ФОНД „УБЕЖИЩЕ, МИГРАЦИЯ И ИНТЕГРАЦИЯ“

обучение в тематичен практически семинар на тема „Финансово управление на микро-предприятие“

Дата и място на провеждане: *24 - 25 август 2021 г.*, гр. Поморие, Република България

Реализиран в рамките на проект № BG65AMNP001-2.005-0002 „*Заедно в борбата срещу предразсъдъците и стереотипите - заетост и предприемачество на ГТД*“, Дейност 4, Под-дейност 4.2., финансиран съгласно договореностите между ФОНДАЦИЯ „ПРОДЖЕКТА“, в качеството на Бенефициент и ДИРЕКЦИЯ „МЕЖДУНАРОДНИ ПРОЕКТИ” - МИНИСТЕРСТВО НА ВЪТРЕШНИТЕ РАБОТИ, в качеството на Отговорен орган по Договор за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ №: 812108-27 от 27.05.2019 г. по Фонд „Убежище, миграция и интеграция“ 2014-2020 г., съфинансиран от Европейския съюз.

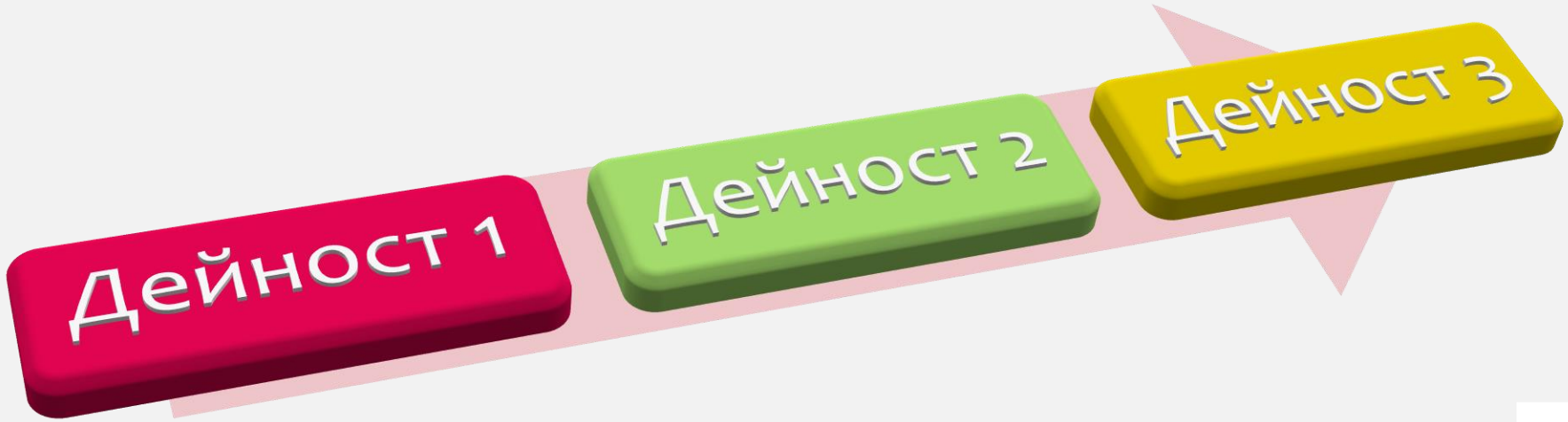
Този документ е създаден с финансовата подкрепа на Фонд „Убежище, миграция и интеграция“, съфинансиран от Европейския съюз. Цялата отговорност за съдържанието на документа се носи от Фондация „Проджекта“ и при никакви обстоятелства не може да се приема, че този документ отразява официалното становище на Европейския съюз и Отговорния орган.



Финансово управление на микро-предприятие

1. Същност и съдържание на финансирането като процес в предприятието:

Финансирането е съвкупност от дейности, свързани с набавянето на финансови ресурси, необходими за стартиране, функциониране, развитие и растеж на предприятието.



1. Същност и съдържание на процесите в предприятието:

Принципи

- Разходът на капитал да съответства на потребностите от финанси при нормална производствена дейност на предприятието.
- Структурата на капитала трябва да бъде оптимална, т.е. среднопретеглената цена на капитала да е най-ниска.

1. Същност и съдържание на процесите в предприятието:

Принципи

- Направленията на използване на собствените средства трябва да са съобразени със скоростта на оборота на активите, които се финансират.
- Осигуряване на средства за плащанията на падежа и погасяване на главницата, или материални гаранции в такива размери, че при неизпълнение на кредитния договор предприятието да не фалира.

2. Видове финансиране на предприятието:

- срок, за който да привлечете финансови ресурси:
  - краткосрочно финансиране;
  - дългосрочно финансиране.
- характер на капитала, който се създава чрез финансирането:
  - собствено финансиране;
  - чуждо финансиране.

2. Видове финансиране на предприятието

- източници на финансови ресурси:
  - външно финансиране;
  - вътрешно финансиране.

3. Източници на краткосрочно финансиране на предприятието

- Краткосрочен кредит - трябва да се погаси в срок до една година, считано от датата на получаването му:
  - банков кредит;
  - междуфирмен кредит;
  - облигационен кредит.

3. Източници на краткосрочно финансиране на предприятието

- Краткосрочна задлъжнялост - задължения към доставчици, към персонала, към бюджета, към социалното осигуряване и др. Подобни със срок до една година.

4. Източници на дългосрочни финансиране на предприятието

- Собствен капитал – парични средства, набирани от собтсвениците на предприятието:
  - акционерен капитал;
  - дружествен капитал;
  - дялова вноска (кооперативен капитал).

4. Източници на дългосрочни финансиране на предприятието

- Резерви и неразпределена печалба – парични средства, гарантиращи изпълнението на задълженията:
  - 10% при АД;
  - 20% при кооперативни дружества.

4. Източници на дългосрочни финансиране на предприятието

- Амортизационни отчисления – стойностен израз на изхабяването на материалните и нематериални дълготрайни активи на предприятието.

4. Източници на дългосрочни финансиране на предприятието

- Чуждо финансиране – заемите, които имат срок на погасяване, надхвърлящ една година:

  - дългосрочен кредит;
  - облигационен заем.

4. Източници на дългосрочни финансиране на предприятието

- Други форми:
  - лизинг - вид наемно отношение (финансов и оперативен);
  - програми по структурните и кохезионните фондове на ЕС.

5. Цена на финансиране на предприятието

- **Цена на финансирането –** разходите, които предприятието трябва да направи (или прави) за набавянето на всеки 100 лв. финансов ресурс:

$$\overline{P} = \sum_{i=1}^{n} P_i . d_i$$

6. Финансова структура на предприятието

- **Финансова структура** – съвкупност от относителни дялове, характеризиращи относителното участие на всеки източник на финансиране в общото финансиране:

$$d_i = \frac{K_i}{\sum_{i=1}^{n} K_i}.100$$

6. Финансова структура на предприятието

- **Капиталова структура** – съвкупност от относителни дялове, характеризиращи относителното участие на дългосрочните източници на финансиране в общото дългосрочно финансиране:

$$ОДК = СК + ДЗ$$

$$d_1 = \frac{СК}{ОДК} * 100$$

$$d_2 = \frac{ДЗ}{ОДК} * 100$$

6. Финансова структура на предприятието

- **Финансов лийвъридж (финансов лост)** - отношение между дългосрочния заемен капитал и собствения капитал.

Европейско финансиране за моят предприемачески проект

Цели на секцията

- Финансиране на фирмата – видове източници на финансов ресурс, от които могат да се възползват МСП;
- Изграждане на компетентна представа за проектното (европейското) финансиране;
- Информационни източници.

ВИДОВЕ ЕВОПЕЙСКО ФИНАНСИРАНЕ

- Програмите – основен инструмент за реализирането на европейските политики в различните сфери.
- Централизирани програми – Еразъм+, Хоризонт 2020, Европа за гражданите, Креативна европа, COSME, Justice, Херкулес, LIFE+, други.
- **Децентрализирани програми** – ЕСИФ, Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони (ЕЗФРСР), Европейския фонд за морско дело и рибарство, ИПП, други инструменти за териториално сътрудничество.
- Устройство на програмите – КН, УО/ДОО, МЗ. Програмен процес (ex ante, ex post оценки, анализи).

ЕСИФ в България – eufunds.bg

- Оперативна програма „Добро управление”.
- Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси”.
- Оперативна програма „Региони в растеж“.
- Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“.
- Оперативна програма „Инициатива за МСП” 2014-2020.
- Оперативна програма „Транспорт и транспортна инфраструктура”.
- Оперативна програма „Наука и образование за интелигентен растеж“.
- Програмата за морско дело и рибарство 2014-2020.
- Програма за развитие на селските райони 2014-2020.
- Програми по европейско териториално сътрудничество 2014-2020.
- Финансов механизъм на ЕИП и Норвежки ФМ.
- Българо-швейцарска програма.

ПРОЕКТЕН ЦИКЪЛ

I. КАНДИДАТСТВАНЕ

- Процедури с конкурентен подбор, с 1 или повече крайни срока. Преценка на допустимостта.
- Системни проекти – процедури с конкретен бенефициент.
- Интегрирани проекти – проекти, ползващи финансиране от различни процедури / инструменти / фондове.

II. ОЦЕНКА НА ПРОЕКТНИТЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- Административна оценка – проверка за наличие и достоверност на представените административни документи (напр. актуално състояние, свидетелство за съдимост, др.).
- Оценка на допустимостта – проверка за съответствие с критериите на процедурата (напр. КИД, реализиран оборот, др.).
- Техническа оценка – качествена оценка на проектното предложение.

ПРОЕКТЕН ЦИКЪЛ

III. ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ПРОЕКТА

- Управление на проекта – Ръководител, Счетоводител, Координатор, Технически сътрудник.
- Процедури за избор на изпълнител - ПМС118 – прагове, публична покана vs директно възлагане / ЗОП – АОП. Финансови корекции.
- Плащания – авансово, междинни, окончателно. %-тни разпределения; з. заповед / банкова гаранция.
- Приложим режим на държавни помощи – de minimis (Регламент (ЕС) № 1407/2013), регионална инвестиционна помощ (Регламент (ЕС) № 651/2014). Регистър на получените помощи.
- Информация и публичност – задължителни елементи, цветова гама, текстове, освобождаване от отговорност, санкции-финансови корекции.

IV. ПРИКЛЮЧВАНЕ НА ПРОЕКТА

- Технически и финансови отчети – проверка на (количествено измерване) постигнатите индикатори (задължителни за процедурата / определени от Кандидата).
- Проверки на място – междинни / окончателна проверки от представители на УО / МЗ на програмата за наблюдение и мониторинг на изпълнението / резултатите от проекта.
- Задължения и последващ мониторинг – запазване на активи / работни места / друго. Проверки от ОЛАФ, Национален фонд, ЕК, АФКОС, други.

ИНФОРМАЦИОННИ СИСТЕМИ

1. **ИСУН - ИНФОРМАЦИОННА СИСТЕМА ЗА УПРАВЛЕНИЕ И НАБЛЮДЕНИЕ НА СТРУКТУРНИТЕ ИНСТРУМЕНТИ НА ЕС В БЪЛГАРИЯ - http://umispublic.government.bg/**

- Информация за всички бенефициенти по ОП за период 2007-2013.
- Не включва ПРСР, ОП за развитието на сектор "Рибарство" 2007 – 2013 г.
- Има налична информация за период 2014-2020.

2. **ИСУН 2020 - ИНФОРМАЦИОННА СИСТЕМА ЗА УПРАВЛЕНИЕ И НАБЛЮДЕНИЕ НА СРЕДСТВАТА ОТ ЕС В БЪЛГАРИЯ 2020 - https://eumis2020.government.bg/**

- Електронно подаване на проектни предложения.
- Най-актуална информация за отворени процедури за финансиране.
- Управление на финансирани проекти.

Финансови инструменти

СИС КРЕДИТ

Летящ старт | КОСМЕ+ | Фирми в затруднение

В ПОДКРЕПА НА СТАРТИРАЩИТЕ КОМПАНИИ В БЪЛГАРИЯ

Част от финансирането е предоставено със средства по Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси 2014-2020“, съфинансирана от ЕСФ.

ФОНД НА ФОНДОВЕТЕ
ФОНД МЕНИДЖЪР НА ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ В БЪЛГАРИЯ

ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
ЕВРОПЕЙСКИ СОЦИАЛЕН ФОНД

ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ

микрофонд



%

ОБОРОТЕН КРЕДИТ ЗА СТАРТИРАЩ БИЗНЕС

КАНДИДАТСТВАЙ ОНЛАЙН

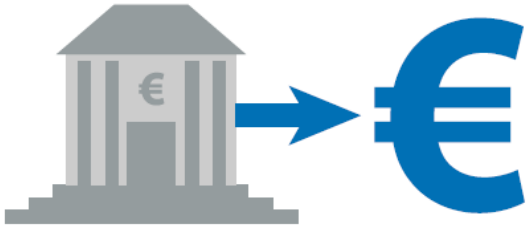
Колективно финансиране

Crowdfunding

Какво представлява колективното финансиране?

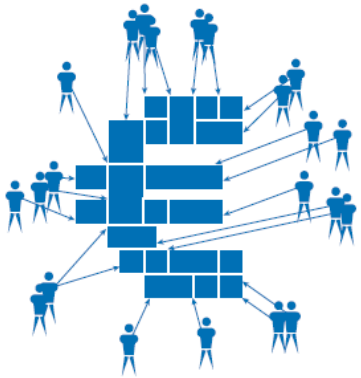
- Колективното финансиране е **начин за набиране на средства за финансиране на проекти и предприятия.** То позволява на набиращите средства лица да набират пари от голям брой хора чрез онлайн платформи.
- Колективното финансиране **най-често се използва от стартиращи или разрастващи се предприятия** като начин за **достъп до алтернативни средства**. Това е иновативен начин за осигуряване на финансиране за нови проекти, предприятия или идеи.
- Освен това то може да представлява **начин за изграждане на общност** около Вашето предложение. Чрез използване на силата на онлайн общността Вие също така можете да получите полезни сведения за пазара и достъп до нови клиенти.

Традиционно финансиране



Големи суми от един или малко на брой източници

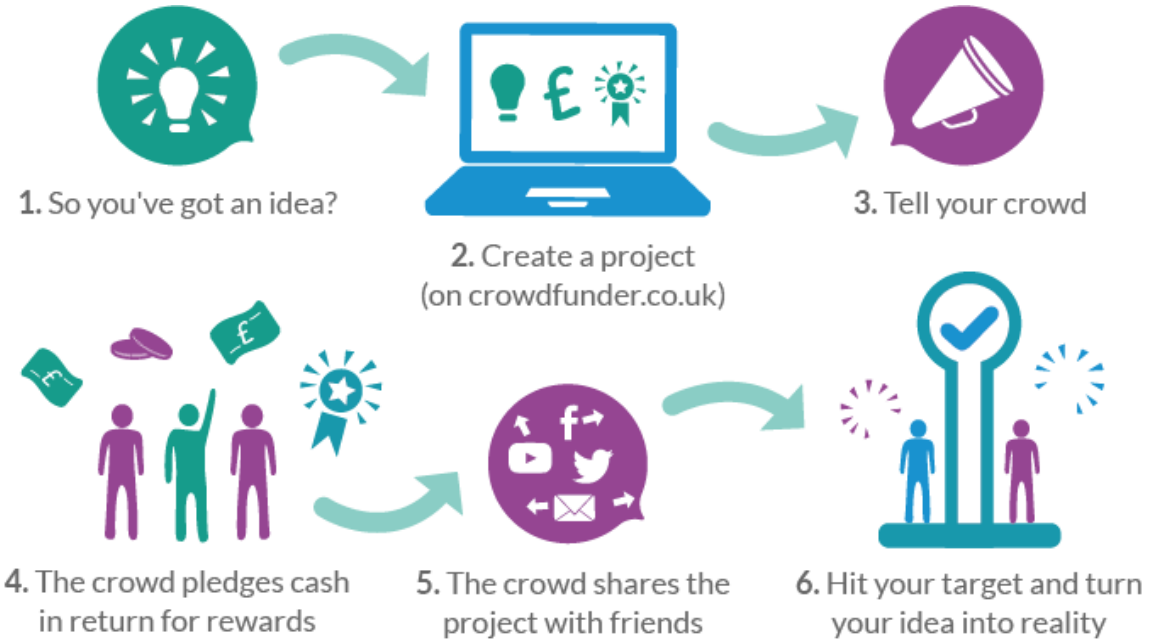
Колективно финансиране



Множество малки суми от голяма група лица

Как функционира колективното финансиране?

- Платформите за колективно финансиране представляват уебсайтове, които дават възможност за **контакт между набиращите средства** лица **и множеството от поддръжници.** Чрез платформата за колективно финансиране могат да се поемат финансови ангажименти и да се събират предоставените финансови средства.
- Набиращите средства лица обикновено трябва да заплащат **такса на платформите** за колективно финансиране, **ако кампанията по набиране на средства е била успешна.** На свой ред от платформите за колективно финансиране се очаква да предлагат сигурни и лесни за ползване услуги.
- Много платформи работят по финансов **модел** от типа „**всичко или нищо**“. Това означава, че ако постигнете целта си, получавате парите, а ако не я постигнете, всички си получават парите обратно — без да изпитват лоши чувства и без финансови загуби.



Основни видове колективно финансиране

- **Колективно финансиране чрез предоставяне на компенсации** INDIEGOGO
  - Спонсорите предоставят средства за проект или бизнес, като в замяна на своя принос очакват да получат **нефинансова компенсация** на по-късен етап, например **стоки** или **услуги**.
- **Колективно финансиране чрез дарения** gofundme
  - Спонсорите предоставят малки суми за постигане на крайната цел за по-голяма финансова сума на конкретен **благотворителен проект**, като в замяна не получават финансова или материална изгода от това.
- **Колективно финансиране с дялов капитал** crowdcube
  - Продажба на дялове от бизнеса на редица инвеститори срещу инвестиции. Идеята е подобна на начина, по който се купуват или продават обикновени акции на фондова борса, или на рисковия капитал.
- **Партньорско кредитиране** klear
  - Спонсорите заемат пари на съответното дружество с уговорката, че парите ще бъдат изплатени обратно с лихва. Този вид е много сходен с традиционния банков заем с изключение на това, че се заема от множество инвеститори.

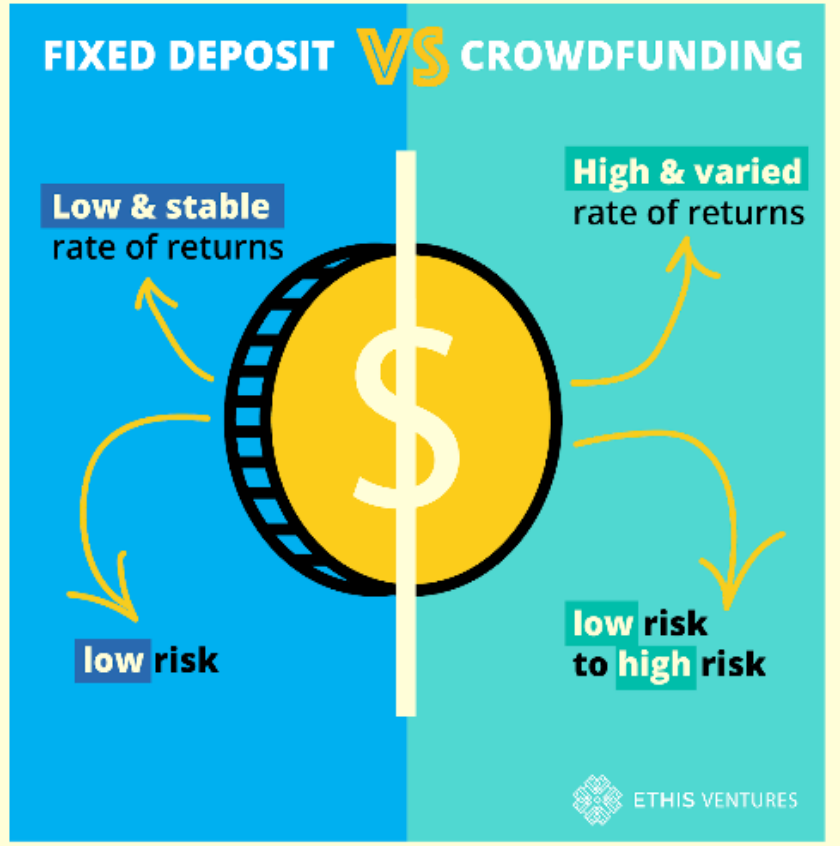
Нефинансови изгоди от колективното финансиране



- **Доказване на концепция и потвърждение**: колективното финансиране Ви осигурява проверка в реални условия; можете да видите дали други хора вярват във Вашия проект или концепция. Ако желаят да допринесат за него, това е убедително потвърждение, че Вашият пазар одобрява идеята.
- **Помощ чрез други форми на финансиране**: една успешна кампания може не само да представлява доказателство за Вашата концепция, но и да подчертае, че съществува пазар за Вашия бизнес, в който хората имат доверие. Това е изключително полезно, когато се търси допълнително финансиране от други видове финансови източници, например банки, рисков капитал, т.нар. „инвеститори ангели“, тъй като могат да счетат Вашата идея за не толкова рискова или пък да получите по-изгодни условия.
- **Достъп до множество лица**: обръщате се към огромна аудитория от отделни лица, някои от които могат да разполагат с ценни експертни знания и опит. Колективното финансиране като цяло Ви позволява да общувате с тях по нов начин, който Ви осигурява ценна обратна информация, без да правите разходи.
- **Силен маркетингов инструмент**: колективното финансиране с дялов капитал и колективното финансиране чрез предоставяне на компенсации може да представлява ефективен начин за представяне на нов продукт, ново дружество или разрастване на предприятие чрез директно насочване към хора, които могат да бъдат евентуални клиенти. Можете да породите очакване и интерес дори преди продуктът да бъде произведен.

Какви са рисковете?

- **Няма гаранция, че ще постигнете целта си:** Както и при други бизнес начинания, съществува риск от неуспех. Ако не успеете да наберете набелязаната сума за финансиране, събраните средства по време на Вашата кампания ще трябва да бъдат върнати на инвеститорите.
- **Вашата интелектуална собственост става публична:** Вашите идеи са представени онлайн и много хора могат да се запознаят с тях, поради което съществува риск някой да копира Вашето предложение.
- **Вреди за репутацията:** Пазарът вече е доста конкурентен и вероятно има инвеститори, които проучват Вашето предложение. Евентуална небрежност, грешки или неподготвеност ще се отрази отрицателно на Вас и Вашия проект или бизнес.
- **Подценяване на разходите:** Хората често подценяват въпроса за това колко време и ресурси отнема колективното финансиране. Някои форми на колективно финансиране могат да доведат до допълнителни разходи. Например при колективното финансиране с дялов капитал административните разходи могат да се увеличат с всяко емитиране на акции. Възможно е да не разполагате с достатъчен капацитет, за да работите с нови инвеститори, да предоставяте текуща информация за проекта или да се занимавате с правата на акционерите.





Различните видове

Платформи за колективно финансиране

Колективно финансиране с дялов капитал

Ключови характеристики

- Ще трябва да определите условията и да изберете **каква част желаете да продадете, цената и как ще бъдат компенсирани инвеститорите**.
- Могат да инвестират много хора, така че може да имате **множество малки съсобственици вместо малко на брой големи инвеститори**. Обикновено това е свързано с **по-малко разходи отколкото регистрирането на капиталовия пазар**.
- Трябва **да покажете, че Вашият бизнес е готов за инвестиции, във връзка с което трябва да изготвите бизнес план и финансови прогнози**. Освен това трябва да разполагате с **добра комуникационна стратегия**, така че най-важната информация за Вашия проект да бъде достъпна и лесно разбираема за потенциалните инвеститори.
- Платформата обикновено извършва ограничена надлежна проверка **и инвеститорът може да разполага с възможност да поиска повече информация**, като Вие трябва да сте подготвени да предоставите тази информация, дори ако това е свързано с допълнителни разходи от Ваша страна.
- **Правата на инвеститорите могат да бъдат различни**. При все това обикновено акционерите разполагат с право на глас по ключови за управлението на бизнеса въпроси, емитиране на нови акции и др. Следва да обмислите каква част от правата за контрол върху бизнеса си сте готови да отстъпите на външни акционери.

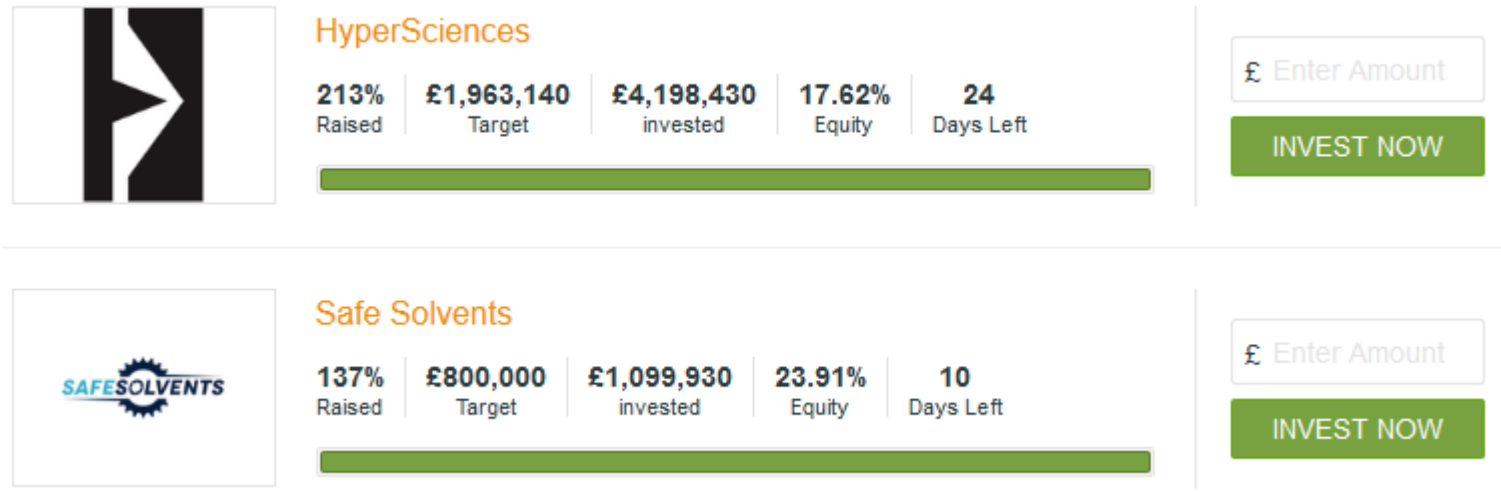
crowdcube

INDIEGOGO for Entrepreneurs

Примери

Колективно финансиране с дялов капитал – зелени проекти

- **Платформи**
  - https://www.seedinvest.com/
  - https://www.crowdcube.com
  - https://www.indiegogo.com/



Колективно финансиране чрез предоставяне на компенсации

Ключови характеристики

- Предоставените средства не трябва да се връщат; просто **осигурявате обещаната услуга или стока.**
- Поръчките се осигуряват преди пускането на нов продукт и кампанията за колективно финансиране Ви позволява да изградите **клиентска база едновременно с набирането на средства.**
- Длъжни сте да спазвате обещанията си в съответствие с определения **график.**
- Това е популярен вариант за нови предприятия и предприемачи, тъй като осигурява начин за финансиране на стартирането на нови дружества или пускането на нови продукти.
- Този вариант е особено подходящ за продукти и услуги, които са иновативни или привличат в голяма степен вниманието на потребителите.
- Сложните концепции или продукти не са толкова подходящи за колективното финансиране чрез предоставяне на компенсации.

KICKSTARTER

Примери

Колективно финансиране чрез предоставяне на компенсации – зелени проекти







KOKOON




ENERTOR
COMFORT
COMFORT
ENERTOR
COMFORT
PERFORMANCE
FULL INSOLES
ENERTOR
POWERED BY

Създаване на кампания

Съвети / структура

Създайте си „тълпа“

- Като цяло, без значение каква платформа искате да използвате, ще трябва първо да започнете с тълпата;
- **Първо давате** на тълпата, преди да ги помолите за нещо обратно;
- Намиране и изграждане на фен база от последователи:
  Онлайн - социални мрежи (тривиални - Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn); Pinterest, блогове, онлайн кафенета (meetup.com); уебинари;
- **Физически** - мрежови събития, лекции, фестивали, конференции; брошури и други “не-цифрови” начини за разпространение на информация за вашата кампания;
- Изборът на подходяща ниша - трябва да им предложите нещо, за което са страстни и интересуващи се;
- Изберете в зависимост от интереса на аудиторията - напр. комикси, филми, анимация, природа и т.н.

Създайте си „тълпа“

- Тълпата е почти всичко за вас.
- Успехът на проекта ви зависи от тълпата ви.
- Тази тълпа е изградена върху вашата репутация и интереси. Частната тълпа на всеки човек обикновено се състои от семейство и приятели. Въпреки това, вашата частна тълпа достига до области, в които не сте толкова известни, но вашата репутация се простира до тези области.
- Когато търсиш тълпа за финансиране, почти никога нямаш проблем с финансирането. Парите винаги са по-лесни за намиране от тълпата. Съществото е изграждането на тълпа, преди да се поиска финансиране.
- **Първо дайте на тълпата, преди да ги помолите за нещо обратно.**
- Най-важното нещо за приспособяването на вашия проект / идея за краудфандинг е, че трябва да го направите с вашата общност, с вашата тълпа, което означава, че трябва да им предложите нещо. Хората дават пари на хората, които познават и имат доверие - това е основният принцип.

Създаване на кампания

- Създаване на основна информация за проекта;
- Продължителност на проекта и цели за финансиране;
- Създаване на нива на подкрепа;
- Стратегии за награди, които подтикват поддръжниците;
- Интро видео;
- Текст и графики, финансова прогноза;
- Представяне на поддръжниците;
- Предварителен преглед на кампанията;
- Изпращане на кампания;
- Управление на кампанията.

Crowdfunding платформи

- https://www.invesdor.com/en/pitches
- https://www.fundingcircle.com/uk/how-it-works/
- https://www.ulule.com/
- https://onepercentclub.com/en/
- https://www.verkami.com/#
- http://www.crowdculture.se/
- https://www.leihdeinerstadtgeld.de/
- https://www.zopa.com/
- https://www.symbid.com/
- https://www.sociosinversores.com/
- https://www.bountysource.com/
- https://www.wiseed.com/en
- https://www.symbid.com/pages/how_it_works
- https://www.seedrs.com/invest
- https://www.mymicroinvest.com/en/about
- https://angel.co/syndicates
- https://www.seedmatch.de/
- https://www.crowdcube.com/