети колко от наличния финансов ресурс по ОПОС за сектор Води да бъде заделен за финансови инструменти – очаква се докладът от предварителната оценка да посочи конкретния процент, засега сме предвидили минимума, който е 10%.

1. В ОПОС 2014-2020 г. в сектор Води бенефициенти ще бъдат Общини; Асоциации по ВиК; ВиК оператори. Според вас кой от тях трябва да бъде отговорен за реализиране на инфраструктурата и каква ще е ролята на останалите – Не се дава приоритет на определен тип бенефициенти, всеки може да бъде такъв.
2. Кой от изброените бенефициенти за сектор Води има ресурсите и капацитета за използване на ФИ – Това трябва да покаже предварителната оценка на финансовите инструменти.
3. Имате ли поглед върху използването на ФИ в сектор Води в други страни от ЕС? Ако да, според вас кой модел на управление на ФИ би бил приложим за България? - По-скоро бихме искали да разгледате добри практики от Италия, Германия и Англия.

**За сектор „Отпадъци”**

1. Съгласно новия План за управление на отпадъците за периода 2014-2020 г. необходимите инвестиции са на стойност 1,7 мрд. лв., а предвидените средства по ОПОС са малко над 200 млн. лв. В този смисъл ще се разчита ли основно на ФИ за постигане на целите – Ако са приложими финансови инструменти, да. Няма предварителни разчети колко от наличния финансов ресурс по ОПОС за сектор Отпадъци да бъде заделен за финансови инструменти.
2. Основните мерки, които ще се финансират по ОПОС в сектора са битови и биоразградими отпадъци. Еднакво приложими ли са ФИ и за двата вида мерки – Това трябва да покаже докладът за предварителна оценка на финансовите инструменти.
3. В ОПОС 2014-2020 бенефициенти в сектор Отпадъци са общини; юридически лица със стопанска цел. Кой от тях трябва да бъде отговорен за реализиране на инфраструктурата и каква ще е ролята на останалите – За биоразградимите отпадъци – общините, а юридическите лица ще ползват финансиране за демонстрационни проекти. Следва да се има предвид, че липсва пазар за компост, така че може да се използва за производство на енергия. Под центрове за повторна употреба се имат предвид дрехи, ел. уреди и други.
4. Кой от изброените бенефициенти за сектор Отпадъци има ресурсите и капацитета за използване на ФИ - очаква се предварителната оценка да даде отговор на този въпрос.
5. Запознати ли сте с използването на ФИ в сектор Отпадъци в други страни от ЕС, кой модел на управление на ФИ би бил приложим за България - **По-скоро бихме искали да разгледате добри практики от други страни.**

**Сектор „Въздух”**

1. Приложими ли са ФИ за изпълнение на следните мерки: замяна на изпускателните устройства (retrofitting) на превозните средства за градски транспорт и осигуряване на многофункционална почистваща техника за трайно и постоянно отнемане на праховите частици – **Не можем да кажем.**

1. Какво се включва в понятието „демонстрационни/пилотни проекти, свързани с мерки за подобряването на качеството на въздуха” и според вас приложими ли са ФИ за изпълнение на тези проекти – **Демонстрационни са проекти, които представляват нова практика за страната.**
2. Какви са предварителните разчети колко от наличния финансов ресурс по ОПОС за сектор Въздух да бъде заделен за финансови инструменти – **Няма такива.**
3. В ОПОС 2014-2020 бенефициенти в сектор въздух са общини, юридически лица със стопанска и с нестопанска цел. Кой от тях трябва да бъде отговорен за реализиране на инфраструктурата и каква ще е ролята на останалите – **Юридическите лица ще могат да кандидатстват за демонстрационни проекти, а общините за машини за измиване на улиците, за ретрофитинг – общините или транспортните оператори, според собствеността на транспортния оператор.**
4. Кой от изброените бенефициенти за сектор Въздух има ресурсите и капацитета за използване на ФИ – **Не можем да преценим.**
5. Имате ли поглед върху използването на ФИ в сектор Въздух в други страни от ЕС, както и кой модел на управление на ФИ би бил приложим за България – **Не.**

**2. Фонд за органите на местно самоуправление в България – ФЛАГ ЕАД.**

**Предходен опит**

Фонд за органите на местното самоуправление в България - ФЛАГ ЕАД е създаден на основание Разпореждане № 4 на Министерския съвет на Република България от 7 март 2007 г. като инструмент на държавната политика за регионално развитие. ФЛАГ работи успешно на пазара 6 години и разполага с методология за оценка за предоставяне на финансиране на общини.

Фондът отпуска заеми на общини и на общински дружества, които изпълняват проекти, одобрени от Управляващите органи на ОП/ПРСР, както и на общини за подготовка на проектни предложения.

ФЛАГ предоставя финансиране под формата на заеми.

**Приложимост на ФИ в сектор околна среда**

Основният недостиг от финансиране е в сектор Води. Сектор Отпадъци е може би достатъчно атрактивен за частния бизнес, а и е възможно да бъдат срещнати трудности при сертифицирането на финансови инструменти по правилата за допустимост на държавни помощи. Това крие риск. За момента нямаме яснота по отношение мерките в сектор Въздух и какви приходи се очакват от реализирането на проекти там.

Финансови инструменти са приложими при две условия:

1. ) Да финансират проекти, генериращи приходи.

2. )Да имат достатъчно приходи, за да са печеливши, но не и за да покрият лихвите на пазарни нива. Т.е. не трябва да разчитат изцяло на безвъзмездна помощ.

От друга страна има две условия за привлекателност на финансовите инструменти:

1). Да осигуряват средства с по-ниска от пазарната лихва.

2.) Да осигуряват средства с по-дълъг срок за изплащане.

ФЛАГ би предоставил финансови инструменти на бенефициентите по оперативна програма Околна среда, стига финансовите инструменти, а ако е възможно и всички мерки по оперативната програма да са предварително сертифицирани за държавна помощ. Това ще помогне да се избегне схемата – одит за държавна помощ от независим консултант за всеки проект на висока цена, който крие рискът да не бъде признат при последващ одит от проверяващите институции.

По отношение на типа финансови инструменти, които биха били удачни за финансиране на публични проекти в сектор Околна среда, това са заеми, каквато е практиката и до момента. Освен това би могъл да се направи и гаранционен фонд, който да покрива частично риска на търговските банки, които ще отпускат заеми в съответния сектор.

**Институционална структура и законодателство**

Предимствата и/или недостатъците на прилаганите до момента ФИ: Недостатък е необходимостта от сертифициране по правилата на държавна помощ за всеки проект поотделно. Т.е. трябва да се направят необходимите усилия за подготовка на документи и условия за спазване на правилата за държавна помощ предварително. Да има ясна методология, по която да се избегне рискът от нарушаване правилата за допустимост на държавни помощи и последствията от това.

Друг недостатък е продължителността на процедурата по избор на фонд.

Предимство е натрупаният опит до момента. ФЛАГ разполага с работещ механизъм за разглеждане и оценка на проектни предложения за предоставяне на финансиране.

Необходима институционална структура, за да е успешно прилагането на ФИ в сектор Околна среда - (напр. Холдингов фонд по примера на Jeremie или др.)

Има два варианта:

I. Да се обособи отделна дейност за предоставяне на инструменти на финансов инженеринг в рамките на фонд ФЛАГ.

II. Да се направи дъщерно дружество, което да е специализирано в предоставянето на финансови инструменти по околна среда, за да се избегне конфликт на интереси при вземането на решения за кредитиране от Съвета на директорите, в който има представител на МОСВ.

Управляващата банка се избира чрез публична процедура по ЗОП. Нейната функция е да дава второ независимо мнение за жизнеспособността на проекта и платежоспособността на кредитополучателя. Освен това управляващата банка администрира кредитите, съгласно практиките и правилата на банковото дело. В процедурата за избор на банка може да има и изискване за осигуряване на определен размер привлечен капитал.

Привлечените средства се избират чрез провеждане на обществена поръчка.

**Средствата във фонда могат да бъдат осигурени като ресурс от ЕИБ, ЕБВР, Световна банка, както и част от средствата от ЕСИФ по програмата.**

Необходимост от специални правила/норми, по които да се извършва финансирането чрез финансови инструменти. **Да има ясни условия по ЗОП и Закона за публичните финанси относно процедурата за набиране на средства.**

**Ако се използва натрупаният опит, ще се скъси срокът за прилагане на финансови инструменти. Освен това трябва да се съгласуват финансовите инструменти с правилата за държавни помощи предварително.**

**3. Предприятие за управление на дейностите по опазване на околната среда - ПУДООС.**

ПУДООС имат повече опит в сектор Отпадъци – проблем е сивия сектор и ниския капацитет на общините. Добре е да се промени като цяло концепцията по отношение на отпадъците – стратегическите документи да покриват по-дълъг период (до 2030 г.), както и отпадъците да се разглеждат като продукти. Най-сложен е проблемът с биоотпадъците, където се изисква нов подход, който да е цялостен и използването на нови технологии.

ФИ биха могли да се използват за финансиране на техническа инфраструктура, но базов стандарт. В момента по ОПОС се инвестира в много скъпа инфраструктура, която има и високи експлоатационни разходи.

Необходимо е също да се направи добър анализ на капацитета и възможностите на общините, както и да се разгледат връзките и допълняемостта с други програми, например в направление зелени работни места.

Ако финансовият ресурс в по ПО Отпадъци отиде само за финансови инструменти, това ще има добър стимулиращ ефект бизнеса да заработи с държавата. ФИ биха могли да са кредити.

Досегашната практика на ПУДООС е да предоставя безлихвени кредити със срок от 5г. , които се изплащат чрез такса смет и имат наказателни лихви в случай на забава.

По отношение на частния бизнес – проектите не са съвсем реалистични – бизнесът греши в прогнозите си – няма точна статистика, която е необходима за бизнес планирането.

Приоритетност при отпадъците би била следната:

1. Биоразградими отпадъци (общини)
2. Рециклиране на опаковки (стъкло, метал, гуми и т.н.)
3. Строителни отпадъци
4. Превенции и повторна употреба
5. Превенции за хранителни отпадъци

Препоръчват се кредити до 2 млн. лв. с ДДС, което стимулира получателите да съфинансират. Необходимо е да се насърчават малките проекти.

Препоръчват обща структура за управление на всички финансови инструменти по всички програми. ПУДООС имат капацитет да управляват ФИ в Сектор Отпадъци.

**4. Българска банка за развитие (ББР) и Национален гаранционен фонд (НГФ).**

Относно финансовите инструменти: важно е да се определят бюджетите – приноса по ОПОС за посочените финансови инструменти/мерки;

Приложението на финансовите инструменти зависи от вида на допустимите проекти, затова смятаме за много важно да се направи всичко възможно за да се представят списъци от допустими проекти. Списъците ще позволят да се направи преценка за среден размер на проект, среден размер на финансиране и общ обем финансиране по всяка мярка;

Част от тези параметри ще зависят и от правилата за държавна помощ, които ще се прилагат – бихме искали те да се уточнят по всеки един финансов инструмент;

По принцип е подходящо гаранционните схеми да се предлагат там, където има голям брой типови проекти/Крайни получатели със сравнително малък среден размер на проекта;

Доколкото сме в състояние да оценим, за сектори ВиК и Отпадъци гаранциите не биха били подходящи, тъй като ще има малко на брой проекти с висока индивидуална стойност. За тези сектори смятаме, че споделянето на риска е по-подходящо предложение. В тази насока ББР може да подпомогне процеса на усвояване на еврофондове по ОПОС със специализирана програма за финансиране на общини. Това би било особено подходящо в контекста на липсата на авансово финансиране за проектите през новия програмен период (съответно необходимост от мостово финансиране) и неразвитата система за финансиране на общини в страната.

Изглежда, че гаранцията е по-приложим инструмент за сектор Опазване на въздуха – предполагаме, че ще са голям брой еднотипни проекти с повече Крайни получатели-Бенефициенти.

Възможни са и други гаранционни схеми за подсектори с многобройни неголеми проекти - евентуално третирането на опасни отпадъци.

Относно техническа помощ, като допълнение към финансови инструменти – нашият опит показва, че проектите от коментирания тип са най-уязвими в частта подготовка на търговете и тяхното осъществяване, както и проследяването на изпълнението на проектите – за тази цел предлагаме към финансовия инструмент да се приложи възможност за осигуряване на безплатна техническа помощ за 1/ подготовка и осъществяване на търговете, и 2/проследяване на изпълнението на проекта/търга.

**5. Световна банка.**

Световната банка е предоставяла заеми към правителството на Р България.

**Приложимост на финансовите инструменти**

СБ проявява интерес към сектор Води. СБ не е финансирала инвестиции в сектор отпадъци, тъй като политика на ЕК в сектора е приоритетна и достатъчно категорична. Правителството предприема стъпки за спазване законодателството в сектора, поради което Световната банка не е правила анализи.

ФИ са подходящи за финансиране на инвестиции с добра възвръщаемост, където, ако операторът направи инвестицията, няма да бъде надмината границата на поносимост на цената на услугата, която по закон е 4% от средния месечен доход на домакинство. Няма да бъде трудно за големите ВиК оператори да си осигурят финансиране, след като имат сключен договор за управление на ВиК системите, както и бизнес план. Въпросът е как да се помогне на малките ВиК оператори, които нямат достатъчно средства за инвестиции в инфраструктура. 70% от печалбата на ВиК дружествата се изплаща на държавата. Трябва да се има предвид, че за времето на заемане на средства се забранява или се ограничава изплащането на дивиденти, тъй като всяка банка иска коефициентът на Annual Debt/Service Coverage Ratio бъде минимален.

Бихме предоставили финансиране в сектор ВиК, в случай че:

- бъде приложен Законът за водите;

- бъдат изготвени и подписани договори с ясни условия между ВиК асоциациите и ВиК операторите, които да определят условия, подходящи за инвестиции;

- ползвателят на инструмента на финансов инженеринг е платежоспособен и ще има възможност да погаси задълженията си с приходите от дейността си;

- ВиК асоциацията по смисъла на Закона за водите може да възстанови вложените инвестиции, т.е. като собственик на актива да предложи обезпечение по заема.

Асоциациите са нов субект и потенциалните донори нямат сигурност, че те ще действат адекватно, затова финансиращите институции ще имат нужда от гаранция. Това ще е необходимо за осигуряване на финансиране поне за първоначалния период, докато се натрупа доверие в Асоциациите.

35% от гласовете в асоциацията са собственост на държавата, с които могат да се блокират решения на асоциациите. Останалите 65% са разпределени пропорционално между общините собственици на активите според броя на жителите им. Механизмът на вземане на решения в асоциациите е важен фактор за финансиращите институции.

По отношение на това, какви ФИ биха предлагали, отговорът е заем.

**Институционална структура и законодателство**

Предимствата и/или недостатъците на прилаганите до момента ФИ: Запълва се инвестиционният недостиг. Увеличава се доверието. Привличат се инвестиции в дългосрочен период. Операторите нямат право да начисляват амортизации върху придобити, чрез безвъзмездна помощ активи.

Подходящо е да се използва механизъм за управление на инструментите за финансов инженеринг, като се направи схема с определени гаранции и обезпечения. Вариант е разширяване правомощията на ФЛАГ, които вече имат опит в отпускането на подобен тип инструменти. Също така следва да се има предвид, че създаването на ФЛАГ е отнело дълго време.

Има нужда от механизъм за разпределяне на средствата във ВиК средствата. Трябва да се приложи регионален подход. МРР е принципал на ВиК операторите и вече има одобрени генерални планове. Не е задължително инвестициите да се финансират само от оператора. Може да се комбинира финансиране от ЕС с финансови инструменти и държавно съфинансиране. Стратегия за ВиК сектора е подписана без ясен ангажимент за допълване на необходимото финансиране от държавния бюджет.

Идеята е поне в 10-годишен хоризонт да има ясен план за съответствие с европейските директиви за води и пречистване на отпадъчни води в населени места с над 10 000 е.ж.

Прилагането на стратегията е в застой, тъй като се изискват общи усилия на МРР и другите министерства. Наложителна е и реформа в ДКЕВР с оглед на това, че с прилагането на Закона за водите, активите вече няма да бъдат във ВиК дружествата.

Световната банка има договор с МРР за анализ на ценообразуването на ВиК услугите и функционален преглед на водния регулатор. В рамките на този договор ще бъде направен и преглед на агломерациите от гледна точна на концентрация на населението и инвестиции на глава от населението, за да се избегнат прекомерни разходи. Липсата на заеми на търговски принцип се дължи на неприлагането на Закона за водите. Именно фактът, че не е ясно докога ВиК операторите ще бъдат собственик на активите и дали ще бъдат оператор след прехвърляне на активите или ще бъде сключен концесионен договор с друг оператор от ВиК асоциацията, направи невъзможно финансирането на инвестиции в сектора. Държавата води политика на събиране на дивиденти от ВиК дружествата, което влияе на паричните им позиции и води до неспособност от тяхна страна да изплатят инвестициите. Освен това ВиК дружествата не са частни инвеститори и не се стремят към печалба, което също влияе на възможността за финансиране. Вместо да повишават цените на услугите си, след като са получили разрешение от регулатора, има случаи, в които това не се прави по решение на общинския съвет по една или друга причина. Законът за водите е променен, одобрена е стратегия и ЕК заявява, че няма да финансира проекти, ако не се реформира сектора. Всички тези фактори налагат ускоряване на реформата. Пропуск на Закона за водите е недобре определени отговорности на ВиК асоциациите и възможност за припокриване с отговорностите на регулатора. Може да се направят промени в подкрепа на определени добри практики. Също така е добре Министерство на финансите да преосмисли политиката за дивиденти в сектора. Възможно е ВиК дружествата да съфинансират инвестиции в инфраструктура общинска собственост под формата на финансов разход по примера на Софийска вода и заема на Столична община от ЕИБ.

Инвестициите на ВиК операторите до момента са много малки на фона на остаряващата мрежа и нуждата от инвестиции. Отчетите на ВиК дружествата сочат, че нямат възможност за по-големи инвестиции, поради амортизационните отчисления, въпреки големите обороти. Капиталовите инвестиции не компенсират амортизациите.

Добре е да се разгледа възможността операторите да инвестират до нивото на поносимост на услугата за определен период от време и да се добави разполагаемата безвъзмездна помощ, за да се определят разполагаемите средства и инвестиционния недостиг. Световната банка са правили CAPEX профил за следващите 10 години и са определили максимални инвестиции от 750 млн. на година (при максимум 350млн. през изминалите години), като след 2021г., когато няма да има БФ се налага да бъдат осигурени средства от държавния бюджет за покриване на инвестиционните нужди до постигане на съответствие с директивите на ЕК.Да се прегледат приложенията към Стратегията и по-конкретно Стратегически финансов анализ, както и Инвестиционните програми (краткосрочни, средносрочни и дългосрочни) към регионалните планове.

**6. Европейска банка за възстановяване и развитие.**

**Успешен опит на ЕБВР при финансиране на сектора в България:**

От 2005 година насам банката е инвестирала около 54 млн. евро. Ние сме финансирали най-голямото ВиК дружество в България - Софийска вода, както и още няколко регионални ВиК дружества в Стара Загора, Пловдив, Русе и  Бургас. Тези инвестиции съфинансираха основно проекти по предприсъединителните фондове и бяха предимно насочени към водоснабдителна инфраструктура- тръбопроводи, помпени станции и др.

Първо, дружествата регулярно обслужват своите кредити и второ инвестициите, които бяха направени имаха много значителен ефект. Преди да се направи тази инвестиция в Стара Загора през 2007 г. имаше много често режим на водата. След подмяната на един довеждащ водопровод, с което паднаха загубите на вода, този режим вече не съществува.

Тези проекти са успешни, защото банката много добре структурира самото финансиране. Заемите бяха дългосрочни, съобразени с нуждите на дружествата и техните финансови възможностите, без да се стига до драстично повишаване на тарифите за крайните потребители. Второ, те бяха добре комуникирани с обществеността по места. Имаше много добра информационна кампания, която Банката направи. Всичко стана по един прозрачен и открит начин.

Третият фактор, който имаше голям принос за успеха на тези проекти е техническата помощ, която Банката предостави- за изграждане на капацитет, за подобряване на оперативното и финансово управление на тези дружества. С помощта на Банката бяха избрани консултанти, който в продължение на месеци работиха с ВиК дружествата за подобряване събираемостта на приходите, финансовото управление, бизнес прогнозирането, въвеждането на съвременни комуникационни канали с потребителите и други.

ЕБВР е един от създателите на Фонд ФЛАГ. До момента банката е предоставила и заемно финансиране на ФЛАГ в размер на 70 мил. евро. Фондът се явява основен инструмент за предоставяне на мостово финансиране и финансиране на самоучастието на общини-бенефициенти по оперативните програми, включително програма „Околна среда“. Той е изключително полезен и успешен инструмент, като само през 2013 г. ФЛАГ е подкрепил реализирането на над 240 общински проекта на стойност от над 763 милиона лева.

ФЛАГ беше създаден с идеята да подкрепя предимно малки и средни общини, с които ЕБВР не може да работи директно, поради изискването за минимален размер на инвестицията. Затова с помощта на Регионалното министерство създадохме този инструмент, който до момента е много успешен и получава одобрение както на местно ниво, така и на ниво Европейска комисия. Още от самото създаване ЕБВР е в Съвета на директори на ФЛАГ и участваме в разглеждането на всички проекти, което ни дава възможност да споделим нашия опит с ръководството на ФЛАГ.

**Пазарно предлагане в сектор околна среда**

ЕБВР подкрепя идеята ВиК операторите да бъдат бенефициенти по програма „Околна среда”, защото разполагат с технически капацитет, често по-добър от този на една община и инвестициите са приходоносни. Например построяването на пречиствателна станция или канализация означава че ВиК дружествата могат да събират такса за пречистване на вода от потребителите. Така ще бъдат в по-добро състояние поне отчасти да изплащат инвестицията, която  са направили. И когато им се наложи да вземат допълващо финансиране могат да ползват приходите, които генерират, за да обслужват кредитите си.

Парите от ОПОС не са достатъчни за реформирането на сектора. Стратегията за ВиК сочи, че има голям дефицит от инвестиции във ВиК инфраструктурата, за което е необходимо допълващо финансиране. То може да дойде по няколко линии: от приходите  на дружествата, от друга страна от финансиращи институции, в това число и ЕБВР.

Необходимо е да бъдат изпълнени няколко условия: **най-важното от тях е да се изготви и да се сключи договорът между ВиК асоциациите и ВиК операторите**, тъй като след приключване на реформата ВиК операторите няма да имат собственост върху ВиК активите. Собствеността ще бъде прехвърлена към общините или към държавата. Приходите на ВиК операторите ще бъдат регламентирани по силата на този договор. Той ще им дава правото да управляват ВиК активите и да събират приходи от тази дейност. Те са източник за изплащане на каквото и да било бъдещо финансиране. Трябва да разполагат и с **т.н петгодишни бизнес планове, които всички ВиК оператори следва да изготвят по изискване на закона.** Предходните планове изтекоха, но пък се взе решение докато приключи реформата, те да се продължат с още две години – до края на 2015 година. Така напрактика новите планове ще се отнасят за периода от 2016 до 2020 година. Те са важни, защото дават яснота за дейността на ВиК операторите средносрочна перспектива. Основният елемент там е как ще се развиват тарифите, които трябва да бъдат съгласувани с регулатора. При липсата на такова съгласуване, рискът от финансиране на едно ВиК дружество става много висок, защото не е ясно дали то ще генерира достатъчно приходи от дейността си, за да обслужва задълженията си. Затова е много важно  петгодишните планове да бъдат гласувани и приети от ДКЕВР и финализирани, най-късно до средата на 2015 година.

**ЕБВР не подкрепя практиката държавата да взема по-голямата част от печалбата на дружествата под формата на дивиденти.** Става въпрос за дружествата с държавно участие. Това лишава ВиК дружествата от ликвидни средства, които те биха могли да инвестират в инфраструктурни проекти. Този въпрос се регламентира с наредба на Министерството на финансите. За тази година все още няма решение какъв процент от печалбата на тези дружества за 2013 година ще се разпредели. Говори се, че от 80% този процент ще падне на 70%. Но това все още е много висок процент.  Лишавайки дружествата от ликвидни средства, държавата затруднява още повече тяхното финансиране. По-добрата ликвидност на едно дружество дава гаранция на един инвеститор, че то може да използва тези средства да погаси задълженията си. Освен това, дори когато са бенефициенти по оперативните програми на ЕС, операторите трябва да осигурят съфинансиране на проектите, което може да се осигури от паричните ресурси на самите оператори, ако голяма част от тези ресурси не трябваше да се разпределят като дивиденти.

Друг проблем е, че ВиК дружествата много често нямат достатъчно добър управленски капацитет. Особено по-малките ВиК оператори нямат опит в планирането, организирането и реализирането на големи инфраструктурни проекти каквито са тези по програма „Околна среда”. Също така, до момента договорите между управителите на тези дружества и държавата няма достатъчно адекватни механизми за мотивиране на управленския персонала. Възнаграждението на управленският персонал трябва да бъдат обвързани с конкретни оперативни, търговски и финансови цели, които ВиК дружеството трябва да постигне.  До момента единствената връзка минава през счетоводната печалба, но тя лесно може да бъде манипулирана. Това се случва отчасти и защото ВиК операторите се опитват да минимизират печалбата, така че да не разпределят голям дивидент към държавата, което е обяснимо. Освен с финансови параметри, възнаграждението на ръководния персонал трябва да бъде обвързано и с обществения интерес за по-добро качество на ВиК услугата, по-ниски загуби на вода и други.

По отношение на възможността ВИК асоциациите да бъдат бенефициенти - ВиК асоциациите нямат капацитет да реализират големи инфраструктурни проекти. ВиК асоциациите са съвсем нови структури и нямат достатъчно персонал. В зависимост от региона едва ли ще имат повече от 4-5 служители, чиято основна цел е да контролира договора, който асоциацията ще има със съответното ВиК дружество. В този смисъл едва ли ще имат техническата експертиза, финансовия капацитет да подготвят и управляват проекти. Отделно една ВиК асоциация няма да има приходи, тя няма да има средства, с които да съфинансира голям инфраструктурен проект. Тя нито е община, която събира данъци, нито е ВиК оператор, който ще събира приходи от доставка, отвеждане и пречистване на вода. Затова асоциациите по ВиК не са подходящи бенефициенти по програмата. Според мен по правилното е ВиК операторите да бъдат тези бенефициенти.

По отношение на договорите между ВИК асоциациите и операторите, през 2010-2011 г. ЕБВР предостави техническа помощ на Министерството на регионалното развитие и благоустройството за изготвяне на примерен договор. Тогава е била ангажирана много голяма немска консултантска фирма МVV Decon, която е изготвила такъв договор, съгласуван на всички нива и приет от министерството. След като реформата и законодателните промени се забавиха, се наложи този договор да бъде изменен. Сега се работи по неговото допълване и изменение. Важно е договорът добре да балансира интересът на страните. Рисковете свързани с управлението на ВиК активите трябва да бъдат много добре разпределени. В момента съгласно Закона за водите договорът може едностранно да бъде прекратен от Асоциациите по ВиК. От гледна точка на финансова институция като нас е много важно какво се случва, ако този договор бъде предсрочно прекратен. ВиК дружеството няма да има никакъв източник на приходи, няма как да обслужват поети финансови задължения. Какво се случва с кредита и как ще бъдат защитени интересите на финансиращата институция?  Дружеството няма да има приходи, няма да разполага с активи, тъй като те са собственост на общините и държавата. **В този договор трябва да се опише ясен механизъм за защита правата на кредитната институция-  да се иска нейното съгласие преди договорът да бъде прекратен**, ако се сключи договор с нов ВиК оператор, той трябва да поеме това задължение. Естествено трябва да й се даде право да одобри или не съответния оператор. В крайна сметка може да става дума за финансово нестабилно дружество или дружество, което носи висок репутационен риск за финансиращата институция.

Финансиране чрез Оперативните програми: Неминуемо инвестициите, които се финансират по възмезден път биха довели до някакво увеличаване на цената на услугата.  Използването на грантови средства за финансиране на инвестиции във ВиК инфраструктура ще направи това повишаване по-умерено. При всички положения това покачване ще бъде съобразено със способността на крайните потребители  да изплащат една такава завишена цена. Тя трябва да се обсъди и с ДКЕВР още преди самото започване на проекта, за да е сигурно че тези инвестиции ще намерят отражение върху цената на водата и това увеличение ще бъде приемливо за ДКЕВР и потребителите. Важно е да се обясни ясно на крайните потребители какви ще бъдат ползите за тях от тази инвестиция от гледна точка на качеството на водата, липса на режими и т.н. **Ако проектът се структурира правилно и финансирането е на достъпна цена и по-дългосрочно, то ефектът върху цената няма да бъде драстичен.**

**Финансови инструменти в сектор Околна среда**

**Предлагаме да се структурира фонд, подобен на ФЛАГ, а защо не и под шапката на ФЛАГ, който да бъде частично финансиран със средства от оперативната програма и отчасти от международни финансови институции като ЕБВР, ЕИБ, Световна банка.** Възможно е, например, 20% от средствата да бъдат от оперативната програма, а 80% от кредитни институции. От своя страна този фонд може да изпълнява няколко функции. Или да кредитира директно ВиК дружества, или да го прави чрез търговски банки.

Например, този фонд би могъл да споделя кредитния риск от финансиране на ВиК сектора с търговските банки. Ако например, ако те финансират едно ВиК дружество със 100 единици, фондът може да поеме 50% от кредитния риск на търговската банка или чрез гаранция или осигурявайки половината от ликвидните средства по сделката . Важното тук е, че ако фондът понесе загуби, те ще бъдат компенсирани приоритетно от средствата, предоставени от оперативната програма. Това дава няколко предимства. От една страна, това насърчава и други институции да инвестират средства във фонда, тъй като намалява риска от потенциални загуби за тях. От друга страна средствата, споделяйки част от кредитния риск с фонда, търговските банки биха могли да финансират ВиК операторите при сравнително по-добри условия. Така цената на финансирането ще бъде по-ниска, което означава по-ниски тарифи и по-добра възможност ВиК операторите да обслужват финансовите си задължения. Не на последно място, чрез тези 20% от оперативната програма ще се мобилизира много голям допълнителен ресурс. Това дава възможност на търговските банки, които към момента са много ликвидни, да инвестират в сектор, който се оценява като рисков. Това е интересна схема, която ако се реализира, би имала голям успех.

**7. Европейска инвестиционна банка и Европейски инвестиционен фонд.**

Гаранционен инструмент трябва да се управлява от пазарен играч, който да издава гаранции на търговските банки, които те ще приемат. ПУДООС или НГФ не са подходящи, тъй като банките няма да приемат гаранциите им като достатъчно обезпечение.

Гаранционният механизъм трябва да бъде насочен към бизнеса, тъй като той е най-логичният получател на кредити на пазарен принцип. В политиката на ЕИБ/ЕИФ не влиза финансирането на общини и общински предприятия, т.е. не може да се ползват техните готови инструменти за финансиране на такъв тип бенефициенти, а само на МСП. В този смисъл ЕИБ/ЕИФ не проявяват интерес към финансиране на ВиК дружества.

За да работи гаранционният инструмент, то трябва да се увеличи броят на потенциалните бенефициенти – не може да се разчита само на 100 проекта, в противен случай инструментът няма да заработи.

Има логика парите от различните програми за гаранции да се съберат в един фонд, но тук веднага се явява проблемът, че на банките не може да се вмени задължението да вземат решение за финансиране на портфейлни квоти, т.е. да им кажем от всички проекти, които ще финансирате 10% трябва да са за околна среда. Това няма да работи, тъй като банките не се интересуват дали проектите са за опазване или замърсяване на околната среда, за тях важното е те да са печеливши.

Въпреки риска от появата на много и различни ФИ има смисъл да се направи отделен гаранционен фонд за проекти в сектор Отпадъци, примерно 50 млн. да се заделят от БФП и при ливъридж 1:5, което е средното за МСП да се дадат кредити за проекти на обща стойност 250 млн.

Съществуват няколко проблема по отношение на държавните помощи – тъй като в сектора става въпрос за проекти, които трябва да се нотифицират по GBER, тъй като тук de minimis няма как да се приложи, регламентът не давал ясна насока по какъв начин точно се изчислява държавната помощ, респективно ще бъде много трудно на банките, които трябва да изчислят държавната помощ за всеки един финансиран проект, да го направят. Ако се комбинира БФП с ФИ, тогава става още по-сложно, тъй като също няма разписан механизъм който да се изчисли допустимостта на комбинацията между грант и гаранция.

**8. Обединена българска банка.**

Предоставили сме финансиране на предприятие за рециклиране, което има договор с община ХХХХ да събира отпадъците без възнаграждение. Предприятието използва отпадъците като суровина за рециклиране. При промяна на политическата обстановка, договорът е прекратен, а предприятието е обявено в несъстоятелност. Това показва, че политическият риск при финансиране на публични услуги е много голям.

ПРИЛОЖИМОСТ НА ФИНАНСОВИТЕ ИНСТРУМЕНТИ В СЕКТОР ОКОЛНА СРЕДА

**ОББ проявява интерес към предвидените в** ОП „Околна среда 2014-2020” възможности за използване на финансови инструменти за секторите Води, Отпадъци и Въздух. На база на опита на банката, бихме използвали гаранции за многобройни кредити, какъвто не е случаят с финансиране на ВИК сектора. Това е така, защото отделните кредити не ни носят приход, а имаме приход от портфейла като цяло. Заеми бихме отпуснали, но след като преценим конкретните параметри на отделния проект и финансовото състояние на крайния получател.

Най-висок риск има финансирането на ВИК асоциациите, по-нисък при ВИК дружествата и най-нисък за общините. Асоциациите към момента са неопределен субект. Дори да разполагат с ВИК активите, те не биха могли да служат за обезпечение, освен това не се очаква и приход. ВИК дружествата получават приходи, но това, което може да се изпозлва за покриване на разходите по кредит например е спестените разходи от подобренията в инфраструктурата или т.нар. ЕСКО договор – изплащане от спестяванията. Общините от друга страна имат приходи от различни източници, но трябва да се гарантира, че получават приходи и от ВИК услугите, които предоставят на населението, т.е. тристранен договор с ВИК дружеството, общината и финансиращата институция.

Бихме предложили финансиране при облекчени условия, които не винаги касаят размера на лихвата, но и самите такси за обслужване.

ИНСТИТУЦИОНАЛНА СТРУКТУРА И ЗАКОНОДАТЕЛСТВО

ФИ дават много предимства на крайните получатели, които иначе не биха били способни да получат финансиране. Инструментите за споделяне на риска дават възможност за кредитиране на получатели, които иначе не биха получили финансиране. Инструментите за споделяне на риска дават възможност да се кредитират получатели на по-ниска лихва, които имат обезпечения, но паричните им потоци не са достатъчно устойчиви, за да покрият пазарните нива. От друга страна гаранциите осигуряват 80% от риска на банките, за да отпуснат кредити на пазарните нива на лихвите без да имат обезпечение.

ОББ работи с JEREMIE и опитът е добър. Предимството на Холдинговия фонд е, че международните финансови институции, които са част от него са с висок кредитен рейтинг - доверието на банките в тях води до намаляване на нужните провизии при осигуряване на финансиране.

От друга страна обаче, ако един фонд разполага с твърде много инструменти, то има риск структурата да е прекалено тежка, решенията да се вземат бавно и администрирането на финансирането да е прекалено бюрократично.

По отношение на необходимостта от специални правила/норми, по които да се извършва финансирането чрез финансови инструменти, може би търговските банки трябва да влязат като партньори във фонда по правилата на ЗОП, което усложнява процеса, но не е невъзможно.

По отношение на това, какво трябва да се подобри в досегашната практика на предоставяне на ФИ, ОББ няма как да определи правилата, но след като се вземе решение за създаване на фонд и бъдат определени условията за избор на банките партньори, те ще се запознаят с конкретните условия и ще вземат решение дали и колко да инвестират.

**9. Сибанк.**

Сибанк предлага 17 инструмента на финансов инженеринг по различни схеми, финансирани от ЕБВР, ЕИФ, ЕИБ. Участват в работна група към Виенската инициатива за оценяване ролята на гаранционните инструменти за развитие на МСП и предизвикателствата пред използването на тези инструменти.

Инструментът за споделяне на риска, финансиран от ЕИФ, според тях има много тесен обхват и ниска приложимост. Според тях инструменти в сектор отпадъци са приемливи за банката, тъй като размерът на проектите (между 1,5 и 5 млн. лв.) е постижим. Тъй като към момента има достатъчно ресурс, по-подходящи за прилагане са гаранциите, защото това ще отрази необходимостта на финансовия сектор.

Поради определени лимити на експозициите, банката ще разполага с по-голям лимит ако гаранциите са издадени от международни институции с висок рейтинг. Освен това банката има таван на загубите на ниво портфейл (CAP) за различните видове проекти.

Ползите от финансовите инструменти са по-бързото им използване от бенефициентите в сравнение със средствата от БФП, субсидираните условия се получават веднага, а за бизнеса е важно инвестициите да не се отлагат във времето. Освен това с единица финансиране ще се постигне 5 пъти по-висок ефект. Отпускането на кредит е допълнително „сито“ за качеството на проектите, което ще допринесе за реализацията на по-добрите проекти.

Важен момент е финансирането с финансови инструменти да не измества финансирането от търговските банки.

**10. Уникредит Булбанк.**

Уникредит работи с публичния сектор и е банка-посредник на ФЛАГ.

Повечето ВиК дружества са на загуба. Кредитите са много големи, т.е. те не могат да ги поемат. Много малка част от ВиК дружествата могат да си позволят кредит на пазарни условия. Ако общината трябва да осигури съфинансиране, то тя не може да осигури толкова средства, както и за лихвите. ВиК операторите обаче могат да си позволят изплащане на финансиране с таксата, която събират от потребителите. Ако имаме гаранция от международна финансова институция, бихме отпуснали и финансиране на ВиК операторите, тъй като имаме ликвидност. Като цяло зависи от условията, затова може да има конкуренция между двата инструмента и всяка банка да си прецени кой вариант предпочита. В момента обаче работях много схеми за гарантиране и обикновено гаранциите са по-подходящи за повече на брой проекти. Много банки не могат да си позволят да отпуснат финансиране над 5 млн. евро например без да получат одобрение от банката-майка, т.е. за големи размери е по-подходящ заемът.

В сектор отпадъци има проблем с това, че фирмите, които събират отпадъци от опаковки не си вършат добре работата. Общините надписват задължения за тонажи отпадъци. Някои от общините се връщат назад и си правят собствени дружества, защото така могат да контролират дейността по събиране на отпадъци, финансите и качеството на услугата. Има две-три фирми, които събират битовите отпадъци. Общините имат милиони задължения с лошо качество на услугата. Повечето договори съдържат големи неустойки за Възложителя в случай на приключване. Затова банката е по-склонна да финансира общините за проекти в сектор отпадъци. Общината винаги ще събира ТБО и ще може да покрие финансирането на кредита. Голяма част от бизнеса не си плащат ТБО, защото там таксите са по-големи.

Няма действащ закон за ПЧП, което пречи на създаването на партньорство между общините, чиято отговорност са отпадъците и бизнеса.

Ако се работи с банки-партньори, поради разлики в портфейлите и опита на банките, големите проекти ще се концентрират в една банка, а по-малките в друга. Но бенефициентите предпочитат да работят с една и съща банка. Важно за банката, обслужваща фонда е да бъде избирана за по-дълъг период, за да не се налага прехвърляне на данните и работата между две банки, през което време може да се наложи спиране или забавяне на финансирането. ЗОП много ограничава работата на банките. Добре е всяка банка, която отговаря на изискванията на фонда да може да сключи договор с фонда, без да се налага да участва в процедура по ЗОП. Ако има една обслужваща банка е добре при избора й да има изискване за допълване на капитала. В този случай няма нужда от банки-партньори, защото те от своя страна няма да искат да участват във фонд, а таксите за администриране да се събърат от друга банка.

**11. Българска асоциация по водите.**

ОРГАНИЗАЦИОНЕН ПРОФИЛ И ПРЕДХОДЕН ОПИТ

Българската асоциация по водите /БАВ/ е сдружение с нестопанска цел, учредено на 1 декември 2005 г. в гр. София, в резултат от обединението на Българската асоциация по водоснабдяване и канализация (БАВК) и Българската национална асоциация по качество на водите (БНАКВ).

В нея членуват юридически и физически лица, които имат отношение към водния сектор и по-специално към водоснабдяването и канализацията, включително качеството и пречистването на питейни води, както и на индустриални, селскостопански и битови отпадъчни води; управлението, опазването и използването на водните ресурси.

Юридическите лица са корпоративни членове. Към тях се отнасят дружествата предоставящи ВиК услуги, както и проектантски, строително-монтажни, производствени, търговски и други фирми.

Освен асоциацията има и съюз на ВиК операторите, който представлява браншова организация.

ПАЗАРНО ПРЕДЛАГАНЕ

**За сектор „Води”**

Според Стратегията за развитие на ВиК в България 2014 – 2023 г. инвестиционните нужди в сектора са 12,2 млрд. лв., а средствата по ОПОС ще стигнат само за 30-40% от необходимите капиталови инвестиции. В тази връзка, моля да отговорите на следните въпроси:

Ситуацията в сектора в момента част от ВиК операторите са държавни, а останалите са общински. Водещи са държавните оператори. Едни се справят по-добре, а други по-зле, но не са ясни причините за това, поради липса на анализи, както и поради политически назначения.

Основното е да не се изкриви реалната ситуация по време на програмиране на ОПОС. Диалогът вътре в сектора между институциите е труден (МРР, ДКВР, МОСВ). Двете министерства трудно правят нещо заедно.

Трябва да се намери балансът между западните възгледи и реалната ситуация. Окрупняването на ВиК операторите, за което идеята идва отвън, не е толкова спешна мярка. Освен това големият въпрос е как ще се случи.

ВиК операторите имат ограничен кръг от дейности в регулиран пазар. Те нямат други приходи или други видове бизнес, за да подпомогнат инвестициите. Затова са ограничени като възможности. Източникът за покриване на лихви и главници е все един и същ – потребителските такси.

ПРИЛОЖИМОСТ НА ФИНАНСОВ ИНЖЕНЕРИНГ В СЕКТОР ОКОЛНА СРЕДА

Ако приемем, че за да се стегне секторът, трябва да бъдат направени определени инвестиции, т.е. БФП да се допълни с допълнителни средства. Има 3 източника на финансиране в момента – БФП, тарифи и външни източници на финансиране. Може би финансовите инструменти е един от удачните начини за финансиране на инвестициите, защото структурата на тарифите отразява всички разходи, които прави операторът. Т.е. колко по-малко набъбва активът, чрез по-малките лихви спрямо пазарно финансиране, толкова по-малко е и увеличението на самата тарифа. Първият факт в подкпрепа на ФИ е, че операторът е невъзможно да обезпечи едно финансиране на пазарен принцип, а вторият е, че е на по-добри условия от пазарното финансиране.