

Модул 3: Финансиране

Общ преглед:

С утвърждаването и разрастването на бизнеса ви може да се нуждаете от допълнително финансиране. Например, може да ви е необходимо за ново оборудване, за увеличаване на продажбите или за развитие на пазара. Предприемачеството изисква от вас да вземате решения за това откъде да финансирате разходите си. Съществуват няколко начина за финансиране на бизнеса. Най-популярните и достъпни източници на финансиране на бизнеса са:

- Собствени финансови ресурси
- Средства, взети назаем от семейство и приятели
- Групово финансиране
- Субсидии и безвъзмездни средства в подкрепа на бизнес начинания
- Банкови заеми или лизинг

Резултати от обучението:

След края на този модул ще бъдете запознати с:

- Основните източници на финансиране, които бизнесът ви може да използва
- Предимствата и ограниченията на източниците на финансиране
- Техники за решаване кое допълнително финансиране е най-подходящо за вашия бизнес проект

Собствени финансови ресурси:

Използването на собствени средства е най-популярният метод за финансиране на собствения бизнес. Той е характерен за нови предприятия, които могат да срещнат трудности при получаването на външно финансиране, например банков кредит. В таблицата по-долу са описани предимствата и недостатъците на използването на собствени финансови средства:

Предимства	Недостатъци
<ul style="list-style-type: none"> • Гъвкавост и свобода на разпореждане със собствени средства. • Без допълнителни разходи за ангажиране на пари и спестявания. • По време на криза, когато външните финансови ресурси не са лесно достъпни, това може да е единственият метод за финансиране на бизнес проекта. 	<ul style="list-style-type: none"> • Възможно е да има алтернативни и по-изгодни начини за инвестиране на собствените ви пари. • Рискът от липса на финансови ресурси за текущите разходи за управление на бизнеса може да доведе до необходимостта от търсене на външни, скъпоструващи източници на финансиране.

Средства, взети назаем от семейство и приятели:

Някои експерти твърдят, че набирането на средства трябва да започне от източници, наречени на английски език "3F" (family, friends and fools): "Приятели, семейство и ... Глупаци". За съжаление в много случаи, особено когато финансирате ново (т.е. недоказано) предприятие, заемите от приятели и семейство са единственият финансов ресурс за начинаещите в бизнеса и единственият метод за подпомагане на финансирането на стартиращи предприятия. В таблицата по-долу са посочени предимствата и недостатъците на използването на средства, взети назаем от семейство и приятели.

Предимства	Недостатъци
<ul style="list-style-type: none"> • Минимални формалности при получаването на средства. • Лесна промяна на условията на кредита. • Няма определени очаквания за датата на погасяване. • Обикновено нулев или минимален лихвен процент. • Никакви допълнителни разходи за ангажиране на парите. 	<ul style="list-style-type: none"> • Риск от загуба на пари, ако личните отношения между кредитополучателя и кредитора се влошат. • Риск от влошаване/загуба на лични отношения със заемополучателя в случай на загуба на пари. • Заемите от хора извън семейството изискват данъчни формалности.

Запомнете! Когато привличате капитал от членове на семейството и приятели, трябва да сте запалени по бизнес идеята си. Убеждавайте хората как вашият проект може да бъде доходоносен. Бъдете реалисти по отношение на капиталовите си нужди, като поискате средства, които са достатъчни само за финансиране на стартирането на вашия бизнес. Обяснете на инвеститора как се изразходват парите му и как/кога ще види възвръщаемост на инвестицията си.

Понякога решението да се инвестират пари в дадено начинание се оказва не само много удачно, но и променящо живота. Например Дейвид Чой, американски художник на графити и уличен художник, който през 2005 г. е помолен да изрисува интериора на първата централа на Facebook в Силициевата долина. За извършената от него работа му били предложени акции на компанията вместо заплащане. Той се съгласил да приеме предложението - твърди се, че Марк Зукърбърг не е имал пари да му плати за рисуването. Дейвид, първоначално скептично настроен към идеята и самия уебсайт, който смятал за среднестатистически, се съгласил да приеме предложението. Точно преди борсовия дебют на Facebook, акциите, които получава тогава, са на стойност около 200 млн. долара.

Групово финансиране:

Груповото финансиране може да се определи като набиране на средства за бизнес цели. Чрез платформите за групово финансиране могат да се финансират различни видове проекти. В сферата на бизнеса, творческите и иновативните предприятия, които могат да заинтересуват потенциалните спонсори - с голяма вероятност да генерират високи печалби в бъдеще, но и със социално/културно важна цел - обикновено имат шанс за частно финансиране.

Чрез платформите за групово финансиране младите предприятия могат да набират средства от частни инвеститори за своята дейност. Това обаче не е благотворителност. Хората, които даряват пари за дадено предприятие, разчитат на печалби от него. При груповото финансиране е достатъчно да имате добре подготвена рекламна кампания на предложението си, наред с наистина иновативен проект, за да можете да получите желаната сума.

В таблицата по-долу са описани предимствата и недостатъците на използването на групово финансиране:

Предимства	Недостатъци
<ul style="list-style-type: none">• Възможността за получаване на значителен капитал, без да сте кредитоспособни.• Популяризиране на новата бизнес идея още преди нейното стартиране.• Възможност за получаване на експертна и ценна обратна връзка от инвеститорите.	<ul style="list-style-type: none">• Необходимостта от разкриване на бизнес идеята - необходимостта да я споделите с онлайн общността, което означава, че и конкуренцията знае бъдещите планове на компанията.• Рискът да не получите инвеститори в платформата за групово финансиране и да загубите парите, похарчени за рекламна кампания.

Запомнете! Различните платформи за групово финансиране предлагат различни условия за набиране на средства (и такси) и достъп до различни групи инвеститори. Не забравяйте да разгледате възможно най-много възможности, за да изберете най-добрата и най-изгодната.

Субсидии и безвъзмездни средства в подкрепа на бизнес начинания:

Фондовете на Европейския съюз и националните фондове са изгоден, но формализиран източник за финансиране на бизнес идеи. Оперативните програми предлагат много възможности за финансиране и съфинансиране на новосъздадени предприятия, както и за развитие на съществуващо предприятие на различни етапи от неговата дейност. Можете да кандидатствате за заеми, микрофинансиране и гаранции или дори за дялово финансиране чрез публично подкрепяни фондове за рисков капитал. Институциите в страните членки определят точните условия за финансиране - сумата; продължителността; лихвените проценти и таксите. В таблицата по-долу са посочени предимствата и недостатъците на използването на субсидии и безвъзмездни средства:

Предимства

- Няколко различни програми за финансиране, за които може да кандидатствате, в зависимост от естеството на вашия бизнес и етапа на проекта.
- Можете да кандидатствате за средства за различни цели - от стартиране на бизнес, през неговото развитие до придобиване и повишаване на квалификацията и компетентността.
- При условие че са изпълнени условията на субсидията, отпуснатата сума не подлежи на възстановяване изцяло или в значителна част.
- В случай на заеми - намалени лихвени проценти, по-големи обеми на финансиране, по-малки изисквания за обезпечение.
- Почти никакви допълнителни разходи - понякога единственият разход е разходът за предоставяне на депозит за субсидия или безвъзмездна помощ.

Недостатъци

- Публичните средства често се свързват с формалности и необходимост от спазване на графици.

Запомнете! Всеки член на Европейския съюз е бенефициент на структурни фондове и ресурси, предназначени за подкрепа и развитие на предприемачеството и квалификацията. Страните назначават институции, които изпълняват и посредничат при разпределението на средствата от Европейския съюз. Освен това подкрепата се предоставя или директно с безвъзмездни средства от Европейския съюз, или чрез програми, управлявани на национално равнище.

Банкови заеми и лизинг:

Банковите заеми и лизингът са друг вид външно финансиране, предлагано от финансовите институции.

Банковите заеми включват, наред с другото: инвестиционни заеми (дългосрочни, за закупуване на машини и оборудване), заеми за оборотни средства (краткосрочни, за

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

финансиране на ликвидността) и заеми до заплата (краткосрочни, за финансиране на доставките на дружеството).

Лизинговите компании предлагат различни лизингови договори. Лизингът е договор, при който собственикът на актива позволява на друга страна да използва актива в замяна на нещо, обикновено пари или други активи. Двата най-разпространени вида лизинг са оперативен и финансов лизинг.

Експертите подчертават, че лизингът е по-изгоден вариант за новосъздадени предприятия, отколкото банковите заеми, тъй като и двата вида лизинг увеличават ликвидността на текущите активи на дружеството, а лизинговите компании могат да договорят изгодна цена на активите.

В таблицата по-долу са описани предимствата и недостатъците на банковите заеми и лизинговите договори:

Предимства	Недостатъци
<ul style="list-style-type: none"> • Банкови заеми • Понякога са единственият наличен външен източник на пари. • Някои банки или местни институции предлагат заем, подкрепен от държавата. • Лизинг • Обикновено с по-нисък лихвен процент от банковите заеми. • Графиците за плащане са по-гъвкави от договорите за заем. • В някои страни разходите след данъчно облагане могат да бъдат по-ниски поради потенциалните различни данъчни ставки за лизингодателя и лизингополучателя. • Лизингът включва 100% финансиране на цената на актива - не е необходимо собствено участие. 	<ul style="list-style-type: none"> • И двете: банкови заеми и лизинг • Ниската кредитоспособност може да бъде сериозна пречка, която да ви попречи да получите заем или да увеличи значително разходите по него. • Усложнени и отнемащи време процедури. • Необходимо е да разполагате с обезпечение на стойност, сравнима с размера на кредита. • Ограничителни изисквания относно кредитоспособността и строги условия. • Чрез лизинг могат да се финансират само дълготрайни активи.

Запомнете! Различните банки и лизингови компании предлагат различни условия, ограничения и изисквания за кредит/лизинг. Изключително важно е да проверите възможно най-много възможности, за да изберете най-добрата и най-изгодната.

Упражнение 1: Разделяне на фактите от измислиците (5-10 мин.)

След като прочетете информацията за финансирането, решете дали следните твърдения са верни или неверни:

Твърдение	Верно/Грешно
1. Предимството на финансирането на операции със собствени финансови ресурси е гъвкавостта и свободата да ги инвестирате.	
2. Методът за набиране на средства, известен като ЗФ, означава набиране на средства от фирми, фабрики и фондации.	
3. Набирането на средства чрез групово финансиране е безплатно.	
4. Лизингът е добър източник на финансиране за закупуване на дълготрайни активи, като например машини или оборудване.	

Разбивка на отговорите:

- 1. Верно:** Използването на собствени финансови ресурси не води до ограничения, свързани с необходимостта да се спазват договори, сключени с външни лица и институции.
- 2. Грешно:** ЗФ означава "Семейство, приятели и глупаци".

3. **Грешно:** Набирането на средства чрез краудфъндинг изисква инвестиции в популяризирането на проекта, така че той да бъде правилно забелязан от потенциалните инвеститори. Освен това платформите за групово финансиране начисляват комисиони върху набраните от инвеститорите средства.

4. **Вярно:** Лизингът не може да се използва за финансиране, например на оборотни средства.

Казус 1: Използване само на собствени ресурси

Селин работи като графичен дизайнер за компания в Обединеното кралство. Един ден пристигайки на работа с ужас научава, че компанията е обявила несъстоятелност и тя веднага ще загуби работата си. Прибирайки се вкъщи, Селин не знае какво да прави – не отговаря на критериите за помощи от борсата по труда, а в обявите не намира свободни позиции за графичен дизайнер. Въпреки това тя притежава компютър със софтуер за графичен дизайн, а в имейла си има списък с контакти. Селин се захваща за работа, като се свързва с компании, с които преди това е работила, с надеждата да си намери работно място. След два дни ѝ предлагат работа, но като дизайнер на свободна практика. И така се оказва, че Селин е създала свой бизнес, без дори да е възнамерявала да го направи! След тази поръчка нейният бизнес бързо се разраства и шест месеца по-късно, тя вече работи на международно ниво, приемайки поръчки от китайски фирми, които изнасят на европейския пазар. След като вече се установява в бизнеса, инвестира в нов компютър и мебели за офис.

Казус 2: Използване на собствени ресурси и заем от семейството

Стивън се мести от Обединеното кралство в Гърция, за да е заедно с приятелката си. Той е механик и смята, че лесно ще си намери работа в Гърция, и наистина е било така до преди икономическата криза от 2008 г. По това време той губи работата си и не намира друго добре платено свободно място дори и за квалифициран механик. На Стивън му прави впечатление, че в тези времена в Гърция на все повече хора им се налага сами да поправят колите или моторите си, но не се намират нито резервни части, нито консултантски услуги. Във Великобритания има много малки магазини и онлайн

продавачи на части за коли. Стивън взема назаем 400 евро от родителите си и създава уебсайт за продажба на резервни части, които доставя от България. Рекламира услугата си във Фейсбук и печели нови последователи, като снима видеа с инструкции, в които показва как да се извършват някои прости дейности за поддръжка на колата.

Казус 3: Групово финансиране и безвъзмездни средства

Хана има необичайно умение. Преди вълна, след което я боядисва. Решава да превърне хобито си в бизнес и първоначално планира майсторски работилници на място за групи хора, заинтересовани от този занаят. На този етап ѝ трябва съвсем ограничена инвестиция, тъй като разполага с количества вълна, които може да използва, и има доста познати. Обаче COVID-19 се появява само три месеца след като отваря бизнеса си и тя взема решението да се преориентира към интернет. С 5000 евро има възможност да заснема висококачествено видео съдържание с уроци, да закупува вълна, която да изпраща по пощата на участниците, и да изгради по-ефективен уебсайт, където хората могат да заплащат онлайн курсовете, да се консултират с нея и да купуват преждите, които самата тя е изпрела. Предлага отстъпка от курса на хората, инвестирани в бизнеса ѝ чрез групово финансиране, или пък им продава преди от лимитирани модели и в крайна сметка надхвърля първоначалната целева сума за събиране със 100%. Освен това участва в организирано от една банка състезание, което предоставя грант от 1000 евро на жени предприемачи, успели да съберат поне 2500 евро чрез групово финансиране.

Казус 4: Финансиране с банков заем

Джеймс никога преди не е имал бизнес, но е опитен управител на домове за възрастни хора с много експертни познания в сектора на услугите за възрастни. Той видял, че един местен дом за възрастни хора се продава, и сметнал, че може да го превърне в успешна дейност. Необходима е била голяма сума за финансиране - 400 000 евро. С помощта на консултанти от Търговската камара той подготвя подробен бизнес план и преминава кратък курс в местния колеж, за да се научи как да представя идеята си. Той занесъл плана си в банката и получил необходимото финансиране. Активите на придобития бизнес (недвижими имоти) предоставят обезпечение за заема.

Упражнение 2: Въпроси за казуси 1-4

След като прочетете казусите по-горе, решете дали следните твърдения са верни или грешни:

Твърдение	Верно/Грешно
1. В "Случай 1: Използване само на собствени ресурси" използването само на собствените финансови ресурси на предприемача е позволило на бизнеса бързо да се развие.	
2. В "Казус 2: Използване на собствени ресурси и заем от семейството" използването на банков заем би ускорило навлизането на предприемача на чужд пазар.	
3. В "Казус 3: Краудфъндинг и безвъзмездна помощ" със средствата от краудфъндинга предприемачът е успял да стартира бизнеса си, като същевременно е популяризировал бъдещия си бизнес.	
4. В "Казус 4: Финансиране с банков кредит" - предприемачът е успял да използва банков кредит, за да започне бизнеса си, наред с другото, защото е поел съществуващо дружество, чиито активи са осигурили обезпечението на кредита.	

Разбивка на отговорите:

- Верно:** Благодарение на финансирането със собствени средства на предприемача не се е налагало да търси външен инвеститор, който да реши да финансира компанията, и да прекарва време в кандидатстване за финансиране и чакане на решението му.

2. **Грешно:** Благодарение на заема от семейството, предприемачът е могъл да стартира бизнеса бързо и не е трябвало да прекарва време в доказване пред инвеститори (напр. банка) на познанията си за чуждия пазар или на своята кредитоспособност.
3. **Вярно:** Предприемачът се е обърнал към потенциални инвеститори чрез платформа за групово финансиране с молба за подкрепа, но също така ги е информирал за предимствата на офертата на своето дружество. Това е имало допълнителен ефект за популяризирането му.
4. **Вярно:** Банката изисква обезпечение при отпускане на заем. Много от стартиращите предприятия не разполагат с необходимите активи. Дружеството, описано в казус 4, което е било поето от новия предприемач, е предоставило обезпечение.

Тест: Проверете дали сте разбрали

Проверете знанията си за финансирането.

- Коя от следните точки описва характеристиките на лизинга:
 - A. Използва се за финансиране на покупката на дълготрайни активи
 - B. Обикновено с по-нисък лихвен процент от банковите заеми
 - C. Графиците за плащане са по-гъвкави от договорите за заем
 - D. Всичко от горепосоченото
- Източник на финансиране, който изисква предоставяне на обезпечение, е:
 - A. Банков заем
 - B. Групово финансиране
 - C. Собствени средства
 - D. Всичко изброено по-горе
- Всички стартиращи бизнеси се нуждаят от финансиране с банков кредит:
 - A. Да, поне 50% от капитала на дружеството
 - B. Да, поне 20 % от капитала на дружеството
 - C. Не, забранено е да се използва банков заем за стартиращи предприятия

D. Не, банковият заем може да се използва или да не се използва от новосъздадена фирма

Разбивка на отговорите:

1. D - Характеристиките на лизинга като източник на финансиране включват: ограничаване на финансирането до дълготрайни активи; относително нисък лихвен процент; и относително гъвкави графици за плащане.
2. A - При гореспоменатите източници на финансиране се изисква единствено предоставяне на обезпечение при вземането на банков кредит.
3. D - За новосъздадените предприятия не съществува задължение да използват банкови заеми, в каквато и да е степен.