

ИЗТОЧНИЦИ НА ФИНАНСИРАНЕ

Фактори, влияещи върху решението за избор на финансиране

- Риск – кой носи отговорност за успеха на начинанието
- Финансирането като пакет от услуги
 - Чисто финансова операция – дълг
 - Стратегическа операция – дял
 - Нефинансови услуги
- Простота и разбираемост на инструмента
- Финансови изгоди за финансиращата страна. Ако е дълг, има лихва. Ако е участие в капитала, очаква се определена възвръщаемост.
- Подходящият момент за финансиране от гледна точка на жизненият цикъл на начинанието
- Ниво на технологична готовност¹
- Колко пари трябвават – ако са недостатъчно, не може да се достигне до break-even, ако са в излишък, част ще бъдат похарчени с по-ниска ефективност
- Оценка на големина и продължителност на начинанието

Основни типове източници за финансиране

- Грант – Grant
- Дълг – Debt
- Дял – Equity

Водещ принцип: Риск срещу възнаграждение

Дългово финансиране	Дялови инвестиции	Публично финансиране
Обезпечен заем (банка)	Рисков капитал	Европейски рамкови програми
Семейство и приятели (необезпечен дълг)	Бизнес ангели	Оперативни програми
Микро заеми на базата на търговска фактура	Платформи за взаимопомощ	Развитие на селските райони
Лизинг	IPO	Субсидии
Crowdfunding	Стратегически инвеститор (M&A)	Програми на други донори
Облигации	Семейство и приятели	

¹ Виж www.directives.doe.gov
<https://serkanbolat.com/2014/11/03/technology-readiness-level-trl-math-for-innovative-smes/>
<http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/organisations/lfv.html>

Дългово финансиране²: Предприятие взема назаем пари, за да финансира оборотни нужди или закупуване на дълготрайни активи срещу залог, облигации или друг договор с индивидуален или институционален инвеститор. В замяна кредиторът очаква връщане на главницата и лихва като възнаграждение за риска.

Видове	Преимущества	Недостатъци
Обезпечен банков заем	Лесно се получава, ако има подходящ залог Фирмата запазва собствеността върху активите си и цялата печалба от начинанието Атрактивно, когато рискът от неуспех се оценява като (много) малък	Ако няма подходящ залог, няма практическа реализация Има риск от загуба на активи Често има скрити разходи, които увеличават цената на парите Банките не споделят никакъв финансов риск от начинанието
Семейство и приятели (необезпечен дълг)	Атрактивно, когато рискът от неуспех се оценява като (много) малък Налага се да имаш богати роднини и приятели	Не е приложимо за големи суми Роднителите и приятелите е вероятно да се почувстват под натиск и това да повлияе на отношенията
Микро заеми на базата на търговска фактура	Лесно обезпечават оборотен капитал Дългогодишните банкови клиенти е вероятно да ползват преференциални лихви	Ако се получи натрупване на взимания, фирмата може да изпита трудности Някои търговски маржове трудно поемат разходите по лихви
Лизинг	Намалява инвестиционните разходи Има многообразие от продукти Може да се ползва за подобряване на финансовите коефициенти	Общите разходи са значително по-големи, отколкото при обичайна покупка
Crowdfunding	Лесно достига до инвеститори, особено за малки индивидуални суми Изисква професионална подготовка, за да осигури цялата необходима сума	Концепцията ограничава броя на потенциалните инвеститори Изисква мощно послание
Облигации	Лесно постига финансиране, ако има активи Постига по-ниска лихва от банковите	Удължава финансовия цикъл Необходима е голяма сума, за да се постигне ниска лихва

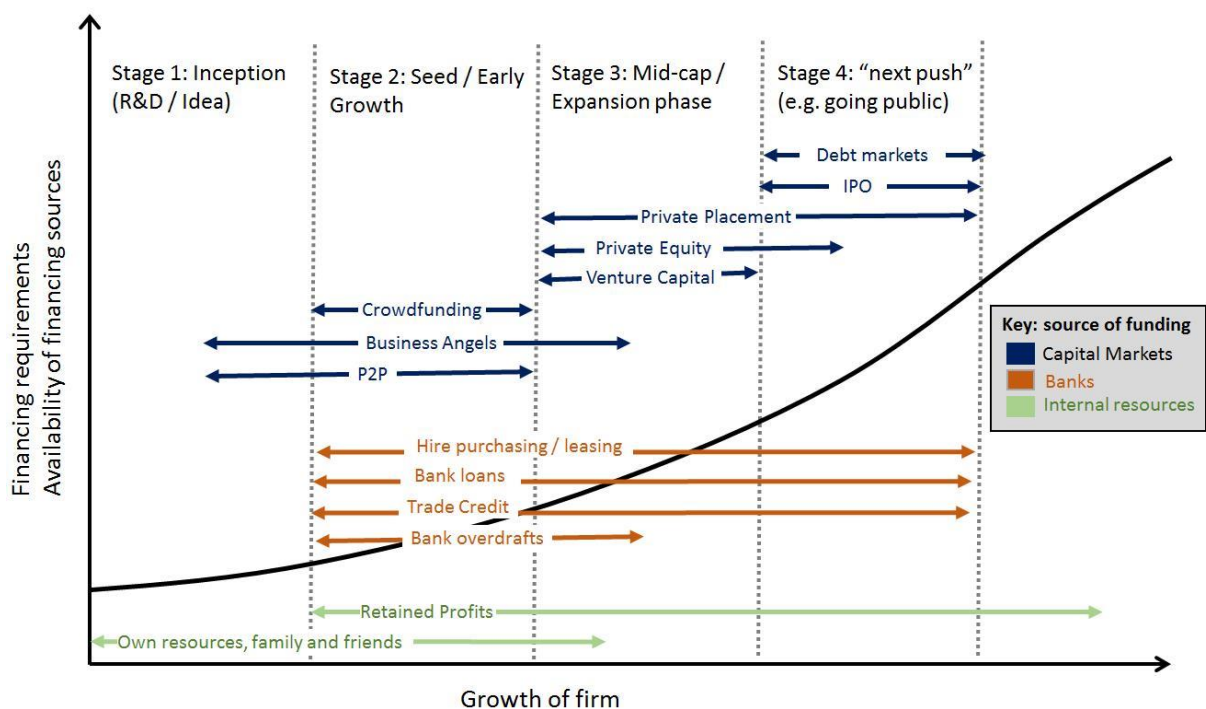
Дялово финансиране: Продажба на дялове или акции от предприятието. Собствениците на предприятието се лишават от част от дяловете си срещу финансиране на дейността. Диапазонът може да бъде много широк – от няколко хиляди до милиарди долари.

Видове	Преимущества	Недостатъци
Собствен ресурс / вътрешно финансиране	Добър източник за фирми с достатъчно печалба. Заделени от собствениците средства влизат като свеж капитал.	Ако начинанието пропадне, фалира не само предприятието, но и някои собственици
Семейство и приятели	Атрактивен вариант, ако имате богати роднини и приятели	Не е приложимо за значителни суми. Може значително да влошите отношенията си с тях.
Стратегически (корпоративен) инвеститор	Идва с ноу-хау, пазари, IPR. Може рязко да увеличите продажбите си, да намалите разходите си, да	Твърде често големите фирми имат сложни и бавни процеси. Това може да забави новите ви разработки или затрудни работа на нови пазари.

² изт.: www.Investopedia.com

	развиете нови продукти и да намалите Time to Market.	Възможно е да загубите контрол върху предприятието. Поделя се IPR. Сложен договор.
Бизнес ангел (БА)	Идва с ноу-хау и пари. Счита се, че този тип финансиране е подходящ за ранен стадий на бизнеса, затова опитът и контактите на БА са допълнително преимущество. БА може да доведе и други инвеститори или стратегически партньор.	Възможно е отнеме много време, докато намерите БА. БА инвестира при добър шанс за висока печалба. На определен етап може да имате различни виждания с БА относно развитието на бизнеса.
Рисков капитал	Оптимален източник на финансиране за средни инвестиции >€ 500к Лесно набиране за перспективни фирми Помощ от инвеститора Поделен финансов риск	VCs търсят фирми в ранен стадий на развитие. Изисква се задълбочен 'due diligence'. VCs опитни в максимална валоризация на инвестицията си. Някои VCs имат тесен бизнес фокус и стратегия за ранен изход.
Корпоративен инвеститор	Възможно е да има данъчни съображения Осигурява развитие, ноу-хау, пазари Добавя надеждност към начинанието ни	Привличането на такъв инвеститор е много времеемко (обикновено процесът тече в обратна посока). Поставя категорични условия за посоката на развитие. Може да се наложи реструктуриране.
IPO	За фирми с доказуеми перспективи за растеж Голяма роля на IPR Допринася за надеждността Акциите се търгуват свободно	Изисква съществени усилия и разходи Потенциална опасност от загуба на контрол Разкрива се информация, от която могат да се възползват конкурентите
P2P platforms	Лекота за боравене Възможност лесно да се намери инвеститор	Изисква подготовка Изисква мощно послание Предварително не е известен потенциалът

Кои форми за финансиране са подходящи за съответната фаза?



Що е то „Бизнес ангел“?

Собствени пари	+
По-малко формалности	+
Не се налага да се защитават решения	+
Може да приеме по-голям риск	+
Имат специфичен капацитет и инвестират в сфери, които познават	+/-
Търсят ползи и от данъчни инициативи, субсидии и т.н.	+/-
Ограничения в обема финансиране, ако се наложи да се търси допълнително финансиране, може да не предостави	-
Налични са неголеми суми	-
Може да е много трудно да се намери	-

Рисков капитал

Има по-големи суми	+
Оказва по-широка подкрепа (преструктуриране, пазари, IPR)	+
Подходящ за увеличаване на стойността на бизнеса	+
Имат общ мениджърски капацитет	+/-
По-малко се интересува от данъчни инициативи, субсидии и т.н.	+/-
Винаги търси инструменти за намаляване на риска	-
Чужди пари	-
Много формални договори	-
Влизат в ролята на контролори	-

Crowdfunding

Peer-to-peer lending (crowdlending)

- Алтернатива на банков заем
- Предлагащите финансиране посочват желана лихва (по принцип или за конкретен проект). Търсецът избира сред най-благоприятните условия.
- За всеки конкретен случай управляващите платформата извършват due diligence, т.к. платформата е длъжна да защитава и двете страни

Equity crowdfunding

- Продажба на дялове, т.е. подобно на BA and VCs
- Инвеститорите са много и не участват в управлението. Често са бъдещи клиенти.

Reward-based crowdfunding

- Предоставяне на средства срещу бъдещи нефинансови облаги.
- Авансово заплащане на стоки или услуги.

Crowdfunding:

- [Crowdcube](#) – UK
- [OurCrowd](#) – Israel
- [Ulule](#) – France
- [FundedByMe](#) – Sweden
- [MyMicroInvest](#) – Belgium
- [Symbid](#) – The Netherland
- [Goteo](#) – Spain
- [Boomerang](#) – Denmark
- [Kickstarter](#) – Italy
- [Comanisto](#) – Germany
- [Invesdor](#) – Finland
- [Euvo](#) - Estonia

3F - Family, Friends, Fools

Нисък до среден риск: малка до умерена вероятност от неуспех срещу скромна възвращаемост при успех						
Търсен обем финансиране						
Малки суми						
Големите суми						
Категория		Дялово	Дългово	Публично	Дялово	Дългово
<0,1 m €	μ	3F	3F, банка, crowdfunding	ERDF	-	-
0,1-4 m €	S	3F	3F, банка, crowdfunding	ERDF	-	-
4-20 m €	M	Стратегически инвеститор	Банка	ERDF	VCs	Банка
>20 m €	L	Стратегически инвеститор	Банка	ERDF	VCs	Банка, облигации

Среден до висок риск: висока до умерена вероятност от неуспех срещу висока възвращаемост при успех						
Търсен обем финансиране						
Малки суми						
Големите суми						
Категория		Дялово	Дългово	Публично	Дялово	Дългово
<0,1 m €	μ	3F, P2P platforms	Crowdfunding	SMEI, ERDF	Business angels, P2P platforms	-
0,1-4 m €	S	3F	Crowdfunding	SMEI, ERDF	Business angels	-
4-20 m €	M	VCs	-	SMEI, ERDF	VCs	-
>20 m €	L	VCs	Облигации	SMEI, ERDF	Growth capital, IPO	Облигации

[Финансови посредници в България - дългово и дялово финансиране](#)

[Планът "Юнкер" – Инвестиционен план за Европа](#)

Грантово финансиране:

- [Структурни фондове](#)
- [The EEA and Norway Grants](#)
- [Multiannual Financial Framework](#)
- [Horizon 2020](#) – 80 млрд. евро до 2020 г. изследвания и иновации, вкл. еко иновации. [Уебсайт на МОН](#)
- [COSME](#) – 2,3 млрд. евро достъп до финансиране и до пазари
- [LIFE](#) – 3,4 млрд. евро цели за еко иновации
- [Erasmus+](#)

- [SME Instrument](#)
- [Fast Track to Innovation Pilot](#)
- [Eurostars EUREKA](#)
- [Promotion of EU farm products](#) – навлизане на пазари на трети страни, стандарти, безопасност (изтекли обяви)
- [Consumer Programme 2014-2020](#), 188 млн. евро. Дейности в защита на потребителите на националния пазар и при трансгранични продажби.
- [SME Internationalization portal](#)
- [Програма за финансиране на бизнес, поддържащ биоразнообразието](#) (изтекли обяви)
- [3rd Health Programme](#) – 449 млн. евро. Политики за превенция и здравеопазване, лечение
- [DG Growth](#) - Програми по страни
- [DG Growth](#)
- [European Regional Development Fund](#)
- [European Agriculture Fund for Rural Development](#)

Програми за държавни институции

- Rights, Equality and Citizenship Programme
- Asylum, Migration and Integration Fund
- Internal Security Fund - Police
- Internal Security Fund - Borders
- Justice programme
- Research Fund for Coal and Steel

Помощ?

[European Commission](#)

[Министерство на образованието и науката](#)

[Национално контактено лице \(National Contact Point\)](#)

[Enterprise Europe Network](#)

Тренинги: [EU budget and funding for regions and cities](#)

Автор:

Веселин Илиев - главен Директор „Международно икономическо сътрудничество“, БСК
тел: 02 932 0954; факс: 02 987 2604, ierc@bia-bg.com, www.ierc.bia-bg.com