

МОДУЛ 8 – ИНСТРУМЕНТИ ЗА ФИНАНСИРАНЕ НА СТАРТИРАЩ БИЗНЕС

Един от най-важните елементи при стартирането на твоя бизнес е осигуряването на данъчен финансов ресурс за неговото начало и успешно развитие. Следва да имаш предвид, че ще са ти необходими авансови средства за период от поне 3 до 6 месеца след началото на дейността, като през това време основно ще инвестираш в бизнеса, а печалбите от него може да се очакват едва към края на първата година.

Заем

МЗР

1. БАНКОВА СИСТЕМА

Много малко банки финансират новостартиращ бизнес поради многото рискове, които съществуват за обратното изплащане на средствата. При липса на кредитна история на фирмата, следва да обмислиш възможността да го вземеш като физическо лице или да ипотекираш имот.



В зависимост от естеството на бизнеса ти, може да потърсиш дългосрочен кредит за закупуване на машини или оборудване, напр. за период от 3 до 5 години, който да се изплаща на равни или намаляващи вноски.

Друг вид кредит, който може да потърсиш от банката, ако се занимаваш с търговия на едро и на дребно, е кредит за покриване на ДДС. В случай, че участваш в обществени поръчки или така се изисква от твоите клиенти, можеш да потърсиш издаването на банкова гаранция за определена сума, която се иска като обезпечение за договор, който предстои да сключиш.

При стартирането на разговори с различни банки е добре да разбереш и дали част от обезпечението по заема, който търсиш, не може да бъде покрито от Националния гаранционен фонд към Българската банка за развитие или от други подобни гаранционни схеми.

Част от българските банки разполагат с финансов ресурс, предоставен или гарантиран по инициативата на Европейския съюз JEREMIE, благодарение на който предоставените заеми са с облекчени условия за обезпечение и с по-ниски лихви и такси.

Част от активите може да използваш чрез лизинг. Бива два вида:

- оперативен- форма на договор за финансиране, при който срещу заплащане на месечни наемни вноски се използва даден актив за определен срок, след изтичане на срока, активът може да бъде върнат заменен с нов и т.н.
- финансов – собственик на съответните активи е лизингодателят, а като обезпечение по сделката служи съответния актив. За срока на лизинга лизингополучателят ползва изделието, а финансовият риск се поема от лизингодателя. В края на договора, след изплащането на всички лизингови вноски, клиентът автоматично става собственик на вещта.

2. ЕВРОПЕЙСКИ ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ

След приемане на България в Европейския съюз, страната ни има достъп до финансиране по голям брой програми с европейски ресурс. Три от тях дават възможности за предоставяне на директна финансова помощ на бизнеса ти:

- Оперативна програма „Конкурентноспособност”- за закупуване на машини и оборудване, за инвестиции в дълготрайни нематериални активи, за подобряване на енергийната ефективност на производството, за въвеждане на иновации в предприятията и т.н.;

- Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“- за обучение и професионално развитие на персонала на предприятието, за подобряване на условията на труд, за осигуряване на субсидирана заетост;
- Програма за развитие на селските райони- за създаване на нови микро- фирми в селските райони, за закупуване на селскостопански машини и оборудване, за създаване на стопанства на млади фермери, за създаването на предприятия в хранително- преработвателната и горската промишленост и Т.Н.

Освен това, фирмата ти има достъп до обществени поръчки с европейско финансиране, които се обявяват от различни публични бенефициенти по програмите.

През програмен период – 1 януари 2014г. до 31 декември 2020г. ще се запазят възможностите за финансиране на бизнеса и по новите програми:

- Оперативна програма „Иновации и конкурентноспособност“;
- Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“;
- Оперативна програма „Наука и образование за интелигентен растеж“;
- Програма за развитие на селските райони.

3. НАЦИОНАЛНИ ПРОГРАМИ ЗА СТИМУЛИРАНЕ НА БИЗНЕСА

Някои национални закони дават преференции за развитието на бизнеса, като:

- субсидирани програми и мерки за насърчаване на заетостта се финансират от държавния бюджет на база на Закона за насърчаване на заетостта;
- Закона за насърчаване на инвестициите дава преференции при извършването на инвестиции в определени сектори и региони в страната;
- Закона за корпоративното подоходно облагане предоставя данъчни облекчения при наемане на безработни лица.

4. ИНКУБАТОРИ И БИЗНЕС АНГЕЛИ

4.1. БИЗНЕС ИНКУБАТОР- организирано бизнес пространство, в което се предоставят субсидирани услуги на фирмите от управленския му екип с цел подпомагане на дейността на предприемачите. Основната цел е да генерира успешни фирми, които при напускане на сградата на инкубатора да бъдат финансово независими и стабилни. Фирмите, които излизат от инкубаторите имат много по-голям шанс да оцелеят и да постигнат растеж на свободния пазар.

Инкубаторите предоставят на клиентите си достъп до подходящи помещения под наем на цени, по-ниски от пазарните и др. Ползите от бизнес инкубаторите са многобройни. В частност:

- насърчава бързото развитие и предоставя по-добри шансове за оцеляване на новосъздадените фирми;
- помага да се идентифицират инвестиционни възможности;
- улеснява комерсиализацията на университетски или фирмени изследователски разработки и нови идеи;
- помага за създаването на работни места и решава конкретни проблеми на икономическото развитие в градска или селска среда.

4.2. БИЗНЕС АНГЕЛИ- физически лица, които предоставят капитал за стартирането на даден бизнес, обикновено срещу получаването на дял във фирмата. Обикновено инвестират техни лични средства. Най- често са пенсионирани предприемачи или бивши шефове на големи фирми. Изследвания показват, че новостартиращите фирми, които са финансирани от бизнес ангели, имат по- голям шанс да оцелеят в сравнение с фирми, които разчитат на други форми на финансиране.

Най- големият дял от инвестициите на бизнес ангелите отива в здравеопазването/ медицината, след което в разработката на софтуер, биотехнологиите, индустриалния сектор/ енергетиката, услугите в областта на информационните технологии и др. Бизнес ангелите обикновено са склонни да поемат изключително висок риск, поради това те очакват много голяма възвръщаемост на вложените средства, тъй като голяма част от инвестициите им се губят още в началната фаза на дейността им.

Съществува Българска мрежа на бизнес ангелите (<http://bban.eu>), която свързва търсещите финансиране предприемачи с неформални, частни инвеститори. Тази мрежа има за задача да осъществява връзката между тези, които имат реалистични бизнес идеи, разполагат с предприемачески усет, но нямат необходимия капитал и потенциални инвеститори, които проявяват интерес към бизнеса в България.

БЛАГОДАРЯ ВИ
ЗА ВНИМАНИЕТО!!!