

Когато имате добра идея....а нямате пари!

Тук ще разгледаме възможностите за финансиране на едно ново бизнес начинание или просто проект (модно и неангажиращо определение за предприемаческа инициатива напоследък).

Да предположим, че нямате опит като предприемач, нито пък дълга и интересна история като създател на 2-3 сайта, театрална група, музикална медия зад гърба си. Нито пък сте похарчили семейното богатство, опитвайки се да разработите верига магазини за еко продукти.

Така...вие, вече by default попадате в групата на начинаещите бизнесмени, а току-що вашата фирмата е получила етикет „start ups“.

Да предположим, че вече достатъчно сте мислили върху своята бизнес-идея и не сте се отказали, имате амбицията и смелостта (да, смелостта) да я осъществите. Сядате да направите първите си сметки и изчисления (нещо като бизнес-план) иедин от първите въпроси, с който се сблъсквате е „Откъде да намеря пари за реализация?“

Отговорът е – трябва да направите големи усилия, за да може да използвате парите на други хора, или на финансови институции.

Когато искате да въвлечете други хора във вашето начинание, тогава възниква въпросът за изграждане на съдружие. Ако пък искате самостоятелно да развivate бизнеса си – ще трябва сами да търсите финансиране.

При съдружието, когато собствеността е разпределена 50:50 (например вие участвате с идеята, а вашия съдружник – с парите) – всички активи и пасиви на фирмата трябва да се разпределят поравно. Честно е, нали? Вероятността да ви се наложи обаче допълнително финансиране е много голяма, особено в периоди на свито потребителско търсене или първоначално налагане на продукта /услугата на пазара. Тогава – пред вас изникват следните алтернативи – дали да се опитате да вземете кредит от банка или заем от друго лице (т.е. сдобивате се с нов съдружник)? Има и друга възможност, вашият съдружник да продължи да инвестира в дейността на фирмата ви. Тогава обаче, той ще има право да претендира за по-голямо дялово участие. (Дяловото участие се разпределя съобразно инвестирания първоначален капитал и поетия риск).

Така вие може да загубите контрол над компанията и идеята си. Решението е когато сте в съдружие и имате по равен брой акции – да инвестирате допълнително поравно в инициативите. Да разпределяте печалбата съобразно дяловото ви участие и взаимните ви усилия. Както и доброто ви взаимно разбиране. Ако това не се случва и не сте удовлетворен от статуквото, по-добре е да прекратите участие в подобно съдружие, защото с

времето, бизнес - конфликтите и напреженията стават още по-големи, а не се заглаждат (разрешават между другото, от само себе си).

Затоа е добре да помислите и върху други възможности. Условно, източниците на финансиране условно могат да се разделят по следния начин:

Формални (институционални)	Неформални
Банки	Лични средства
Фондове за рисков кредитиране	Роднини, близки, приятели
Програми за финансиране (държавни или неправителствени)	Бизнес-ангели (други предприемачи)

Финансирането на едно бизнес-начинание е процес на взаимно убеждаване, уговаряне, на „премерване на силите” (биха казали Калон, Акриш и Латур). На изграждане на едно постепенно доверие, на едно партньорство, от което и двете страни имат изгода...Не се ли получите, не се отчайвайте, продължете да търсите, нали и в живота е така 😊

Да предположим, че вие вече имате някакви средства и ви трябва още, с които да стартирате бизнеса си. Най-лесният и най-евтиният начин е да вземете пари от свои близки, роднини, приятели. Тогава лихвата (или условията по заема) едва ли ще се конкурира с тази на банките. Но загубата на парите ще рефлектира върху вас, с цялата сила на роднинските и приятелските взаимоотношения. Както се казва – в „банката парите са анонимни”.

Друга възможност, широко разпространена в предприемаческите общества е да се финансира едно стартиращо бизнес-начинание с помощта на „бизнес-ангели”. Този поетичен израз показва същността на самата инвестиция. Защото ако за вас неговите пари са свеж ресурс за оборотен капитал (или първоначален капитал) – тоест „ангел”, то за него това се явява една добра възможност и е по-скоро „бизнес”.

Бизнес ангелите са богати хора, които имат интереси в различни области и инвестират в чужди идеи. Те са вид рискови инвеститори, които за разлика от фондовете или бизнес инкубаторите примерно не са формално свързани с нито една фирма или институция. Затоа и ги наричаме неформални частни инвеститори. Бизнес ангелите са икономически независими, с богат управленски опит и подпомагат младите предприемачи като предоставят капитал и ноу-хау. По правило те са бивши мениджъри или лица, заемали или заемали големи ръководни постове, които разполагат както със свободни парични средства, така и с необходимите контакти и познанства.

Повечето от бизнес ангелите инвестират във фирми в ранните стадии на тяхното съществуване. Те предпочитат да закупуват преференциални акции и ограничават участието си в капитала до около 30%. Ангелите са удобен източник на финансови средства, защото компаниите за рисков капитал инвестират в по-големи проекти и начинания. Към формалния рисков капитал

се обръщат предприемачи обикновено на по-късни етапи на развитието на фирмите и за значително по-големи суми. Това до голяма степен се дължи на факта, че разходите за дюдилджънс¹ на малки проекти трудно могат да бъдат оправдани. Освен това, повечето фондове за рисково инвестиране са със сложна структура на управление и контрол, управляват средства от различни фондове (частни и публични) и процедурата за одобрение може да трае сравнително дълго. В това отношение, бизнес-ангелите са значително по-гъвкави при вземане на решения.

Втора съществена разлика е, че бизнес ангелите инвестират буквално във всички сектори, които са им интересни. Фондовете за рисково кредитиране имат стратегии за развитие на портфолиото и правила за разпределение на риска, обсъждат се на високо ниво предложенията за инвестиции в определени сектори/региони, докато при бизнес-ангелите нещата се случват по-бързо, решават от волята и преценката на предприемача.

Разбира се, и при бизнес-ангелите е важна диверсификацията на риска чрез участие в различни проекти. Но доказано е, че бизнес ангелите са по-склонни да инвестират в радикално нови идеи. Примери за успешни проекти, случили се благодарение на финансиране от „бизнес-ангели“ има доста – от Amazon.com до Google.com.

Съществен плюс е и това, че финансирането от бизнес ангели не изисква високи начални такси за разглеждане на проекта, оценка, управление. Но може би, най-голямото предимство е, че бизнес ангелите са инвеститори, които носят допълнителна стойност със своите съвети. Те са били топ-мениджъри на известни международни компании, самите те са развивали различни проекти с експерти от много и различни страни и култури, познават ключовите играчи на пазара, имат своите мрежи за информация, *имат личен интерес вашия проект да спечели.*

Когато проектът не успее, а горчивата истина е, че в повечето случаи (над 60%) проектите се провалят в периода от първата до третата година на компанията, бизнес-ангелите като хора с достатъчно опит, диверсифицират загубите си чрез участие в други начинания. Те не се отказват при неуспех, те (нали са бизнес ангели) участват в повече от една фирма, като се стремят по този начин да диверсифицират риска. Често доходът от една-единствена инвестиция е достатъчен, за да покрие евентуалните загуби от други. И въпреки че печалбата е основен мотив за инвестиране от страна на бизнес ангелите, от значение са и други фактори. Като например - желанието за диверсификация на портфейла от инвестиции, солиден опит и познанство с даден предприемач или препоръка от такъв, а някои от тях инвестират малко суми и заради самото удоволствие да се чувстват все още значими и в крак с бизнеса, макар и пенсионирани.

¹ Сложна процедура за проверка на всички активи и финансово състояние на дадена фирма, вкл. оценки за бъдещи пазарни дялове и перспективи

Мрежите на бизнес ангелите се явяват платформи, чрез които предприемачите могат да покажат идеите си (бизнес планове), а бизнес ангелите - да проявят интерес към финансирането им. Мрежите са удобни за бизнес ангели, които не обичат публичността и предпочитат да пазят факта, че разполагат със свободни капитали, скрит. Тук предприемачите могат да получат консултации по изготвянето на бизнес планове, договорите и процеса на финансиране, както и допълнителна информация за други възможности за финансиране. За бизнес ангелите мрежите предоставят достъп до огромен брой проекти и възможност за лични срещи и персонално представяне. В България има изградена мрежа на бизнес-ангелите, повече информация за тях на страницата им - www.bban.eu

Друга възможност, която се отвори наскоро (септември 2012) е кандидатстване по ОП „Конкурентноспособност”, инициатива Джеръми (Jeremy). Страницата на програмата е <http://jeremie.bg>

По същество Jeremy представлява финансов инструмент за насърчаване на предприемачеството в страната, с множество разработени фондове и програми за финансиране. В нашия случай, интерес представлява Фонда начално финансиране (или така наречените seed funds) . На страницата на фонда ще видите, че бюджетът отделен за тази фаза на развитие (seed) е 21 милиона евро, а срокът за кандидатстване е 2015 година.

Не забравяйте, конкуренцията е жестока! Кандидатстват хора от различни региони, възраст, но идеята и нейното представяне, както и възможността за възвръщаемост са част от критериите за успех. За повече информация, вижте направо от извора <http://jeremie.bg/bg/seed-fund/>

За управление на първоначално отпуснатите средства са избрани два акселератора – Eleven и Launchhub (Бизнес-инкубатора - ускорено развитие в защитени условия☺). Портфолио, ментори и условия за кандидатстване са изписани в детайли на страниците на двата фонда. Схемата е пари срещу дялове (собственост), не повече от 30%. Финансирането следва различни етапи от вашата дейност, но например ако сте одобрен от Eleven, в началото на разработване на вашия проект - за първите 3+3 месеца получавате 50 000 евро първоначален капитал, срещу 13% участие в собствеността на фирмата.

Линк към фондове за първоначално финансиране:

www.eleven.bg , <http://www.launchhub.com/beta>

Помислихте ли още веднъж върху вашата идея?

А, и още нещо срещу опасността ангелите да се превърнат в дяволи!

Преди да представите идеята си на „бизнес-ангел”, фонд или друга финансова институция, моля, защитете своя проект, идея, направете консултация с

патентен специалист. Направете проучване в патентното ведомство, консултирайте се с добър експерт, който може да ви обясни вашите права, внимателно изчитайте договорите, които подписвате и проверявайте хората, които искат да инвестират във вашата бизнес-идея. Бъдете сигурни, че те също ще ви проверят и изпитват, докато ви се доверят да използвате парите им 😊

Е, желаем ви успех!

Мими Василева, 08.11.2012