



БЪЛГАРСКА ТЪРГОВСКО-ПРОМИШЛЕНА ПАЛАТА

С подкрепата на Европейската Общност

Програма, свързана със стратегията на общността за равенство между половете

WOMEN ON BOARD OF LOCAL DEVELOPMENT





БЪЛГАРСКА ТЪРГОВСКО-ПРОМИШЛЕНА ПАЛАТА



Проект Жените ръководители

WOMEN ON BOARD of Local Development

*С подкрепата на Европейската Общност:
Програма, свързана със стратегията на общността
за равенство между половете*

** Информацията в този материал не отразява позицията или мнението на Европейската Комисия.*

Проект „Жените ръководители“

Във връзка с провежданата от ЕС политика за информиране на своите граждани за правата им на равностойно отношение и живот без дискриминация 2007 година бе обявена за Европейска година на равни възможности за всички.

Повече от половината живеещи в Европа са жени, но тяхното участие в местното икономическо развитие е ограничено и далеч не може да се сравнява с това на мъжете. Жените имат важен икономически потенциал и докато този потенциал не се използва Европа няма да постигне целите си и теорията за равенство между половете няма да се превърне в реалност.

В рамките на Европейската година на равни възможности за всички Българската търговско-промишлена палата, заедно с още 16 търговски палати от Европа участва в проект за Жените ръководители – Women ON BOARD of local development. Проектът се ръководи от Асоциацията на Европейските търговски палати – Eurochambres.

Проектът ON BOARD обхваща три области: жените в ръководството на Търговско-промишлените палати, съчетаване на работата и семейството, достъп до финансиране за жените предприемачи.

Проучвания от 2002 г. показват, че жените заемат в много ограничена степен позиции на икономически decision-makers, както и че се сблъскват с огромни пречки когато навлизат в икономическата област – ставайки предприемачи. Статистиката показва, че в Австрия 15% от членовете на управителния съвет на националната търговска палата са жени. На регионално ниво този дял е 7 %. В Словения доминират мъжете предприемачи, като приблизително 22% от всички собственици на фирми са жени, работещи главно в областта на търговията и услугите. В УС на Словенската ТПП 12% са жени. В случая на Германия дялът е под 2,5%. А в управителния съвет на БТПП около 1 % от членовете са жени.

Доклад на Европейската комисия от 2006г. показва, че много жени просто не могат да комбинират работата и семейството и се отказват най-често

от работата. В тези случаи фирмите просто губят качествени служители и работници жени, а те самите пропускат възможности за напредване в кариерата поне в кратък срок. Схемите за гъвкаво работно време или за работа от дистанция (от къщи например) на майките не са новост в ЕС, но в България не е така. Италия е единствената европейска страна, която адресира проблемите за съчетаването на работата и семейството с отделен закон 53/2000 за Мерките за подкрепа на майчинството и бащинството, за правото на грижи и обучение и за координираното им планиране в градовете. Този закон касае три важни въпроса: схемите за ползване на отпуск по майчинство – за жени и мъже, условия за осигуряване грижа за детето, гъвкави трудови отношения (гъвкаво работно време и/или работа от дома и др.). За всеки от тези въпроси има специален закон и финансови ресурси, подготвени от Министерството на труда за да се насърчава баланса между времето за работа, лечение, обучение и семейство.

БТПП работи в последната област на проекта ON BOARD – достъп до финансиране за жените предприемачи и за тази цел прави проучване какви са възможностите за достъп до финансиране за жените предприемачи и техния бизнес в България. Проучването се извършва сред жени собственици на фирми; жени, стартиращи собствен бизнес; жени, заемащи високи и средни мениджърски позиции; жени, които желаят да имат свой собствен бизнес. Крайните цели на това проучване са: събиране на информация за опита, с който разполагат жените предприемачи в България; информироване на обществото за наличните източници на финансиране; оказване на съответно съдействие на жените, които желаят да станат предприемачи от страна на БТПП.

Съгласно анализ на Центъра за икономическо развитие, в България 1/3 от малките фирми са собственост на жени. Българките управляват фирми в търговията и услугите, расте обаче броят на консултантските фирми. Над 62 % от дамите у нас са започнали със спестявания или заем от роднини.

В Гърция например жените представляват 61% от незаетите лица и 65% от икономическо неактивното население, а процентът на незаетите жени е приблизително двойно по-голям от този на мъжете. Скорошно проучване на професионалната структура на пазара на труда в областта Атика показва, че предприемачеството е предимно привилегия на мъжа. В Гърция по принцип професионалният избор на жените е „социално зададен“ от стереотипни вярвания по отношение на различните професионални роли на жените и мъжете. Като резултат, дори жените с университетски дипломи работят в сектора на услугите (напр. банково дело, търговия) и предпочитат да работят като служители, а не за себе си.

В Италия участието на жените на пазара на труда е под средното ниво за ЕС (45,2% за 2004 г. в Италия, спрямо 55,7% за ЕС-25). Безработицата сред жените остава над средната за ЕС, което води до ситуация, в която единствената алтернатива пред безработицата е предприемачеството.

В Чешката Република $\frac{1}{4}$ от предприятията са създадени от жени са – 26,3% (2004 г.).

В някои от страните на ЕС вече съществуват установени начини и източници на финансиране за жени, желаещи да започнат и да упражняват собствен бизнес. Например в Кипър функционират схеми за финансиране, поддържани от Министерството на търговията, индустрията и туризма – „Женско предприемачество“ и „Младежко предприемачество“. В Кипър има дори Корпоративна банка на жените, която отпуска заеми изцяло на жени предприемачи.

Бизнес център

*Българска търговско-промишлена палата
февруари 2008 г.*

Работна група 3

„Достъп до източници на финансиране за жени предприемачи“

Доклад на Българската търговско-промишлена палата, провела проучване за достъпа до източници на финансиране за жени предприемачи в България.

1. Въведение

1.1. Цел на проучването

В рамките на Европейската година на равни възможности за всички – 2007, Българската търговско-промишлена палата, заедно с още 16 търговски палати от Европа участва в проект за Жените ръководители – Women ON BOARD of local development (ON BOARD). Проектът се ръководи от Асоциацията на Европейските търговски палати – Eurochambres. Във връзка с провежданата от ЕС политика за информиране на своите граждани за правата им на равностойно отношение и живот без дискриминация БТПП, проведе поручване сред жените предприемачи в България.

Основната цел на проучването е да се изясни до каква степен жените предприемачи в България имат достъп до финансиране, да се установи съществуват ли схеми, които подпомагат достъпа до финансиране за дами, занимаващи се със собствен бизнес, до каква степен те са информирани за тези схеми, доколко ги използват и дали са доволни от тях.

Предишни проучвания¹ и анкети, проведени през 2006 г. показват че в България една трета от малките фирми са управлявани и са собственост на жени. Българските жени мениджъри управляват фирми, работещи предим-

¹ Център за икономическо развитие – 2006

но в областта на търговията и услугите. Броят на консултантските фирми, ръководени от жени предприемачи се увеличава. Над 62% от дамите в България са започнали своя бизнес със средства на семейството или със собствени спестявания.

Поучването има за цел да покаже как жените в България намират пари за своя бизнес и дали имат нужда от подкрепа от страна на Търговско-промишлената палата за да стартират, развият и управляват успешно собствена компания.

1.2. Период на провеждане на проучването

Проучването бе проведено между 16 февруари 2007 г. и 16 март 2007 г.

1.3. Методология

Бяха разпространени над 5 000 въпросника. БТПП получи 140 попълнени въпросника.

Въпросниците са разпространени чрез директно изпращане по електронна поща и при провеждане на срещи и събития, организирани от БТПП. Целевата група на проучването обхваща български компании, членове на БТПП, създадени и/или управлявани от жени. Въпросникът бе предоставен и на фирми, нечленуващи в БТПП посредством лични контакти на представителите на БТПП. Въпросникът бе публикуван и на интернет страницата на БТПП, от където представителите на фирми могат да го попълнят: <http://www.bcci.bg/bulgarian/projects/ewn/index.htm>.

1.4. Общ преглед на резултатите и основни изводи

Профилът на жената предприемач в България се характеризира със следното: възраст между 30-39 години, семейна – със съпруг и деца. 89% от жените са завършили университет, а 7 % имат две университетски дипломи. Учили са предимно бизнес и икономика – 47% или инженерни науки – 26%.

Средностатистическата жена предприемач в България работи в областта на търговията – 49%, в промишлеността – 43% или в сектора на услугите – 39%. Само 1% от жените се занимават със занаяти и занаятчийство. Жените работят предимно в малки фирми – 1-9 работници. 13 % са заети в големи компании – над 250 служители.

74% от жените, които са взели участие в проучването са старши мениджъри.

41 % от фирмите, представени от жени в това проучване са започнали своята дейност преди 11-20 години. Само 10 % от фирмите са нови – стартиращи. Въпреки това 69% от дамите смятат че компаниите, за които работят са във фазата на развитие.

60% от жените, попълнили въпросника имат собствен бизнес. Някои от тях управляват или са управлявали повече от една компания.

81 % от дамите, които са имали и друга компания са се срещали с финансови проблеми, които са били причина да прекратят бизнеса си в определен момент.

77 % от жените предприемачи са създали сами компаниите, които ръководят в момента. 52% от жените предприемачи са самостоятелни собственици на своите компании.

69% от жените, които не са предприемачи, но планират да станат такива, смятат финансовият въпрос за много важен. От друга страна 73% от предприемачите са срещали финансови проблеми.

На въпроса как жените, които не са предприемачи, но смятат да станат такива, планират да осигурят необходимите финансови средства 78 % от тях отговарят, че разчитат на банков кредит, 59% ще ги вземат от публични фондове, 29 % ще използват собствени ресурси, 21% смятат да развият собствен бизнес със средства на семейството, а 7 % – ще използват други източници.

76% от жените смятат, че банковите процедури са сложни или дълги. 47% преценяват цената на кредитите като много висока. 32% са срещали проблеми с липсата на гаранции/гаранти. 15 % от дамите са имали проблеми с липсата на съвети и консултации от страна на банките за техните продукти и услуги.

Във фазата на стартиране на своя бизнес жените предприемачи търсят съвети за източници на финансови ресурси главно от приятели и познати – 52%. 47% се обръщат към търговски банки, а 40% към вече активни предприемачи, които имат опит в тази област.

По отношение на източниците на финансиране, използвани от жените предприемачи, проучването показва, че жените не взимат често банкови кредити – само 12% от тях са използвали тази възможност за финансиране. 71% от тях са използвали собствени ресурси за основаването на своя бизнес. 52% са започнали със средства от семейство/приятели. Обществените фондове и схеми не се използват при започването на бизнес.

Резултатите от проучването показват, че 59% от жените са информирани за някои схеми за улеснение достъпа до финансиране в България. Останалите 41% нямат информация за подобни схеми. Само 30 % от жените са използвали схеми, улесняващи достъпа до финансиране. Най-често използваните схеми са: програмите PHARE (Консултантска грантова схема, Програма за повишаване на конкурентноспособността, Програма за проучване и развитие), банкови заеми/кредити, включително срещу ипотека, програма SAPARD, Проект 100, публични фондове, други програми на ЕС за МСП, НАССР, Национален иновационен фонд, JOBS (Jobs Opportunities through Business Support), Съюз на популярните фондове, Микро Фонд, Кооператив Начала, Асоциация на популярните фондове в Интернет, УСТОИ, Федерация СМААСАРО, награда за млад предприемач и др.

Причините да не се използват схемите за достъп до финансиране са следните: 70% поради сложните или дълги процедури, 66% заради липса на информация или съдействие, 26% заради ниския процент на финансиране и 17 % поради други причини като липса на доверие в сигурността и ефикасността на такива схеми и фондове.

В България няма схеми за финансиране, предназначени специално за жени предприемачи. Съществуващите схеми са програми на ЕС, със специфичен период на действие и ползватели от различни сектори.

Жените предприемачи в България имат нужда от консултации, информация, съдействие и обучение по отношение на възможностите за достъп до финансиране и Българската търговско-промишлена палата би могла да осигури всичко това чрез създаването на център за женско предприемачество, който ще отговори на тези нужди.

2. Подробна оценка – анализ на резултатите от проучването

2.1. Профил на участниците в проучването

Жените, отговорили на въпросника са предимно на възраст между 30 и 39 години – 37 %. 30 % са в от следващата възрастова група – 40-49. 20 % от тях са на възраст между 50 и 59 години, а само 14 % са между 20 – 29 годишни. В проучването не са взели участие жени под 20 г. и над 60 години.

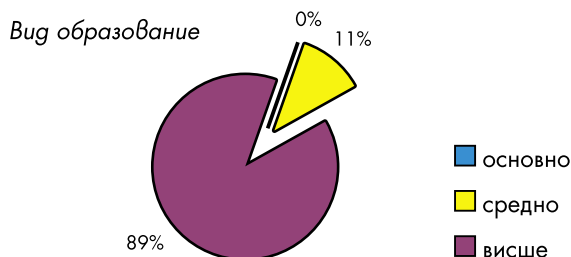
Възраст на участничките в проучването

Таблица 1

Възраст	под 20 г.	20 – 29	30 – 39	40 – 49	50 – 59	60 или повече г.
брой	0	20	52	40	28	0
%		14	37	29	20	

57% от жените са семейни – имат съпруг и деца. 16% имат деца, но нямат съпруг. Неомъжените жени представляват 26% от участвалите в проучването.

фиг. 1

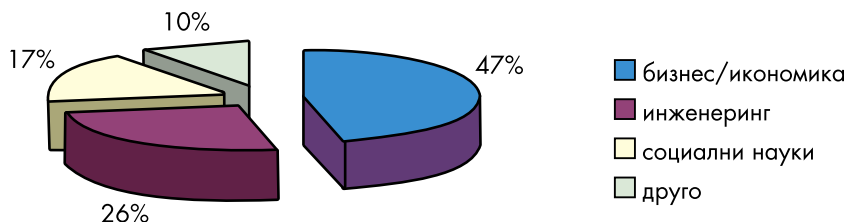


Повечето от жените са завършили университет или колеж – 89%. Останалите 11% са със средно образование. Нито една от жените, участвали в проучването не е с по-ниско образование.

Бизнес и икономика е дисциплината, най-често срещана при отговорите на дамите на въпроса каква е специалността на обучението им – 47% са завършили университет/колеж като икономисти. 26% от жените са инже-

фиг. 2

Специалност на висшето образование



нери. 17% са учили социални науки, а 10% имат други специалности. 7% от жените имат по две висши образования – най-често комбинация между икономика и друга специалност. Всички те са семейни.

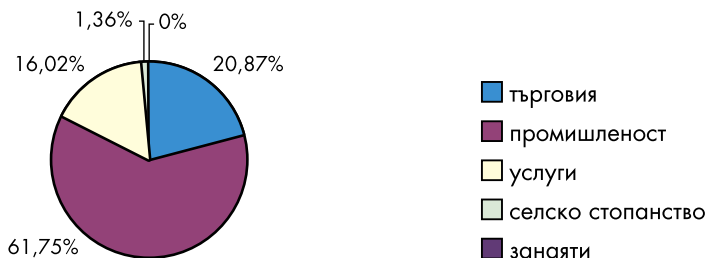
Почти половината от семейните жени с деца имат университетско образование – 48%. Половината от тях са изучавали икономика.

2.2. Бизнес среда на участничките в проучването

Проучването показва, че жените предприемачи в България работят главно в сектора търговия – 49%, в промишлеността/строителството – 43%. 39% от жените имат бизнес, или работят за компании, които предоставят услуги. Само 3% от жените, участвали в проучването работят в селскостопанския сектор, а около 1% се занимават със занаяти. Това разпределение на секторите отговаря на разпределението по сектори на фирмите, членове на БТПП, показано на фиг. 3.

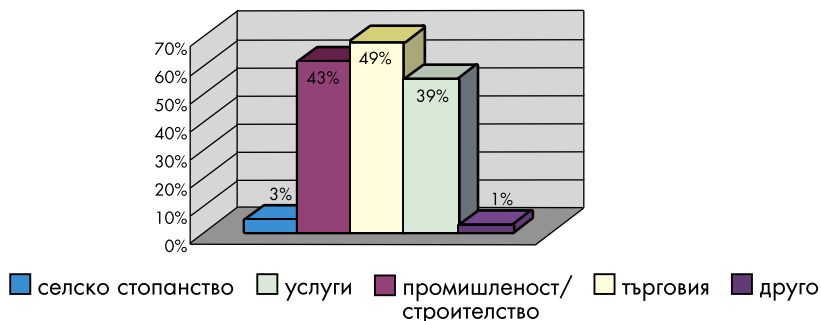
фиг. 3

Разпределение на членовете на БТПП по сектори



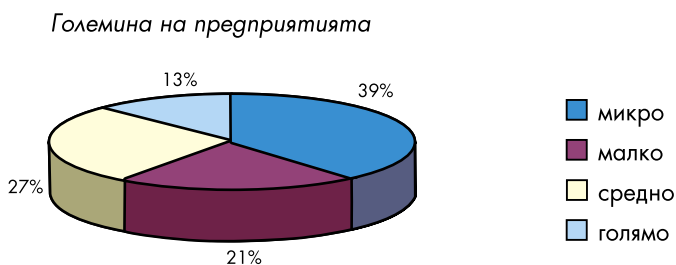
фиг. 4

Бизнес сектори, в които работят жените предприемачи



Секторите, в които работят жените предприемачи са показани на фиг. 4. Повечето от жените работят в микро предприятия – до 9 работника. Те представляват 39% от всички запитани. 21% от жените работят за малки компании (10–49 служители) а 27% – за средни по големина фирми (50–249). Само 13% работят в големи компании с над 250 служители (фиг. 5). Този факт е свързан с икономическата ситуация в България – по-голяма част от компаниите в страната са малки и средни – 99,2%. 31% от малките фирми работят в обслужващия сектор. 19% оперират в търговията. Останалите работят в производствения сектор.

фиг. 5



74% от жените, участвали в проучването са мениджъри в компаниите, в които работят. 16% са мениджъри средно ниво, само 7% са на позиции с контролни функции, а 3% са с друга длъжност, основно консултантска функция.

На въпроса „Кога започна работа Вашето предприятие?“ жените са дали отговори, съгласно таблицата по-долу.

Таблица 2

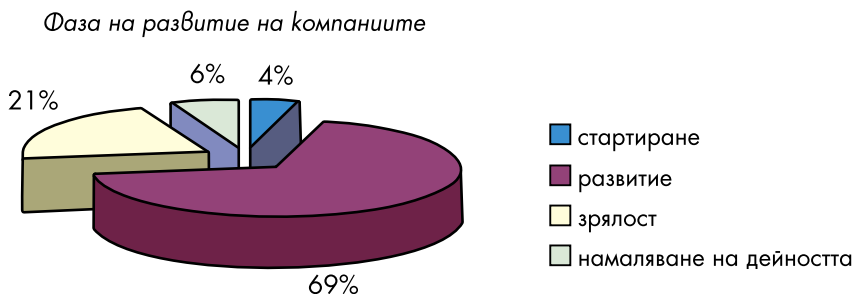
Период	преди 2 години	преди 2–5	преди 6–10	преди 11–20	преди повече от 20 години
брой	14	18	26	58	24
%	10	13	19	41	17

Повече от компаниите – 41%, са започнали да функционират преди 11 до 20 години. 17% от компаниите, представени в това проучване са започнали работа преди повече от 20 години. Това означава, че имат история, сравнително стабилни са и са се развили до степен да могат да преживеят промени в икономическата среда, дори кризисни времена – като последните 15 години в България. Това е периодът, в края на който в Бълга-

рия бе обявена действаща пазарна икономика – 15 години след провала на плановата социалистическа икономика. 19% от дамите, взели участие в проучването работят в компании, които съществуват от 6 до 10 години. 13% работят в компании, функциониращи от преди не повече от 5 години, а 10% са ангажирани в стартиращи фирми – създадени преди около 2 години.

Мнозинството от жените, обхванати в проучването са мениджъри на малки търговски фирми, които са създадени преди 11 – 20 години.

фиг. 6



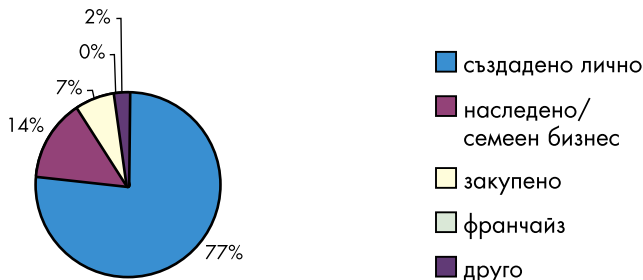
На лице е противоречие между данните за продължителността на функциониране на фирмите и фазата на развитие, в която дамите смятат че те са. Това е показано на фиг. 6. 69% от дамите смятат, че фирмите в които работят или управляват са във фазата на развитие. Само 4% преценяват фазата като стартиране. Това са главно млади предприемачи, които току що са започнали собствен бизнес. 21% от дамите смятат, че компаниите им са във фаза на зрялост. Компаниите, които са с намаляваща дейност са 6%.

Проучването показва, че 60% от участниците в него са жени предприемачи и притежават собствен бизнес. 26% от тях са започнали собствен бизнес когато са били на възраст между 20 и 29 години. 20% са започнали между 30 – 39 години и 13% по – късно – след 40 годишна възраст. Само един процент от жените са създали собствена компания преди да навършат 20 години. 75% от жените предприемачи са работили за други компании и организации, преди да решат да основат собствена. За 80% от тях това е първата компания, която управляват. Останалите 20% имат опит с притежанието и управлението на предишна собствена компания. 81% от дамите, които са имали повече от една компания са срещнали финансови проблеми, които са били причина за прекратяване на техния бизнес в определен момент.

77% от жените предприемачи са създали сами фирмите, които управляват в момента. 14% са наследили бизнеса. 7% са купили компанията си. 2% от предприятията на дамите са с друг произход.

фиг. 7

Произход на предприятията



52% от жените предприемачи са самостоятелни собственици на своите компании. 16 % от жените управляват заедно със съпрузите си. 11 % от дамите предприемачи имат партньори мъже, а 20 % – жени.

фиг. 8

Собственост на компаниите



2.3. Важност на достъпа до финансиране, възникнали проблеми, източници на финансиране, потърсен съвет

69% от жените, които не са предприемачи, но планират да станат такива, смятат че финансовият въпрос е много важен.

На въпроса „Как жените, които не са предприемачи, но желаят да станат такива планират да осигурят нужните финансови ресурси“, 78% от тях разчитат на банков заем/кредит, 59% смятат да използват публични фондове,

29% – собствени ресурси и спестявания, 21% смятат да правят собствен бизнес с пари от семейството, а 7 % – ще използват други източници на средства.

Решението на жените да не стават предприемачи е повлияно основно от финансовата страна на въпроса. 50 % от тях смятат, че е тя е важна, а 45 %, че е изключително важна. Само за 5 % от жените, които не са предприемачи евентуални проблеми с финансирането не влияят на тяхното решение да започнат собствен бизнес.

Дамите, които имат свои компании са се срещали със следните проблеми при стартирането на своя бизнес, описани в таблица 3.

Таблица 3

Пречки, с които са се срещнали дамите при стартирането на собствен бизнес	%
а) без пречки	7
б) въпрос на самоувереност (вяра в личните ми способности)	29
в) финансови проблеми (увеличаване на капитала)	69
г) липса на информация/консултации как да създам предприятие	26
д) намиране на правилните контакти за развиване на бизнеса	52
е) комбиниране на работата и семейните задължения	31
ж) друго	6

69% от жените предприемачи са срещали финансови проблеми в началото на своята бизнес дейност. 53% са имали проблеми при намиране на правилните контакти за развиване на бизнеса. За 31% е било трудно да комбинират работата и семейните задължения. 29% от жените не са били уверени, че ще успеят в начинанието си. 26% от тях са били изправени пред липса на информация или консултации как да създадат предприятие на практика. Само 7% от жените предприемачи не са срещнали пречки при стартирането на собствения си бизнес.

Бизнес дамите, които са срещнали финансови проблеми в началото на бизнес кариерата си смятат достъпът до финансиране за много важен – 32%. Само 10 % смятат, че достъпът до финансови ресурси в този случай не е важен.

Според проучването, за всички сега започващи работа компании, ръководени от жени финансовите въпроси са важни.

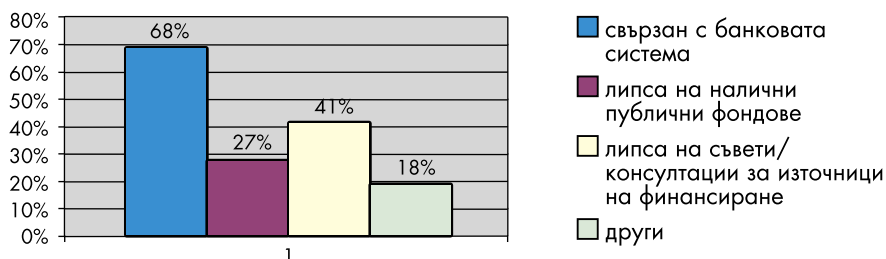
Жените, работещи в компании, които са във фазата на развитие смятат, че финансовите въпроси са от изключително значение – 32%. 48% от тях мислят, че те са важни, а останалите смятат че имат някакво значение.

42% от жените, които представляват фирми в етап на зрялост също смятат въпросите, свързани със финансирането за важни. Една четвърт от тях ги оценяват като много важни.

За всички представители на компании с намаляваща дейност финансирането е от изключителна важност.

фиг. 9

Финансови проблеми, най-често срещани от жените предприемачи



73 % от всички жени предприемачи са се срещали с финансови проблеми при управлението на своя бизнес. (фигура 9) Повече от 90 % от тях са създали сами фирмите си и ги управляват също така самостоятелно.

Очевидно повечето жени предприемачи са имали финансови проблеми, свързани с банковата система. По-конкретно те са следните:

Таблица 4

Конкретни проблеми, свързани с банковата система	%
а) сложни/дълги процедури	76
б) липса на бизнес план	3
в) висока цена на заема	47
г) незнание как се бори с банкови документи	0
д) незнание как да се преговаря с банката	3
е) липса на съвети/консултации от страна на банката за нейните продукти/услуги	15

g) липса на гаранции/гаранции	32
h) друго	0

76% от жените смятат, че банковите процедури са сложни и много дълги. 47% са имали проблеми с високата цена на финансирането. 32% са срещали проблеми с липса на гаранции/гаранции. 15 % са забелязали липса на съвети/консултации от страна на банката за предоставяните продукти и услуги.

Във фазата на стартиране на своя бизнес жените предприемачи търсят съвет и консултация по въпроси, свързани с финансирането главно от приятели и роднини – 52%. 47% са се обръщали към търговски банки, а 40% – към други предприемачи за техния опит в тази област (Таблица 5).

Таблица 5

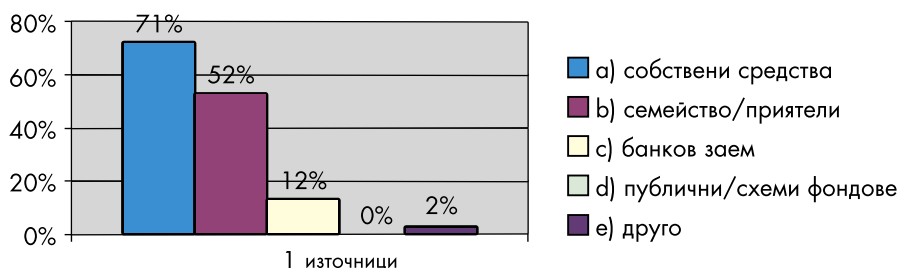
Източници на информация/консултация как да се намери финансиране	%
a) търговски банки	47
b) кооперативни банки	2
c) други финансови институции	2
d) Търговско-промишлената палата	2
e) съответни държавни организации	0
f) приятели/роднини	52
g) консултанти	19
h) други предприемачи	40
i) от никъде	7
j) друго	5

Само 19% от жените са търсили съвети от консултанти. Това са 95 % представители на средни по големина предприятия, работещи в сферата на производството и услугите, на възраст между 40-49 години.

Източниците на финансиране, използвани от жените предприемачи са изобразени на следващата графика. Според тези резултати жените не взимат често банкови кредити – само 12% са използвали тази възможност за финансиране на бизнеса си. 71% от тях са използвали собствени ресурси за

фиг. 10

Използвани източници на финансиране от жените предприемачи



стартирането на своя бизнес. 52% са започнали с пари, взети от приятели или роднини. Публичните фондове и схеми не са използвани за стартирането на бизнес от дами.

2.4. Степен на информираност и използване на схеми, подпомагащи достъпа до финансиране, степен на удовлетвореност от такива схеми

Резултатите от проучването показват, че 59% от жените имат информация за схеми за подпомагане достъпа до финансиране в България. Останалите 41% не са информирани по въпроса.

Информираността относно схеми за финансиране в България сред жените предприемачи е по-голяма отколкото сред тези, които нямат собствен бизнес. За сравнение 60% от дамите, които имат своя фирма са информирани по отношение на схеми за достъп до финансиране. 54% от жените, които не са предприемачи имат такава информация. Като общо информираността и в двата случая е малко над средната.

Информираност и използване на схеми, подпомагащи достъпа до финансиране в България

Таблица 6

%	информирани	неинформирани	използвали	неизползвали
Жени общо	59	41	30	70
Жени, които не са предприемачи	54	46	21	79
Жени предприемачи	60	40	36	64

Само 30 % от жените са използвали схеми, подпомагащи достъпа до финансиране. 21% от тези, които не са предприемачи имат опит с такива схеми, тъй като компаниите, за които работят ги използват. 36% от жените в България, които имат собствен бизнес са използвали схеми за финансиране. Най-често използваните от тях схеми за финансиране са: програмите PHARE (Консултантска грантова схема, Програма за повишаване на конкурентноспособността, Програма за проучване и развитие), банкови заеми/кредити, включително срещу ипотека, програма SAPARD, Проект 100, публични фондове, други програми на ЕС за МСП, НАССР, Национален иновационен фонд, JOBS (Jobs Opportunities through Business Support), Съюз на популярните фондове, Микро Фонд, Кооператив Начала, Асоциация на популярните фондове в Интернет, УСТОИ, Федерация СМААСАРО, награда за млад предприемач и др. Описания на схемите са на разположение в приложението.

Причините за неизползване на схеми, подпомагащи достъпа до финансиране са следните: 70% от жените не ги използват, защото процедурите, с които са свързани, са много дълги и сложни, 66% – заради липса на информация или съдействие, 26% – поради ниската сума на финансиране и 17 % – поради други причини, като липса на увереност в сигурността и полезността на такива схеми и източници на средства.

Оценка на схемите

Участниците в проучването са оценили само следните схеми:

Програма за развитие на човешките ресурси

Общата удовлетвореност от тази програма е много ниска. Оценена е като не много лесна, а подкрепата от организацията, която я предоставя е слаба. Сумата на финансирането е малка.

ФАР – проучване и развитие

Общата удовлетвореност от тази програма е средна. Оценена е като не лесна за изпълнение. Подкрепата от съответната организация е висока, а получената сума – средна.

ФАР – конкурентноспособност

Тази програма е оценена като доста добра, с ясни изисквания и с предоставяне на много голяма подкрепа от съответната организация. Финансирането е оценено като средна по големина сума.

Банков заем/кредит

Общата удовлетвореност от тази схема за финансиране на жените предприемачи в България е висока. Дамите смятат, че е сравнително лесно да

се получи банков заем/кредит. Подкрепата от банката е оценена като висока. Получената сума от банкови заеми се преценява като средна или много висока.

Консултантска грантова схема за МСП

Общата удовлетвореност от тази схема е висока. Жените смятат, че е сравнително лесно да се получи финансиране по нея. Оказаната подкрепа е висока, а полученото финансиране – средно като обем.

2.5. Предложения за подобрения/допълнителни схеми и за въвеждане на нови услуги/продукти от БТПП

На въпроса, касаещ предложения за подобрения и/или въвеждане на нови услуги от Българската търговско-промишлена палата по отношение на съдействие и помощ за достъп до финансиране за жени предприемачи, повечето жени – 81% предпочитат да им се оказва съдействие за достъп до публични фондове. 57% от тях предлагат БТПП да насърчи споразумение между ТПП и банка за специални кредитни условия, предлагани на жените предприемачи. 54% от участничките в проучването биха оценили като полезен наръчник как да се изготви бизнес план за взимане на банкови заеми. Половината от дамите имат нужда от съдействие при подготовка на документи за банката. 46% имат нужда от обучение по отношение на това как да преговарят с банките. 31% предлагат БТПП да осигури схеми за менторство на жени предприемачи.

Таблица 7

Предложения за въвеждане на нови услуги/продукти от БТПП	%
а) съдействие при подготовка на документи за банката	50%
б) публикуване на наръчник как да изготвяме бизнес план за взимане на банкови заеми	54%
в) осигуряване на консултации/обучение на жените предприемачи как да преговарят с банките	46%
г) схеми за менторство на жени предприемачи	31%
д) Споразумение между ТПП и банка за специални кредитни условия, предлагани на жени предприемачи	57%
е) съдействие за достъп до публични фондове за жените предприемачи	81%
ж) друго	7%

В допълнение към горните предложения 11% от жените са направили следните забележки и са споделили следното:

- Много малки фирми в България, работещи в областта на търговията и техническото обслужване търсят схеми за финансиране и за това за тях трябва да има благоприятни условия и улеснения за финансиране.
- По-голяма достъпност до финансови схеми за МСП.
- Подкрепа за жените предприемачи, които имат повече от 2 деца.
- Повече информация за начините и схемите за финансиране.
- По-лесни и бързи процедури за кредитиране без честа промяна в изискванията към фирмите, с ясни критерии за оценка на проектите, финансирани от Европейските фондове.
- Нужда от покриване на рисковете, в случай на взимане на банкови заеми и кредити.

3. Заключение и препоръки

3.1. Обобщение на резултите от проучването

Профилът на дамата предприемач в България е жена между 30–39 години със семейство и деца, която е завършила университет/колеж със специалност с икономическа насоченост. Тя работи в областта на търговията в микро предприятие като управител и е създала компанията сама с финансовата подкрепа на приятели или роднини. Фирмата ѝ е започнала да функционира преди 11–20 години, но все още е в етап на развитие.

Проучването посочва, че 60% от жените са предприемачи и имат собствен бизнес. 75% от тях имат опит с други компании, преди да създадат своя собствена. За 80% от тях това е първата фирма, която притежават. Останалите 20 % са имали и друга собствена компания преди. 81% от тези дами са имали финансови проблеми, които са били причина да прекратят първия си бизнес.

77% от жените предприемачи са създали сами компаниите, които управляват в момента. 52% са самостоятелни собственици на своя бизнес.

69% от дамите, които нямат своя фирма смятат, че финансовите въпроси са много важни и са основна причина да не стават предприемачи. Почти 70% от жените предприемачи са се срещали с финансови проблеми при старти-

рането на своя бизнес. Две трети от тях смятат, че достъпът до финансиране е изключително важен.

73% от всички жени предприемачи в България са имали финансови проблеми при управлението на фирмите си. За 68% проблемите са били свързани с банковата система и по-конкретно сложни и дълги процедури. За 47% цената на финансирането е много висока, а при 32% проблемите са били по отношение на липса на гаранции/гаранти.

В етапа на започване на собствен бизнес жените предприемачи са търсили съвети от къде да намерят финансиране от приятели и роднини – 52%. 59% от жените имат информация за някои схеми за подпомагане достъпа до финансиране в България. Само 30% са използвали такива схеми. Най-често използваните са програми на ЕС – ФАР, САПАРД, програми за МСП, Проект 100, банкови заеми и др.

70% от запитаните дами не са използвали такива схеми поради дългите и сложни процедури. 66% отбелязват и други причини – липса на информация и подкрепа, 26% са се отказали заради ниския процент на финансиране.

Само някои от споменатите схеми са оценени. Общата удовлетвореност от тях е средна, но е висока за банковите заеми. Като общо подкрепата, от страна на организациите, която предоставят различните схеми/програми е висока, а полученото финансиране е оценено като средно.

3.2. Заключение

От така представените факти могат да се изведат следните заключения:

- В България няма конкретни схеми за финансиране изключително подходящи и предназначени за жени предприемачи.
- Съществуващите схеми са европейски програми със специфична продължителност и конкретни изисквания за бенефициентите и секторите, в които работят
- 81% от жените биха желали да им се окаже подкрепа при усвояване на публични фондове
- 51% от дамите предлагат БТПП да инициира и подпомогне сключването на споразумения между БТПП и различни банки за изгодни кредитни условия за жени предприемачи
- 54% смятат, че ще имат полза от наръчник за изготвяне на бизнес план при кандидатстване за кредит от банка.
- 50% от дамите имат нужда от съдействие при подготовка на банкови документи.

- 46% се нуждаят от обучение и насоки как да преговарят с банките.
- 31% желаят БТПП да предложи менторска схема за жените предприемачи.

3.3. Препоръки

За да отговори на гореописаните нужди на жените предприемачи, Българската търговско-промишлена палата трябва да създаде нова услуга за подпомагане достъпа до финансиране за жени предприемачи. Тази подкрепа трябва да бъде постоянна, професионална и осигурявана в тясно сътрудничество с основните организации, отговорни за предоставянето или самите те – осигуряващи средства за предприемачи – банки, Министерство на икономиката и енергетиката, Изпълнителната Агенция за насърчаване на МСП и др.

За да реализира получените предложения и за да отговори на нуждите на жените предприемачи, Българската търговско-промишлена палата планира да създаде Център за женско предприемачество. Този център трябва да може да подава информация, нужна за основаването, финансирането и функционирането на предприятие/фирма, ръководени от жени; да осигури техническа помощ при подготовка на документи за получаване на банков заем и др. документи; да напътства и дава съвети как дамите да се справят с банките и други институции.

4. Приложение

4.1. Мерки/Схеми, подпомагащи достъпа до финансиране в България

4.1.1. Финансиране от търговски банки

Почти всички търговски банки в България предлагат заеми, специално предназначени за МСП. Като общо заемите са гъвкави и се прилага индивидуален подход. Търговските банки отпускат пари, преценявайки следните критерии:

- вид на заема
- бизнес история
- лихвен процент

- срокове и условия
- гаранции/ипотека
- погасителен план
- бизнес план

Вид на заема. Банките предоставят широка гама от заеми в зависимост от нуждите на клиентите. Като резултат всички банки предлагат два основни вида заеми: оперативни заеми и инвестиционни заеми. Могат да бъдат също и оперативни, възстановими, рефинансиращи, обслужващи и др.

Бизнес история. За една нова стартираща фирма е трудно да бъде финансирана с банков заем. Основната причина е в големия дял на малки предприятия, които банкрутират и следователно нежеланието на банките да поемат големи рискове. Повечето банки изискват документи, които доказват поне три месеца активна бизнес дейност. Клиентите без бизнес история и икономическа/стопанска дейност рядко получават финансиране. В този случай, както и във всеки друг, се прави подробен анализ на бизнес перспективите и производителността, на планираните парични потоци и на гарантираната стойност и ликвидност, въз основа на което внимателно се определят условията на заема и лихвата, в зависимост от нивото на риска.

Лихвен процент. Лихвеният процент представлява цената на кредита. Той зависи от редица фактори, като основните са кредитната история на клиента в съответната банка, целта на финансиране, периода на финансиране, сумата, възможностите за предоставяне на гаранции, управленчески умения, перспективите на бизнеса и сектора по принцип, както и валутата на заема. Лихвеният процент се влияе и от това, дали кредитополучателят използва и други услуги, предоставяни от банката, от услугите на други банки, и изцяло дали той/тя е желан клиент.

Лихвените проценти за клиентите с добра кредитна история от над 5 години са значително по-ниски поради възприемания по-нисък риск в техните случаи.

Срокове и условия. Сроковете и условията касаят много „детайли“, някои от които са много важни. Заемите от търговски банки са съпътствани от много такси и комисионни. Те включват такса за кандидатстване – (най-общо за обработка на документите). Таксата за генериране на заема се плаща при одобрението на заема. Таксите за обслужване на заема се дължат при изплащането. Освен това, допълнителна наказателна лихва се начислява при изплащане преди края на предварително уговорения период. Допълнителни такси и/или комисионни се начисляват за оценка на гаранциите,

което се прави от вътрешни експерти на банката или от лицензирани външни експерти.

Гаранции. Гаранциите са важен елемент от предусловията на един заем и за това влияят значително върху лихвения процент. Изискванията на банките при застраховане на риска варират, но по принцип доминират две основни правила: гаранцията трябва да надвишава 130 % от сумата на заема и сумата по заема не трябва да е повече от 80 % от гаранцията. Редица други фактори могат да намалят или завишат изискванията за застраховане на риска.

Очакванията на предприемача и оценката на експертите на банката за стойността на гаранциите често се различават значително. Гаранцията на заемателя се записва в национален Централен регистър за специалните залози. Освен това собствеността, която покрива гаранцията трябва да бъде застрахована в полза на банката за сметка на кредитополучателя и това трябва да се има предвид, тъй като застраховката също увеличава цената на кредита.

Погасителен план. Почти всички финансови институции предлагат гъвкави погасителни планове. Трябва да се отбележи все пак, че гъвкавост се предлага главно на бизнес с висока циклична възвръщаемост на приходите като хотелиерство и ресторантьорство, както и на селскостопанския сектор в случай на ясно разграничени високи и ниски сезони. Повечето банки следват правилото за двойния паричен поток за определяне на погасителните суми. Прави се и диференциране между естествена сезонност в дейността и временни финансови проблеми, така че да е предварително ясно колко гъвкав може да бъде погасителният план в случай на временни финансови проблеми.

Бизнес план. Практиката да се изисква разработен бизнес план вече не е толкова честа. Тя се компенсира от наемането на „бизнес консултант“, който помага на компанията да подготви необходимите документи. Консултантът изготвя заедно с клиента протокол за настоящото състояние на бизнеса, въз основа на наличните активи и очаквана печалба. Специално внимание се отделя на развитието на бизнеса с времето: развитието и растежът гарантират, че бизнесът наистина генерира приходи и е печеливш.

Ясната бизнес стратегия се препоръчва пред бизнес плана по отношение на финансиране на дълготрайни активи. Специално внимание се поставя на адаптирането на бизнеса спрямо европейските изисквания, на това дали предприемачът е наясно с регулативното влияние на присъединяването върху нейния/неговия бизнес.

4.1.2. Финансиране на компаниите в България от институции и проекти

- *Проект за Създаване на конкурентоспособни стартиращи фирми (Проект 100)*

Още при зараждането си през 2004 г. инициативата е известна със съкратеното название Проект 100. Замисълът е да се подкрепи създаването на 100 нови фирми. Днес вече броят на фирмите е много по-голям, а проектът обхваща все повече области на страната.

Създаване на конкурентоспособни стартиращи фирми (Проект 100) е инициатива на Министерството на икономиката и енергетиката, започната през 2004 г. Проектът осигурява безвъзмездна финансова помощ от 10 000 до 20 000 лв. за перспективни бизнес идеи. Инициативата се осъществява с подкрепата на Програмата на ООН за развитие, чрез проект „Заетост чрез подкрепа на бизнеса“ (JOBS).

Проектът има за цел да насърчи устойчивия и конкурентноспособен частен сектор, предоставяйки всестранна и целенасочена подкрепа за стартирането и развитието на микро и малки предприятия в България, в секторите производство и услуги, чрез предоставяне възможност на хората с приложения и обещаващи бизнес идеи да започнат свой собствен бизнес. Дава се приоритет на иновационните идеи, които са свързани с информационните технологии, електронните комуникации, разработването на нови продукти и технологии и проекти с екологичен фокус.

Проектът не финансира идеи в областите търговия и дистрибуция; селско стопанство; финанси и брокерство, хазарт; застраховане и реклама; образование и здравни услуги; производство на алкохолни напитки, тютюневи изделия и оръжия; замърсяващо околната среда производство.

Отговорен за програмата:

Министерство на икономиката и енергетиката

Дирекция „Политика по отношение на предприятията“

ул. „Славянска“ 8

тел. +359 2 940 7296

e-mail: r.kopandanova@mee.government.bg, public@mee.government.bg

website: www.mee.government.bg, www.pro-100.org

- *Национален иновационен фонд*

Поради необходимостта от повишаване конкурентоспособността на българските предприятия и способността им да устояват на конкурентния натиск и пазарните сили преди и след влизането в ЕС Министерство на икономиката и енергетиката изхожда от разбирането, че конкурентно пре-

димство в индустрията се постига посредством създаване, внедряване и разпространение на иновации. За реализацията на тази цел бе приета от Министерски съвет Иновационна стратегия на Република България. Съгласно Стратегията през 2005 г. бе създаден Национален иновационен фонд – финансов механизъм за подкрепа на иновативни предприятия при разработването, изследването и развитието на нови продукти, технологии, услуги или значителното им подобряване

Координатор на финансирането от фонда е Изпълнителната агенция за насърчаване на МСП. По Националния Иновационен фонд в ИАНМСП може да се кандидатства с два типа проекти, съгласно утвърдените правила от Министъра на икономиката и енергетиката: научно-приложни изследователски проекти и технико-икономически/предпроектни проучвания.

За проекти от типа технико-икономическо проучване може да се кандидатства през цялата година.

При научно-приложни изследователски проекти максималната стойност на субсидия е в размер на 500 000 лв. със срок на реализация до 3 години, като разходите за изследване и развитие се покриват от фонда в рамките на 25 до 50%.

В рамките на един проект:

- 50% е субсидията за научно-приложно (индустриално) изследване.
- 25 % е субсидията за предпазарно развитие

Проектите с характер на предпроектно проучване имат право на 50 % субсидия от направените разходи, като максималната стойност на субсидията е до 50 000 лв. за проекти със срок на реализация до 1 година.

Цялостната дейност по администриране на Националния иновационен фонд се изпълнява от Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средни предприятия (ИАНМСП).

За субсидия могат да кандидатстват всички лица, регистрирани по Търговския закон на Република България, реализиращи проектите на територията на България, сами или съвместно с други лица, регистрирани по Търговския закон, висши училища, БАН, научни организации или колективи.

Оценката на конкурсната документация се осъществява от Оценяващ комитет, който се състои от 15 члена – представители на бизнеса и науката с доказана професионална репутация.

Проектите се оценяват по два критерия: иновативност и икономическа перспектива.

Изискванията, на които трябва да отговарят кандидатите, са капацитет на управителния екип да реализира проекта; добре описани действия и тяхното бюджетно осигуряване; познават ли се нуждите на пазара; очаквани резултати и ползи за предприятието или националната икономика.

Стратегическите цели, които си поставя фондът, е повишаване конкурентоспособността на българската икономика чрез стимулиране на пазарноориентирани научно-приложни изследвания, предназначени за индустрията и създаване на условия за привличане на частни капитали за финансиране на иновации.

Отговорен за програмата:

Министерство на икономиката и енергетиката

Дирекция „Политика по отношение на предприятията“

Изпълнителна агенция за насърчване на МСП

тел.: +359 2 9329243, 9329240

факс: +359 2 9805869

e-mail: b.cherkovaliev@sme.government.bg, office@sme.government.bg

website: www.sme.government.bg and www.mee.government.bg

• Проект „Заетост чрез подкрепа на бизнеса“ (JOBS) се осъществява от Министерството на труда и социалната политика с подкрепата на Програмата на ООН за развитие (ПРООН). Основната му цел е чрез подпомагане на микро, малки предприятия и земеделски производители в райони с висока безработица да създаде устойчива среда за разкриване на нови работни места. Към момента JOBS е изградил мрежа от 42 бизнес центрове и бизнес инкубатори в цялата страна.

Целеви клиенти: стартиращи предприемачи; микро и малки фирми; безработни, търсещи работа или желаещи да започнат собствен бизнес; селскостопански производители; хора в неравностойно положение на трудовия пазар; услуги за подкрепа на бизнеса; консултации по финанси, маркетинг, бизнес планиране; достъп до микрофинансиране, финансов лизинг; обучения; информация; създаване на търговски контакти; развитие на бизнеса по интернет.

Отговорен за програмата:

Министерство на труда и социалната политика

Централно координационно звено на проекта JOBS

тел.: +359 2 9767 810

факс: +359 2 9767 837

e-mail: office@jobs-bg.org

website: www.jobs-bg.org

- *Съюзът на кредитните кооперации* е създаден през 1994 г. Състои се от 22 кредитни кооперации с общо 31 000 члена в цялата страна. Само членовете на кооперацията – собственици на кооперативни финансови институции, които са инвестирали в организацията могат да използват предоставяните от нея услуги, главно лесно достъпни кредити и спестовни продукти с реална доходност. Кооперациите са предоставили над 16 000 заема.

Отговорен за програмата:

Съюз на кредитните кооперации

тел.: +359 82 821 153, 821 150

факс: +359 82 821 152

e-mail: kskrpb@mlnk.net

website: www.popkasa-rs.com

- *Микро фонд АД* подкрепя българските предприятия чрез предоставяне на алтернативни финансови и други услуги на микро и малки компании, които имат трудности при намиране на финансиране за техните бизнес проекти. Фондът има 10 клона и 7 офиса в страната. Фондът е отпуснал 3100 кредити на стойност над 26 млн. лв. 40 % от клиентите на фонда са жени, развиващи собствен бизнес. Организацията е подпомогнала над 350 стартиращи фирми.

Отговорна организация:

Микрофонг АД

тел.: +359 2 9154834, 9154840

факс: +359 2 9154811

e-mail: breskovski@ngorc.net

website: www.micro.ngorc.net

- *Кооперация Начала* е регистрирана през 1997 г. Тя притежава оперативен мулти целеви фонд, подкрепящ бизнеса на нейните „членове“ чрез изплащане на малки краткосрочни кредити. Мисията на кооперация Начала е да подпомага дребните предприемачи, безработни и бедни хора в България за да подобрят стандарта си на живот. Стратегическите цели на кооперацията са насочени към подобряване на възможностите за предоставяне на качествени услуги на дребните предприемачи. „Начала“ разполага с мрежа от единадесет регионални офиси в София, Пловдив, Плевен, Русе, Варна, Бургас, Габрово, Стара Загора, Пазарджик, Благоевград и Велинг-

рад. Те покриват 88% от територията на страната. 43% от кредитите, предоставени от кооперацията са предоставени на жени.

Освен предоставянето на малки заеми на членовете на взаимоспомагателната каса за подпомагането на дребния им семеен бизнес (производство, строителство, туризъм, селско стопанство, транспорт, търговия, услуги, здравеопазване, образование и други), екипът на кооперация „Начала“ предоставя безплатни бизнес-консултации по теми, свързани с управлението на малката фирма, маркетингови, финансови и правни въпроси, както и дава насоки за съставянето на бизнес-планове и подпомага установяването на делови контакти между членовете ѝ.

Отговорна организация:

Кооперация Начала

тел.: +359 2 9608311, 9608312

факс: +359 2 9608342

e-mail: sofia@nachala.bg

website: www.nachala.bg

- *Кооперативен съюз Асоциация на популярните каси В Интернет* е пряк последовател на Национален съюз на популярните и селскостопански каси Съединение, основан през 1995 г. Създаден е от 12 кредитни кооперации. Дейността на съюза е концентрирана в Южен Централен район. Целите на съюза са да подпомогне развитието на малкия и среден бизнес в България, като улесни достъпа на предприемачи и домакинства до кредитните и спестовни финансови услуги и да спомогне за укрепването и модернизирването на Популярните каси в страната.

Отговорна организация:

Кооперативен съюз Асоциация на популярните каси В Интернет

тел.: +359 32 627 727, 266 256, 631 783, 262 196

факс: +359 32 265 353

e-mail: coop-union@balkansys.com

website: www.coop-union.org

- *Устои АД*

Устои АД подпомага развитието на малкия бизнес в България от 1999 г. чрез предоставяне на предприемачите на бърз и постоянен достъп до финансови услуги с цел разширяване на дейността и повишаване на доходите им, като същевременно стимулира изграждане на отношения на партньорство и взаимопомощ между тях.

Дружеството работи на регионален принцип, като обслужва микро предприемачи, живеещи и работещи в съответния регион.

Продуктът, предоставян от Устои АД е достъпен за голяма част от дребните предприемачи, включително за тези от тях, работещи в земеделски райони, което осигурява на дружеството голям потенциал за разрастване.

Към настоящия момент, програма Устои, която се трансформира в акционерно дружество в началото на 2005 г., е отпуснала повече от 36 000 кредита на обща стойност над 43 млн. лева (ок. 27 млн. щатски долара). Понастоящем, Устои има повече от 4 000 активни заема, отпуснати на микро предприемачи от цялата страна. 69 % от всички кредитополучатели са жени. Устои подпомага създаването на повече от 11 000 работни места. Дружеството има 21 офиса в цялата страна и предоставя качествени финансови услуги на микро предприемачи от градските и селски райони. Обикновено клиентите на Устои имат семеен бизнес, като отпускането на кредити на жени – предприемачи е приоритет.

Отговорна организация:

Устои АД

тел.: +359 2 980 45 40, 980 47 05

факс: +359 2 981 09 86

e-mail: microfinance@ustoi.org

website: www.ustoi.org

• *Федерация на ВЗКАЧС*

Федерацията на кредитните кооперации е единствената, изцяло насочена към селскостопанския производител, кредитираща институция, която е намерила своята пазарна ниша в развитието на селските райони, чрез предоставяне на банково – финансови услуги и техния маркетинг и реклама. 11 кооперации са регистрирали регионални Осигурителни каси за земеделските производители, които са членове на Кооперациите. Чрез Осигурителните каси над 1.500 земеделски производители ежесечно внасят своите осигурителни вноски за социално и здравно осигуряване в размер на 30.000 лева.

Федерацията има за задача да събере и изготви оценка на данните, предоставени от кредитните кооперации и да препоръчва мерки за финансовата им стабилност и просперитет.

Отговорна организация:

Федерация на ВЗКАЧС

тел.: +359 5323, 2166, 2022, 2068; +359 897 801 540

e-mail: nadejda-96@ro-ni.net, nadezda96@creditcoops.org

website: www.creditcoops.com

Конкурс за най-добър млад предприемач

Конкурсът е създаден през 1993 г. от Българо-Американски Инвестиционен Фонд (БАИФ), за да поощри българите на възраст между 18 и 29 години да развиват частен бизнес. През изминалите десет години повече от 4 000 млади предприемачи са взели участие в семинари, организирани из страната, и около 1000 бизнес плана са обсъдени и оценени. Ежегодно са присъждани между шест и седем парични награди на обща стойност USD 16 500. Допълнително са раздавани поощрителни награди за над USD 4 000. До момента повече от 2/3 от наградните проекти продължават да функционират успешно! Наградите се определят от международно жури, съставено от представители на бизнес средите.

Отговорна организация:

Българо-Американски Инвестиционен фонд

тел.: +359 2 989 3660

факс: +359 2 989 4361

e-mail: jab@jabulgaria.org

website: www.award-bg.net, www.jabulgaria.org, www.baefinvest.com



Българска търговско-промишлена палата
ул. „Искър“ 9, София 1058
тел.: +359 2 987 26 31, 811 74 00, факс: +359 2 987 32 09
е-mail: bcci@bcci.bg, web site: www.bcci.bg

Дизайн и реализация: **COMPUTER**   тел.: 02/962 84 29