



# Възможности за финансиране на инвестиционни проекти в енергетиката

## EUROPEAN FUND FOR STRATEGIC INVESTMENTS (EFSI)



# Стратегическа инициатива за икономически растеж



## Европейски фонд за стратегически инвестиции (ЕФСИ)

€ 21 bn.



Други частни и публични структури

Мобилизиране на частен финансов капитал

**Инвестиционен план за Европа – около € 315 bn.**

- *ЕФСИ не е капиталов фонд, а финансов механизъм за стимулиране на инвестиционната активност.*
- *Финансират се проекти на публични и корпоративни бизнес структури, ПЧП, със значителен икономически, социален, екологичен ефект, без да се иска подкрепа или одобрение на местните правителства.*



# Структура и управление на ЕФСИ

## Структура и управление на ЕФСИ

- Комитет за наблюдение
- Инвестиционен комитет
- Управляващ директорат – оперативно управление на фонда
- Ключова роля на Европейската инвестиционна група (ЕИГ)– Европейска инвестиционна банка (ЕИБ)и Европейски инвестиционен фонд (ЕИФ)

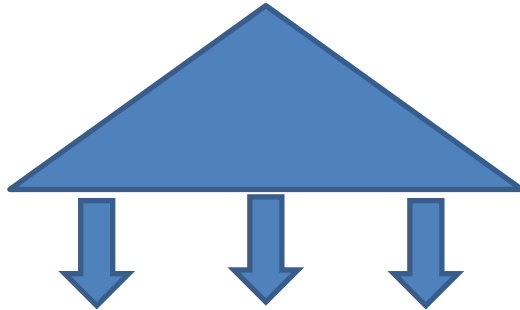
## Роля на ЕИГ

- Стандартизиран и прозрачен подход към проектите
- Ясни правила за Due Diligence и процедури за одобрение и финансиране на проектите
- Финансираните проекти по ЕФСИ се заприходяват в баланса на банката
- Проекти над 25 млн. евро – ЕИБ
- Проекти за SMEs & Midcaps (фирми с персонал до 3000 човека) под 25 млн. евро- ЕИФ



# Финансов механизъм

Европейски инвестиционна група – ЕИБ&ЕИФ



**Финансиране на проекти**

Европейска комисия - Гаранции

Частни финансови институции

## I. Проекти с пълна икономическа целесъобразност

ЕИБ – 30 – 50 %

Собствен капитал - X  
Банково финансиране - Y

X : Y в зависимост от параметрите на проекта и рисковия му профил

II. Проекти с голям обществен интерес и стратегическо значение (непокриващи изцяло критериите за ик. целесъобразност)

Европейска комисия - Гаранции



Частни финансови институции

ESIF (грантове)



# Кой може да кандидатства?

Могат да кандидатстват всякакви юридически лица:

- Публични структури, вкл. Държавни дружества, с бизнес ориентация
- Проектни компании
- SPVs
- SMEs & Mid-Caps
- Публично-частни партньорства
- Банки, фондове, вкл. Нац. банки за развитие
- Други



# Видове проекти\*

- Проекти на зелено
- Изкупуване на съществуващи бизнеси и промяна на услуги и продукти
- Развитие и модернизация на съществуващ бизнес или ик. дейност от общ. значение
- Рефинансиране ??! – специални условия

## Финансират се инвестиции и оборотни кредити

- \* Да отговарят с **критериите за допустимост** на проектите и на **Общите цели/политики на ЕС**
- \*\* **Допълняемост** – преодоляване неефективността на пазара, наличие на неоптимални инвестиционни ситуации
- \*\*\* Да създават устойчив растеж и нови работни места
- \*\*\*\* По-висока степен на **риск**

**Инвестиционен прозорец за ЕИБ** - 30 юни 2020 , подписан договор бенефициент/фин. институция

# Изисквания към проектите

## Изисквания към проектите

- Икономическа жизнеспособност
- Техническа целесъобразност
- Социално - икономическа ефективност
- Финансово стабилни и банкируеми
- Екологично целесъобразни
- Да стартират в рамките на 3 години

## Проектите могат да бъдат:

- Многогодишни
- Многокомпонентни



С една процедура на кандидатстване и одобрение



# Политики на съюза. Общи цели.

1. Научни изследвания и иновации
2. Развитие на енергийния сектор
  - ВЕИ
  - ЕЕ и енергоспестяване
  - Модернизиране на енергийната инфраструктура
  - Сигурност на енергийните доставки
3. Транспортна инфраструктура
4. SME`s & Mid Caps
5. ИКТ
6. Околна среда и ефективно използване на ресурсите
7. Човешки капитал, култура и здравеопазване

**Сектори с приоритети** – енергетика, енергийна ефективност, екология, социална инфраструктура, здравни услуги, образование, индустриални проекти, ресурсни изследвания и проучвания, и др.



# Инструменти

1. Гаранции от бюджета на ЕС
2. Интелигентни финансови решения
3. Техническа подкрепа за структуриране на самите проекти за кандидатстване

## Интелигентни финансови решения (финансов инженеринг)

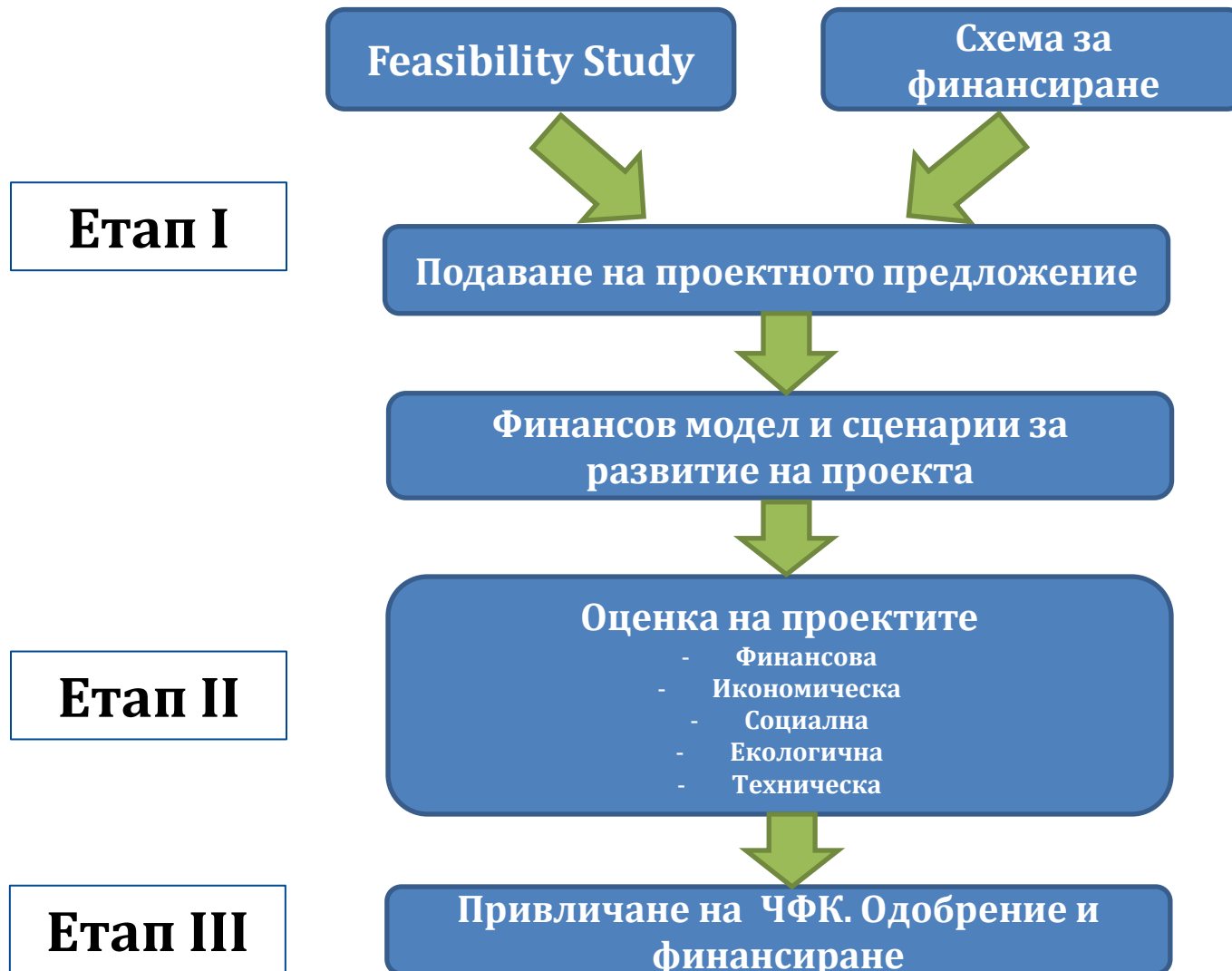
Използване на различни финансови инструменти и схеми за финансиране (микс от финансови инструменти)

- Гаранции
- Кредити
- Лизинги
- Инструменти на капиталовия пазар
- Всякакви други форми на инструменти на финансиране
- РЕ & Мецанин – капиталови и квазикапиталови участия

Комбинация и с инструменти от ЕСИФ (грантове)



# Начин на кандидатстване



# Оценка на проектите

1. Техническа оценка
2. Технико-икономическа обосновка – Cost – Benefit Analysis
3. Анализ на екологичните ефекти
4. Анализ на ресурсната ефективност
5. Анализ на схемата за финансиране на проекта
6. Анализ на рисковете
7. Анализ на чувствителността

## Фактори за успех

- Адекватно структуриран проект, с предствени различни сценарии за реализация и развитие
- Оптимална финансова структура на проекта, съобразена с потенциала и рисковете му, както и със статута (финансов, пазарен, икономически) на изпълнителя на проекта
- Наличие на допълнителни ефекти



# EIPР- ЕПИП

## Критерии за включване:

- Минимален бюджет на проекта - 10 млн. евро за инвестиции,
- Да попада в някой от приоритетните за ЕС сектори, посочени в член 9, параграф 2 от Регламента за ЕФСИ - 24 възможни
- Кандидатът - правен субект, установен в държава-членка на ЕС;
- Съвместимост на проекта с правото на Съюза и на съответната държава-членка
- Изпълнението на проекта да започне в рамките на три години от подаването на заявлението за включване в ЕПИП.

**Евентуалното публикуване на дадено инвестиционно намерение в ЕПИП не означава, че то е одобрено или ще получи финансиране от Европейския съюз или Европейската инвестиционна банка.**

- Цел - осигуряване на редовен и структуриран публичен достъп до информация , за среща с потенциални инвеститори
- Прозрачна и надеждна информация, при надлежно спазване на изискването за защита на важни търговски тайни
- **Такса за обработване на заявлението на всеки проект в размер на 250 евро.**

## Някои от първите одобрени проекти

проект	страна	стойност в млн. евро	финансиране от ЕИБ в млн. евро
Проект за енергия от ВЕИ	Дания	2 500	75
Енергийно обновяване на частни жилища	Франция	800	400
Биотехнологии и пречистване на води	Испания	340	170
Научно-изследователски проект в областта на кръвната плазма, диагностика и лечение	Испания	-	100
Изграждане на предприятие за нов биопродукт	Финландия	-	275
Разширяване на мрежи за доставка на газ на жилищни и бизнес сгради и индустрията	Испания	250	125
Модернизация на машиностроителната компания и инвестиции в нови продукти и научно-развойна дейност	Италия	227	100
Разкриване на 14 центъра за грижи за хора	Ирландия	142	70
Проект за изграждане на завод за целулоза	Финландия	-	270



# Финансови инструменти за България

1. Fund of funds (800 млн. евро – до 2020 г.) – Европейска комисия (EISF)+ EIF
2. Финансови инструменти
  - 2.1. Гаранционни схеми – гаранции до 50 %
    - Частично покриване на риска за банките
    - Покриване недостига на обезпечения
  - 2.2. Нисколихвени кредити. Без такси и комисионни
  - 2.3. Капиталови инструменти
    - VC – рисков капитал
    - PE – дялово финансиране за растеж и експанзия
    - Mezzanine – хибридни капиталови инструменти

## Фонд на фондовете. ЕЕ, градско развитие, екология

### Ресурси

**1. МРРБ** – общ бюджет 253,8 млн. евро, от които:

- 146,5 млн. евро за градско развитие
- 43,7 млн. евро за енергийна ефективност
- 63,6 млн. евро за туризъм

**2. МОСВ** – общ бюджет 148,4 млн. Евро, от които:

- 26,8 млн. евро за отпадъци
- 121,6 млн. евро за води

# Финансов инженеринг

Адекватни финансови решения за финансиране, вкл. ПЧП:

1. Капацитет на изпълнителите на проекта
2. Вид, структура и ефекти от проекта
3. Проектно финансиране - структуриране

Финансовият инженеринг е успешно миксиране на финансовите инструменти и техните параметри, съобразно профила на изпълнителите и спецификата на проекта.





# Mattig Group



## Централен офис

- Швейцария – Швиц, Цуг

## Офиси

- Швейцария: Пфафикон, Швиц, Цюрих
- Австрия: Виена
- Германия
- Румъния: Букурещ, Тимишоара, Сибиу
- България
- Република Словакия
- Албания

## Региони, на които оперираме

- Хърватия
- Босна и Херцеговина
- Сърбия
- Черна гора
- Македония
- Гърция



# Mattig Group

**Маттиг-Левърком Мениджмънт Партнърс ООД**  
**българският филиал на Mattig Group от юли 2009 г.**

## **Нашите дейности:**

- Финансиране на инвестиционни проекти
- M& A and Private Equity Deals
- Изготвяне на Feasibility studies,  
техничко-икономически обосновки и  
инвестиционни стратегии
- Финансов мениджмънт
- Финансов инженеринг
- Risk Management



# Част от нашите клиенти

## Български клиенти:



ERATO ХОЛДИНГ АД  
Вашият нов стандарт



## Чуждестранни клиенти:



# Благодаря за вниманието!

**Mattig-Levercom Management Partners Ltd.**

**Part of Mattig Group, Switzerland**

Business Consulting

Investment Projects Financing

Private Equity Deals and M&A

**Address:** Bulgaria, Sofia, 62 Patriarh Evtimii Blvd., fl.2

**Web:** [www.mattig-management.ch](http://www.mattig-management.ch)

**E-mail:** [office@mattig-management.bg](mailto:office@mattig-management.bg)

**Phone:** + 359 2 951 68 15; 988 50 85