



SKIVRE Учебен модул 9:

Стратегии за финансиране

Как да финансирам моите процеси
на производство и продажби

Автор/и:

**Анжела Иванова
Волфганг Книйски**

Институция:

**ИНИ-Новация
България ООД**



Съфинансиран от програма
„Еразъм+“
на Европейския съюз

Подкрепата на Европейската комисия за изготвянето на тази публикация не представлява одобрение на нейното съдържание, което отразява единствено възгледите на авторите. Комисията не носи отговорност за каквото и да било използване на информацията, която се съдържа в настоящата публикация. Проект № 2018-1-DE02-KA202-005023

Декларация за авторско право:



Тази разработка се разпространява под лиценз *Криейтив Комънс Признание - Некомерсиално - Споделяне на споделеното 4.0. Международен лиценз*

Можете свободно:

- да споделяте — да копирате и разпространявате материала на произволен носител и в произволен формат
- да адаптирате (да създавате производни материали) — да редактирате, видоизменяте и да създавате нов материал, опирайки се на настоящия

при следните условия:

- Признание — вие трябва дадете съответните указания, свързани с авторството, да дадете линк към лиценза и да посочите всички направени промени, ако има такива. Можете да направите това както сметнете за целесъобразно, но не и по начин, който би означавал, че лицензодателят одобрява вас или вашия начин на използване на произведението.
- Некомерсиално — вие нямате право да използвате този материал за търговски цели.
- Споделяне на споделеното (при същите условия) — ако редактирате, видоизменяте и да създавате нов материал, опирайки се на стария, вие сте длъжни да разпространявате преправените от вас части при условията на лиценза, под който се разпространява оригинала.

Проверете знанията си

Упражнения

Упражнение 9.1. – За какво да внимаваме, когато финансираме търговска дейност

Вярно / Грешно

Когато финансирате бизнес за разработване на продукти чрез заем, ще искате да сте сигурни, че имате ясно разбиране за това каква е цената на финансирането ви в действителност.

При много от вариантите за финансиране лихвеният процент е само една част от общата картина. Ето някои други такси, за които ще искате да сте запознати, когато търсите варианти за финансиране на бизнеса. Моля, отбележете правилните:

- Такси за кандидатстване*
- Корупционни плащания*
- Такси за отпускане*
- Такси за данъчно одобрение*
- Гаранционна такса*
- Комисиони за банкиране*
- Такса за проверка на авторизация*
- Такса за забавено плащане*
- Такса за предсрочно погасяване*
- Почасова ставка на банковите служители*

(Важните отговори тук са обозначени в зелено)

Упражнение 9.2. – Как мислят капиталовите инвеститори

Въпроси със свободен отговор

Обяснете с ваши думи какво разбират капиталовите инвеститори, когато използват следните термини:

■ Ориентация към печалба:

Отговор: бизнес модел, уникално предложение за продажба, перспектива за разширяване, документи за съществуване на продукт, управление

■ Контролен етап

Отговор: Целите са заложи с функция “стоп-лос“

■ Излизане:

Отговор: Продажба на акции/дялове с фактор t за n години

■ Участие и ангажираност:

Отговори: Инициативи, мотивация, консултиране

■ Ретроактивно финансиране:

Отговор: Свежда рисковете до минимум

Упражнение 9.3. – Конфликт на интереси между предприемачи, разработващи продукти и инвеститори в рисков капитал/бизнес ангели

Попълнете празните места

В диаграмата по-долу ще намерите шест (6) различни области, в които е възможно да възникне конфликт на интереси между инвеститорите в рисков капитал/бизнес ангели, от една страна, и перспективите на предприемачите в разработване на продукти от друга. Потенциален конфликт на интереси е възможен в следните области: оценка, влияние, възможности, перспективи, фактори за успех и перспективи за излизане.

Моля, попълнете празните полета, като обясните накратко различните области на интерес:

