



## **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



Този обучителен модул е част от общо 10-те модула на учебната програма SKIVRE, която е разработена по проект за стратегическо партньорство в рамките на програма Еразъм+ **SKIVRE - Развитие на уменията за валоризация на европейското религиозно наследство.**

В проекта SKIVRE, екип от 6 европейски институции – всяка от тях свързана с опазването на религиозното наследство – разработи учебна програма за производство и продажба на висококачествени занаятчийски продукти на европейски манастири. Съдържание на обучението накратко:

Учебна програма SKIVRE
Модул 1: Уводен модул
Модул 2: Маркетингови стратегии
Модул 3: Манастирски продукти
Модул 4: Как да продаваме автентично манастирските продукти
Модул 5: Стратегии за разпространение
Модул 6: Социални медии и комуникации
Модул 7: Добавяне на стойност чрез работа в мрежа от партньори
Модул 8: Създаване на силна търговска марка
<b>Модул 9: Стратегии за финансиране</b>
Модул 10: Аспекти на устойчивостта

Повече информация можете да намерите на уебстраницата на проекта: [www.skivre.eu](http://www.skivre.eu)

Снимка на заглавната страница: Кремиковски манастир, България. Автор: Анжела Иванова

*Моля, обърнете внимание: Съдържанието на този модул за обучение на SKIVRE може да се различава от английската версия, която беше източник на преводите, тъй като не всички изисквания са еднакви или уместни на национално ниво.*

*Превод: Анжела Иванова, ИНИ-Новация България ООД*

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.

# Съдържание

За модула .....	1
Описание на обучението .....	1
Цели на този учебен модул .....	1
Целеви групи .....	1
Придобити знания и умения след завършване на модула .....	2
Методика на обучението.....	2
Раздел 1. Финансови стратегии и тяхното значение .....	4
1.1. Вътрешно финансиране .....	5
1.2. Капиталова структура .....	6
1.3. Предимства и недостатъци на вариантите за финансиране.....	8
Раздел 2. Заемното финансиране в повече детайли .....	11
2.1. Предимства и недостатъци на заемното финансиране.....	12
2.2. Частни източници на заемно финансиране.....	13
2.3. Публични (държавни) източници на заемно финансиране.....	16
Раздел 3. Капиталово финансиране в повече детайли .....	18
3.1. Предимства и недостатъци на капиталовото финансиране.....	19
3.2. Предимства и недостатъци на капиталовото финансиране.....	21
Раздел 4. Грантове и други източници на финансиране .....	27
4.1. Подраздел 1: Регионални, национални и европейски грантови схеми.....	28
4.2. Намиране на други средства за разработване на продукти и продажба.....	30
Добри практики.....	33
Упражнения .....	0
Упражнение 9.1. – За какво да внимаваме, когато финансираме търговска дейност.....	2
Упражнение 9.2. – Как мислят капиталовите инвеститори .....	3
Упражнение 9.3. – Конфликт на интереси между предприемачи, разработващи продукти и инвеститори в рисков капитал/бизнес ангели.....	4
Използвана литература .....	5
Проекта SKIVRE: Предоставяне възможност на манастирите да се възползват от потенциала на манастирските продукти.....	8
Признателност.....	0



## За модула

---

### Описание на обучението

В този модул ще се запознаете с професионалния подход към финансирането и как вашите продукти ще дадат възможност на манастира ви да стане един от онези, които получават средствата, за които кандидатстват.

Един от най-важните въпроси за манастирите и занаятчийските предприятия по отношение разработването, производството и продажбите на висококачествени продукти е финансирането. Трябва да се дефинира концепцията за продукта, да се структурират ресурсите и да се предприемат първите стъпки към производствените и продажбени операции. Финансирането на тези дейности е едно от най-важните съображения, които следва да се вземат предвид, но вещите в изкуството по набиране на средства ръководители на европейските манастири не са много. Финансовото планиране често се прави с надеждата, че необходимите средства ще дойдат отнякъде по някое време през годината. Финансовият стрес води до сериозно обезкуражаване и като резултат, много добри идеи се сричат поради липса на финансови средства.

За отделните стъпки на разработване на продукта и началните фази на продажбите са налични няколко различни източника и модели на финансиране; но не трябва да се забравя и реалността, че има хиляди организации, които кандидатстват за финансиране от същите източници. Този модул от проекта **SKIVRE** ще представи различните форми и характерните особености на наличните възможности за финансиране.

### Цели на този учебен модул

В този модул ще бъдат представени методи за успешно финансиране на разработване и продажба на продукти. Ще се обсъдят различни възможности за финансиране, а след това ще се разгледат различните алтернативни дейности, които могат да се предприемат. Вие не само ще се запознаете с различните форми на финансиране, но и ще получите представа за философиите на потенциалните капиталовложители (бизнес ангели, банки и др.).

Освен теоретичните знания за различните варианти за финансиране, ще се представят и конкретни примерни сценарии от реалния живот, които да илюстрират различни алтернативни възможности за финансиране или стъпки, които да се предприемат за тяхната реализация. При анализа на различните възможности за финансиране ще се разгледат и текущите предизвикателства, пред които са изправени представителите на манастирите.

### Целеви групи

Този обучителен модул е разработен с цел да отговори на образователните нужди на монаси и монахини, на управленски кадри, персонал и доброволци в европейските манастири, без значение дали са под шапката на католически или протестантски ордени, на православна църква, или държавни или частни оператори. По-конкретно, модулът е насочен към онези, които

имат производствена дейност, които работят в или за монашески магазини, пряко свързани с местни доставчици, заинтересовани страни с капиталови интереси и доброволци. Всички модули в това обучение са взаимосвързани и са насочени към 3 основни целеви групи със своя специфичен характер:

- **Целева група 1:** Хората, които „работят на земята“, като тези в манастирските магазини – Модули 1, 3, 4 и 7;
- **Целева група 2:** Модулите съдържат специални знания или опит на ниво управление в монашеска организация - Модули 2, 5, 6 и 8;
- **Целева група 3:** Модулите са високо специализирани в съответните отговорности в манастира на ниво стратегическо решение - Модули 9 и 10 за устойчивост.

## Придобити знания и умения след завършване на модула

След изучаването на този модул, вие ще:

- разберете естеството и характеристиките на възможностите за финансиране;
- сте запознати с подходящи източници за финансиране при подготовката на дейностите си по разработване и продажба на продукти;
- познавате различните типове и специфични характеристики на финансиране в отделните фази на вашите нови бизнес-начинания;
- сте наясно със същността, характеристиките и „килър-критериите“ на различните възможности за финансиране;
- научите за програми за обществено финансиране и източници на дарения, които биха могли да подкрепят вашите инициативи.

## Методика на обучението

**SKIVRE** акцентира върху един интерактивен метод на обучение, независимо от това дали ще го използвате като курс за самоподготовка или за ръководени от учител аудиторни занятия. Този обучителен модул включва:

- Индивидуална самоподготовка – ефективен метод на обучение, който дава възможност на всеки обучаем да достигне до свои собствени решения за развитие въз основа на неговия/нейния собствен опит и на база новопридобитите знания.
- Самооценка – под формата на текущи тестове за самооценка или домашни работи, които обучаемите изпращат на техния учител преди началото на всеки следващ модул;
- Можете, също така, да работите в малки групи от по 2-ма или 3-ма; напр., ако решите да минете този модул под формата на самообучение в група с колеги във вашия манастир, или с помощта на външен учител.

Вие трупате знания индивидуално или групово, като използвате:



- Учебни материали, подобни на настоящия модул;
- Учебни материали по още девет обучителни модула по проекта **SKIVRE**, които са тясно свързани с настоящия;
- Интерактивна онлайн обучителна платформа **SKIVRE**: [www.skivre.eu/training](http://www.skivre.eu/training);
- Обучителни сесии в групи, ръководени от квалифициран ментор.
- Ако желаете да направите това обучение с професионален лектор, моля свържете се със SKIVRE партньора във вашата страна. Контакти за България: ИНИ–Новация България ООД, Анжела Иванова, емейл: [info@ini-novation.com](mailto:info@ini-novation.com).

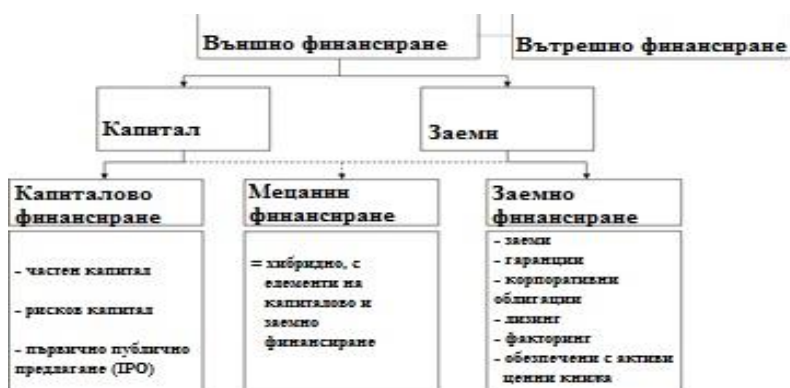
# Учебен материал

## Раздел 1. Финансови стратегии и тяхното значение

Успешното финансиране на разработването и продажбата на продукти по-нататък в настоящия модул ще се нарича бизнес финансиране. Нека този термин не ви притеснява. Той не е нищо повече от един описващ съдържанието 'terminus technicus', технически термин. Той е в основата на съвременното управление на рентабилността и дава възможност на всички организации и съответните заинтересовани страни да преследват своите оперативни цели. Без такива финансови продукти като собственото финансиране и заемното финансиране, глобалният пазар би имал намалена производителност, а за манастирите би било по-трудно да намерят финансиране за стопанската си и търговска дейност.

Във всеки случай, за да развие търговската си дейност е важно да инвестирате в нея. Това означава, че имате нужда от достъп до източници на финансиране. Следователно трябва да разберете основите на вътрешното финансиране, дълговото (заемно) финансиране и на собственото финансиране, които ще бъдат обобщени накратко в следващите под-глави.

На световния пазар, дебатите относно финансирането на икономическите дейности често се въртят около най-добрия вариант, който някой може да използва за финансиране на бизнеса. Някои наблюдатели поддържат становището, че така нареченото собствено финансиране предпазва фирмите от неблагоприятни ситуации, които често са съпътствани от задлъжняване и високи лихвени проценти. Други са на мнение, че издаването на дългови инструменти предпазва организациите от безкомпромисните искания на външни инвеститори и акционери, особено на онези, които поставят краткосрочната печалба и разпределението на дивиденди пред дългосрочното администриране на търговската дейност. Един интелигентен начин за разрешаване на спора може да бъде издаването на смесени или хибридни продукти, от типа на така наречените „мецанин“ финансови инструменти. За съжаление, външните източници на финансиране - спонсори, дарители, заемодатели или инвеститори - често са скептични, особено в случаите на по-малки предприятия като онези, които най-вероятно ще ръководите във вашата манастир. Това може да ви остави в положение, в което да можете да разчитате само на вътрешни източници на средства за инвестиране във вашата търговска дейност. Таблицата по-долу представя общ преглед на **инструментите за финансиране на търговска дейност**:



Фигура 1. Общ преглед на инструментите за финансиране на търговска дейност

Финансирането на търговската дейност има пряко отражение върху счетоводната и финансова отчетност. Корпоративните задължения се докладват от ръководителите на финансово-счетоводните отдели във финансовия отчет, известен още като счетоводен баланс или отчет за финансовото състояние. Капиталът е част от два отчета: счетоводния баланс и отчета за собствения капитал.

Ето един видеоматериал с продължителност 17:46 минути за самостоятелна подготовка, обобщаващ важни аспекти на бизнес финансирането: <https://youtu.be/dmyrCLJGTtE>. Пробвайте!

## 1.1. Вътрешно финансиране

Когато използвате механизма на вътрешно финансиране, вие покривате разработването на нови продукти с ликвидност, т.е. паричния поток, който вече е в активите на вашата организация: това може да са лични спестявания или пари, налични в банковите ви сметки, а дори пари, с които разполагате краткосрочно чрез така наречената ликвидация на активи.

Продажбата на активи обаче намалява стойността на институцията и може да доведе до разходи, свързани с търговските сделки, както и до начисляване на данъци. Вътрешното финансиране запазва всички активи в институцията и не поражда допълнителни разходи извън разходите за самия проект.

Прилагането на тези механизми за вътрешно финансиране ви предпазва от плащане на лихви на банката или подялба на дялове, печалби и дивиденди с капиталов инвеститор. Използването на вътрешно финансиране предлага предимството да се задържи контрола в ръцете на основателите на дружеството. Освен това не е необходимо да преминавате процедурата по кандидатстване за държавни субсидии.

Особено в културния и религиозния сектор, за да можете да кандидатствате за държавна субсидия, предприятието ви трябва да отговаря на определени изисквания. А процедурата по кандидатстване може да е продължителна и скъпа. Подготовката на документацията за тези безвъзмездни средства може да отнеме много време, а дори и средства. За да бъдете одобрени от агенцията, която отпуска безвъзмездната помощ, трябва да наемете и платите на външни специалисти, а това може да включва много хора и комисии.

При наличието на вътрешно финансиране, вие можете веднага да започнете проекта за разработване на продукта, без да е необходимо друго одобрение, освен това на ръководството ви. Ето няколко възможности за вътрешно финансиране:

- **Неразпределената печалба** е лесен източник на вътрешно финансиране, тъй като тя е ликвиден актив. Неразпределената печалба е частта от нетния доход,

която сте запазили в бизнеса си и все още не сте го разпределили. В малкия бизнес, неразпределената печалба обикновено се изплаща на собствениците, чиято заплата не е заложена в бюджета. Вместо да изплащате неразпределената печалба, вие можете да я реинвестирате в производство и продажба на вашите манастирски продукти.

- **Дълготрайните активи** са онези, които не могат лесно да се конвертират в пари в брой. Обикновено, тези активи включват машини и оборудване, собственост, сгради и помещения. Тъй като за превръщането на тези активи в парични средства е необходимо време, на тях не може да се разчита за краткосрочен достъп до финансиране. Но ако разполагате с време, вие бихте могли да продадете оборудване или дори собственост, за да инвестирате във вашия бизнес.
- **Текущите активи** се състоят от пари в брой или представляват всичко, което лесно може да се превърне в пари в брой. Например, ако вашият манастир притежава дялове в други дружества или собственост, вие можете да ги продадете и да използвате приходите от тях като източник на финансиране. Трябва обаче да внимавате да не намалявате текущите си активи до нива, по-ниски от текущите ви пасиви, тъй като това може да ви попречи да погасявате задълженията си.
- **Спестяванията** са гръбнакът на много занаятчески предприятия. Дори дружеството ви да не разполага с необходимите за финансирането на търговската ви дейност активи, вие все пак може да разчитате на средства, които да вложите във вашия бизнес. Това предоставя едно алтернативно решение пред търсенето на външни дарители или заеми, и ви позволява да запазите контрола върху бизнеса си.

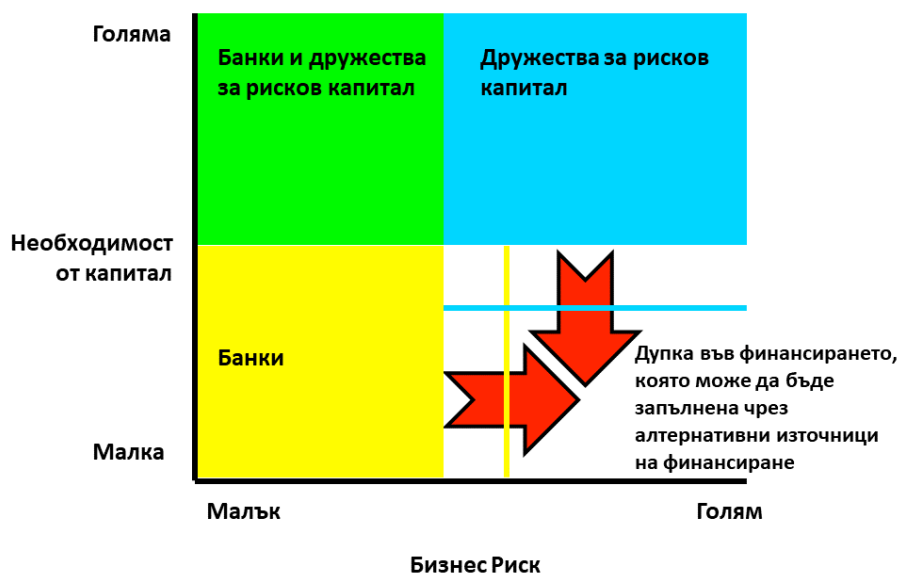
Ето един видео материал, в който ще видите как монаси продават кафе за набиране на средства за манастира, които средства могат да бъдат използвани вътрешно за финансиране на разработки на други продукти: [https://youtu.be/QtyFxDUDFB\\_4](https://youtu.be/QtyFxDUDFB_4).  
Дерзайте!

## 1.2. Капиталова структура

**Капиталовата структура** е термин от бизнес финансирането, който описва дела на капитала на организацията (оперативните средства) като съотношение между собствения и чужд капитал. Капиталовата структура изразява съотношението на източниците на дългосрочно финансиране (постоянни капитали) на фирмата: собствен капитал и дългосрочни заеми. Тъй като капиталът за малките предприятия е много ценен, набелязването на целева капиталова структура специално за манастирите и занаятчийските задруги е от изключителна важност. Решенията във връзка с капиталовата структура са сложни, и изискват претегляне на редица фактори. Заемното финансиране включва заеми и други видове кредити, които се изплащат във времето,

обикновено с лихви (вижте по-подробни обяснения в Раздел 2. Заемно финансиране). Капиталовото или собствено финансиране включва продажба на частичен интерес в дружеството на инвеститори, обикновено под формата на капиталово/дялово участие. За разлика от заемното финансиране, собственото финансиране не включва пряко задължение за връщане на средствата; инвеститорите в дялово участие стават съсобственици и партньори в бизнеса и по този начин са в състояние да упражняват известна степен на контрол върху начина на неговото управление (вижте по-подробни обяснения в Раздел 3. Дялово финансиране).

Като цяло, организациите, при които се наблюдават стабилни нива на продажби, които разполагат с активи, предоставят добро обезпечение за заеми и имат висок темп на растеж, могат да си позволят по-голяма задлъжнялост от останалите организации. От друга страна, организациите с консервативно управление, висока рентабилност или ниски кредитни рейтинги, може да поискат да разчитат на собствен капитал. Вижте фигура 2 по-долу, която представя обобщено източниците на финансиране и свързаните с тях рисковете:



Фигура 2. Източници на бизнес финансиране и свързаните с тях рискове

При заемното финансиране организацията може да финансира дейностите си по разработване и продажба на продукти чрез заеми от финансови борси или от частни или публични кредитори. Това включва различни дългови инструменти - от традиционните облигации и търговски ценни книжа до такива малко известни продукти, като двувалутните и конвертируеми облигации. Организации, които се обръщат към частни кредитори, като банки и застрахователни компании, могат да получат средства чрез договори за кредит под формата на заем, овърдрафт и кредитни линии.

Финансирането със собствен капитал позволява на организацията да финансира стопанската си дейност, като същевременно поддържа чист кредитен профил. Организацията събира пари, като продава съсобственост. В съвременните икономики собственото финансиране често отстъпва място на една дългосрочна, ориентирана към акционери стратегия. Купувачите на дялов капитал, така наречените акционери, могат да получават плащания за дивиденди в брой или акции. Те може да имат право и на други парични плащания, когато цените на акциите на финансовите пазари се повишат.

*Видео материал за разликите между заемното и собствено финансиране:*  
<https://www.youtube.com/watch?v=cg9RgzYzrK8&t=177s>

### 1.3. Предимства и недостатъци на вариантите за финансиране

Както заемното, така и собственото финансиране предлагат на малкия бизнес, занаятчийството и манастирите редица предимства и недостатъци. Ключов момент за организацията е да оцени ситуация си към момента и да определи оптимална за нея капиталова структура.

Основното предимство на заемното финансиране е че то позволява на собствениците и ръководството да запазят собствеността и контрола над организацията. За разлика от финансирането със собствени средства, отговорните лица са в състояние да вземат ключови стратегически решения, а също така да задържат и инвестират повече от печалбата на организацията. Друго предимство на заемното финансиране е че то предоставя на собствениците и ръководството по-голяма финансова свобода, отколкото финансирането със собствени средства. Дълговите задължения са ограничени до периода на погасяване, след което заемодателят вече няма право на претенции по отношение на предприятието, докато правата на инвеститорите на капитал не се изчерпват, докато техния дял не бъде продаден (така наречената “стратегия за изход на инвеститорите в капитала”). Освен това, заемното финансиране е лесно за администриране, тъй като при него принципно отсъстват сложните изисквания за отчитане, които съпътстват някои форми на собственото финансиране. И накрая, в дългосрочен план заемното финансиране за организациите обикновено е по-евтино от собственото финансиране, макар и да е по-скъпо в краткосрочен план.

Основният недостатък на заемното финансиране е че налага на организацията да извършва редовни месечни вноски на главница и лихва. Организацията често изпитва недостиг в паричните потоци, което може да препятства редовното плащане на тези вноски, а повечето заемодатели предвиждат тежки санкции за забавени или пропуснати плащания. Друг недостатък, свързан със заемното финансиране, е че подобно финансиране се отпуска на вече наложили се институции, което не винаги може да бъде възможно, при положение че даден манастир се управлява от частен собственик. Тъй

като кредиторите търсят преди всичко сигурност за своите средства, за предприятията, които все още не са се доказали, може да е трудно да получат заеми.

Основното предимство на собственото финансиране за организации, за които в началото е вероятно да имат затруднения с потока на паричните средства, е липсата на обезщетелството за погасяване. Освен това, при наличие на бизнес концепция и в началната фаза на разработване на бизнеса (т.е. на етапа на разработване на нови продукти) е по-вероятно да се намери собствен капитал, отколкото заемно финансиране. Капиталовите инвеститори търсят основно възможности за растеж, така че те често са склонни да се възползват от един добър замисъл. А кредиторите търсят основно сигурност, и за тях е важно организацията да имат някакъв опит, преди да помислят за заем. Друго предимство на собственото финансиране е че инвеститорите често се оказват добри източници на съвети и контакти за собствениците и ръководството на малките предприятия.

Основният недостатък на собственото финансиране е че собствениците трябва да отстъпят известна част от контрола върху бизнеса. Ако инвеститорите имат различни възгледи относно стратегическото управление на организацията или ежедневните операции, те могат да създадат проблеми на първоначалния учредител. В допълнение, някои продажби на собствен капитал могат да бъдат много комплицирани и скъпи за администриране. За подобно собствено финансиране може да са необходими купища правни и други документи, с оглед обезпечаване на съответствие с различни разпоредби. Поради тази причина, за реализацията на собствено финансиране на много малки институции може да наложи прибегване до помощта на адвокати и счетоводители.

*Линк към видео материал с анализ на конкретен пример за използване на заемно с/у капиталово финансиране: <https://www.youtube.com/watch?v=G6-NZ2iFq9c&t=176s>*

*Линк към видео материал за гледната точка на инвеститорите относно анализа на разликите между заемното спрямо капиталовото финансиране: <https://www.youtube.com/watch?v=MrupJdMrpaE&t=65s>*

*Линк към видео материал с пример за изчисление на рентабилността на заемното спрямо капиталово финансиране: [https://www.youtube.com/watch?v=sFE\\_1hPoR3U&t=15s](https://www.youtube.com/watch?v=sFE_1hPoR3U&t=15s)*

*Допълнителни материали:*

*Brealey, Richard A., and Stewart C. Myers. Principles of Corporate Finance. 4th ed. McGraw-Hill, 1991.*

*Brigham, Eugene F. Fundamentals of Financial Management. 5th ed. Dryden Press, 1989.*

*Kochhar, Rahul, and Michael A. Hitt. "Linking Corporate Strategy to Capital Structure." Strategic Management Journal. June 1998.*

*Lindsey, Jennifer. The Entrepreneur's Guide to Capital. Probus, 1986.*

*Mishra, Chandra S., and Daniel L. McConaughy. "Founding Family Control and Capital Structure." Entrepreneurship: Theory and Practice. Summer 1999.*

*Romano, Claudio A., et al. "Capital Structure Decision Making: A Model for Family Business." Journal of Business Venturing. May 2001.*

*Ключови думи за Раздел 1:*

*Капиталова структура, вътрешно финансиране, заемно финансиране, собствено финансиране, бизнес финансиране, свързани с финансиране рискове.*



## Раздел 2. Заемното финансиране в повече детайли

---

*Заемното финансиране е стратегия, която включва заемане на пари от кредитор или инвеститор с ясното съзнание, че сумата се погасява изцяло в бъдеще, и то с лихва. За разлика от заемното, собственото или дялово финансиране, при което инвеститорите получават частична собственост в дружеството в замяна на техните средства, което не трябва да се изплаща. В повечето случаи, заемното финансиране не включва никаква уговорка за собственост върху организацията (макар че някои дългови инструменти са конвертируеми в акции). Вместо това, малките предприятия, които използват заемното финансиране, приемат пряко задължение за изплащане на средствата в рамките на определен период от време.*

*Начисляваният върху заемната сума лихвен процент отразява нивото на риск, който заемодателят поема, предоставяйки тези средства. Например, дадена банка или кредитор може да начисли на проходящо предприятие по-голям лихвен процент, отколкото на една обществена организация, която е показала финансова устойчивост в продължение на години. Тъй като в случай на ликвидация първо се изплащат задълженията към кредиторите, заемното финансиране крие по-малък риск от финансирането със собствен капитал и по този начин обикновено води до по-ниска доходност.*

Макар за организациите да са налични няколко възможности за заемно финансиране на бизнес и дейности, като разработване на продукти, например, най-често срещаният вид заемно финансиране е обичайният заем. Заемите могат да бъдат класифицирани като дългосрочни (с матуритет по-дълъг от една година), краткосрочни (с матуритет по-кратък от две години) или кредитна линия (за по-непосредствени нужди). Те могат да бъдат гарантирани от поръчители, държавно гарантирани, или секюритизирани от обезпечения с недвижими имоти, вземания, материални активи, спестявания, животозастраховане, акции и облигации или от вещта, закупена със заема.

Когато разглеждат кандидатурата на дадена организация за заем, кредиторите, в идеалния случай, биха искали да видят повече от една година оперативна история, стабилна управителна група, желана ниша в целевия пазарен сектор, растеж на пазарния дял, силен поток на парични средства и способност за получаване на краткосрочно финансиране от други източници, като допълнение към заема. Повечето кредитори ще изискат от собственика на организацията да подготви предложение за предоставяне на заем или да попълни заявление за отпускане на заем. След това заемодателят ще разгледа искането, като вземе под внимание различни фактори. Заемодателят, например, ще проучи кредитния рейтинг на институцията и ще потърси доказателства за платежоспособност под формата на справка за минали печалби или прогнози, свързани с приходи от продукти. Кредиторът ще проучи и размера на собствения капитал в дейността, както и дали ръководството има достатъчен опит и компетентност, за да управлява ефективно продуктивния бизнес. И накрая,

заемодателят ще се опита да установи дали организация като вашия манастир може да предостави необходимото за този заем обезпечение.

## 2.1. Предимства и недостатъци на заемното финансиране

Експертите посочват, че заемното финансиране може да бъде полезна стратегия, особено за организации с добра кредитна история, стабилни приходи, печалба и парични потоци. Но преди да прибегнат към заемно финансиране, собствениците на предприятия и мениджърите трябва внимателно да помислят, за да избегнат свързаните с потока на паричните средства и ограничената гъвкавост проблеми. Като цяло, най-подходяща за представителите на малкия бизнес се счита комбинацията от заемно и собствено финансиране. Когато избират измежду двата вида, лицата, които вземат решения за заемно финансиране, трябва да вземат под внимание няколко фактора. Първо, трябва да обмислят от каква част, участие и контрол, съответно, могат да се откажат, и то не само към момента, но и на по-късните етапи на финансирането. Второ, трябва се реши какъв да е дела на заемните средства, за да е сигурна организацията, т.е., оптималното съотношение дълг/собствен капитал. Трето, вземащият решение трябва да определи с какви видове финансиране разполага организацията, като вземе предвид етапа на развитие и капиталовите нужди на същата, и съпостави изискванията на различните видове. И накрая, от практически аспект, вземащият решение трябва да установи дали организацията е в състояние да погасява фиксираният месечни вноски по един заем или не.

Независимо какъв вид финансиране се избира, неговото обезпечаване трябва да се планира много внимателно. Собственикът или управителят трябва да оценят финансовите нужди на организацията и след това да изчислят какъв процент от общото финансиране трябва да се набави от външни източници. Важен инструмент както при планирането, така и при получаването на финансиране, е един официален бизнес план, допълнен с прогнози за паричните потоци. Заемното финансиране е за предпочитане, когато лихвените проценти за организации с добра кредитна история или разполагат със собственост, която да използват като обезпечение са ниски и ако очакват бъдещ растеж на печалбите, както и сектора, като цяло, който, във вашия случай, е сектора на манастирските продукти.

Подобно на останалите видове финансиране, достъпни за малкия бизнес, заемното финансиране има както предимства, така и недостатъци. Основното предимство на заемното финансиране е, че то позволява на собствениците и ръководството да запазят собствеността и контрола върху организацията. За разлика от финансирането със собствен капитал, ръководните лица са в състояние да вземат ключови стратегически решения, както и да запазят и реинвестират повече от печалбите на организацията. Друго предимство на заемното финансиране е, че осигурява на собствениците на малки предприятия по-голяма финансова свобода, отколкото финансирането със собствен капитал. Заемните обезателства се изчерпват с погасяването на кредита, след което

заемодателят повече не може да има никакви претенции спрямо предприятието, докато правата на инвеститорите в капитала не се изчерпват, докато техният дял (= съсобственост) не бъде продаден. Освен това, изплатеният навреме заем може да повиши кредитния рейтинг на организацията и в бъдеще да улесни получаването на различни видове финансиране. Заемното финансиране е също така лесно за администриране, тъй като по принцип липсват сложните изисквания за отчитане, които съпътстват някои форми на финансиране на собствения капитал. И накрая, заемното финансиране обикновено е по-евтино за малкия бизнес в дългосрочен план, макар и по-скъпо в краткосрочен план, отколкото капиталовото финансиране.

Основният недостатък на заемното финансиране е че при него организацията трябва да извършва редовни месечни вноски на главница и лихва. Прохождащите предприятия често имат недостиг в паричните потоци, което може да препятства редовното плащане на тези вноски. Повечето заемодатели предвиждат тежки санкции за забавени или пропуснати плащания, които може да включват начисляване на такси за просрочено плащане, влизане във владение на предоставеното обезпечение или обявяване на кредита за предсрочно изискуем. Непогасяването на вноските по заема, дори временно, може да повлияе неблагоприятно на кредитния рейтинг на организацията и на възможностите за бъдещо финансиране. Друг недостатък, свързан със заемното финансиране, е че заеми твърде често се отпускат само на наложили се предприятия. Тъй като кредиторите търсят преди всичко сигурност за своите средства, за предприятията, които все още не са се доказали (т.е. за разработване на нови продуктови линии), може да се окаже трудно да получат заем. И накрая, размерът на средствата, който малките организации могат да получат чрез заемно финансиране вероятно ще е ограничено, така че може да се наложи да използват и други източници на финансиране.

Малките предприятия, манастирите, занаятчийските задруги могат да получат заемно финансиране от редица различни източници. Тези източници могат да бъдат разделени в две основни категории- частни и публични (държавни) източници. Частните източници на заемно финансиране (виж подраздел 2.2) включват приятели и роднини, банки, кредитни съюзи, дружества за финансиране на потребители, търговски финансови дружества, търговски кредит, застрахователни компании, факторингови и лизингови компании. Публичните източници на заемно финансиране (виж подраздел 2.3) включват редица програми за отпускане на заеми, предоставяни от държавата в подкрепа на малкия бизнес .

## 2.2. Частни източници на заемно финансиране

Много предприемачи - манастирът също може да е вид „приемач“ - започват своята дейност, като заемат пари от **приятели и други свързани лица**. При манастирите това може да е например сдружение на „Приятели на манастира“. Основното предимство на този тип договореност е, че приятелите биха предоставили по-гъвкави условия на

погасяване, отколкото предоставят банките или други кредитори. Освен това, въз основа на познанията и взаимоотношенията си с вашия манастир, тези инвеститори може да са по-склонни да вложат средства в неналожил се още бизнес, отколкото другите кредитори. Свързаният с това недостатък, обаче, е че приятелите, които заемат пари, може да се опитат да се включат в управлението на този бизнес. С цел избягване на бъдещи недоразумения, експертите препоръчват с подобни инвеститори да се сключват официални споразумения.

Източникът на заемно финансиране, за които повечето хора се сецат веднага, са банките. Има различни видове банки, макар че като цяло те съществуват за да приемат депозити и да отпускат заеми. При болшинството банки се наблюдава склонност да избягват рискове и да действат предпазливо при отпускането на заеми. Поради тази причина, получаването на този тип финансиране за начинаещото предприятие, в частност за ново начинание или проект, би било трудно. Търговските банки, в сравнение с обикновените спестовни банки, обикновено са с повече опит в отпускането на бизнес заеми. Преди кандидатстване за отпускане на кредит би било добре да се разгледат разликите между банките, за да се избере най-целесъобразната. Като манастир, вашето предприятие има достъп до банки, които са специализирани в религиозния сектор, така че те могат да бъдат ценни „безплатни консултанти“ на вашата инициатива за финансиране на продукти, тъй като те са добре свързани.

В религиозния сектор съществуват специализирани банки, фокусирани върху финансирането на нуждите на църквите (като пример за Германия, последвайте линка [https://de.wikipedia.org/wiki/Kirchliches\\_Kreditinstitut](https://de.wikipedia.org/wiki/Kirchliches_Kreditinstitut) ). Възникват преди няколко века. Не е известно дали рицарите тамплиери (XII в.), католическите зложни къщи, известни под името „*Mont-de-piété*”, (появили се през 1462 г.) или Апостолската палата са прикрепени директно към Ватикана, предоставени са редица операции от банков (паричен заем, гаранция и др.) или финансов характер (издаване на ценни книжа, инвестиции). В наши дни съществуват много католически финансови играчи. Примери за това са немските *Pax-Bank, Liga Bank, Darlehnskasse DK*, кредитните съюзи в САЩ /*Catholic Family Federal Credit Union*/, Великобритания /*Christian Community Credit Union*/ и *Credit cooperative ad the Caisses de crédit municipal* във Франция. Техните финансови продукти и спомагателни дейности се отличават с търсене на солидарност и разпределение на благата в полза на бедните.

**Кредитните съюзи** са друг обичаен източник на бизнес заеми. Тъй като целта на тези финансови институции е да подпомагат членове на дадена организация (служителите на дружеството, например), те често предоставят средства по-лесно и при по-благоприятни условия, отколкото банките. Но размерът на заема, който може да бъде получен чрез кредитен съюз, обикновено не е голям.

**Финансовите дружества** са друга опция за така наречените заеми за малкия бизнес. Макар принципно те да начисляват по-високи лихвени проценти от банките и

кредитните съюзи, те също са в състояние да одобряват доста искания за заеми. Повечето заеми, получени чрез финансови компании, са обезпечени с конкретен актив, и в случай на просрочени плащания, този актив може да бъде конфискуван. Дружествата за потребителски кредити предоставят малки заеми срещу лично имущество и са опция за лица с лош кредитен рейтинг. Дружествата за търговско финансиране предоставят на малкия бизнес заеми за закупуване на инвентар и оборудване и са добър източник на финансиране за организации с предмет на дейност производство на продукти. Застрахователните компании често отпускат търговски заеми като начин за реинвестиране на приходи. Предоставяните от тях условия за плащане и лихвени проценти са съпоставими с тези, предоставяни от една търговска банка, но изискват бизнесът да разполага с повече активи като обезпечение.

**Търговският кредит** е друга разпространена форма на заемно финансиране. Всеки път, когато даден доставчик позволи на малко предприятие да забави плащане на продуктите или услугите, които закупува, това предприятие получава един вид търговски кредит от този доставчик. Търговският кредит е лесно достъпен за повечето малки фирми; ако не веднага, то със сигурност след няколко поръчки. Но условията на плащане на различните доставчици са различни, така че е добре да се сравнят или да се договорят най-добрите условия. За да установят добри взаимоотношения с нов доставчик, клиентите на малките предприятия може да се заинтересуват и от възможността да предложат някакъв вид търговски кредит (например, като заплащат предварително доставка на продукти, от които ще имат нужда на по-късна дата).

**Дружествата, търгуващи при условия на отложено плащане (факторинг)** помагат на организациите да освободят своевременно пари в брой, като купуват техни вземания. Вместо да изчаква плащания по фактури за продажби на продукти, организацията / манастирът може да получи плащането незабавно. Факторинговите дружества могат да предоставят финансиране с право на регресен иск, в който случай ако клиентите не платят, отговорността е изцяло за сметка на предприятието, или финансиране без право на регресен иск, при което този риск остава за фактора. Макар факторинговите дружества да се явяват удобен източник на средства за съществуващите предприятия, те не са опция за организации, които не разполагат с вземания.

**Лизинговите компании** също могат да помогнат на малкия бизнес да освободи пари в брой, като наеме различни видове оборудване, вместо да прави големи капиталови разходи за закупуването му. Лизингът на машини и оборудване обикновено предполага изплащане на малки месечни вноски и дава възможност на малкото предприятие бързо и лесно да модернизира своето оборудване.

### 2.3. Публични (държавни) източници на заемно финансиране

**Държавните и федерални правителства** спонсорират множество различни програми, които предоставят финансиране, с цел насърчаване започването и развитието на стопански дейности. В повечето от случаите, за да има право да кандидатства за гарантиран от държавата заем, заявителят първо трябва да не е получил одобрение за финансиране по установените канали. Гарантираните заемни фондове могат да се използват за разширяване на дейността или за закупуване на материални активи, оборудване и недвижима собственост.

**Компаниите за инвестиране в малкия бизнес (SBIC)** са подкрепяни от държавата дружества, които заемат или пряко инвестират в малкия бизнес. Те, в сравнение с банките, са по-склонни да поемат риск, така че е по-вероятно да се отзоват за предоставяне на средства за стартиращи дейности, като например разработката на нови продукти. В различни европейски региони, по-специално в селските райони, съществуват програми, които предоставят заеми на малки предприятия, които осигуряват работни места в региони в икономически неравностойно положение.

Като цяло, заемното финансиране може да е ценен вариант за манастири и занаятчийски задруги, които се нуждаят от парични средства за да започнат или разширят дейностите си по разработване и продажба на продукти. Но експертите предупреждават, че вземането на твърде голям заем може да доведе до сериозни проблеми с паричния поток. С цел избягване на риска и улесняване на бъдещите усилия за финансиране е най-добре да се използва комбинация от различни форми на финансиране. Планирането е от изключително значение за организациите, които търсят заеми и други видове заемно финансиране. Убеждаването на кредитора в значимостта на начинанията и планове може да отнеме време и постоянство. При толкова много налични източници на заемно финансиране е важно собствениците и управителите да намерят кредитор, с когото да развият удобни работни отношения. Формирането на добри взаимоотношения може да помогне за договаряне на благоприятни лихвени проценти и такси, които да повлияят значително окончателното цена на финансирането.

#### *Допълнителни материали:*

*DeThomas, Art. Financing Your Small Business: Techniques for Planning, Acquiring, and Managing Debt. PSI Research, 1992.*

*Heath, Gibson. Doing Business with Banks: A Common Sense Guide for Small Business Borrowers. DBA/USA Press, 1991.*

*Lindsey, Jennifer. The Entrepreneur's Guide to Capital. Probus, 1986.*

*Schilit, W. Keith. The Entrepreneur's Guide to Preparing a Winning Business Plan and Raising Venture Capital. Prentice Hall, 1990.*

*Smith, Richard L., and Janet Kiholm Smith. Entrepreneurial Finance. Wiley, 2000.*

*Ключови думи за Раздел 2:*

*Заемно финансиране, заеми, банки, държавна подкрепа*

## Раздел 3. Капиталово финансиране в повече детайли

---

*Капиталовото финансиране е стратегия за получаване на капитал, която предполага продажба на частичен интерес (собственост, дял) в организацията на инвеститорите. Капиталът или собствеността, която инвеститорите получават в замяна на средствата си, обикновено е под формата на акции или дялово участие във фирмата. За разлика от дълговото финансиране, което включва заеми и други форми на кредитиране, капиталовото финансиране не включва пряко задължение за погасяване на средствата. Вместо това, инвеститорите в акции стават частни собственици и партньори в бизнеса и по този начин са в състояние да упражняват някаква степен на контрол върху начина на управление.*

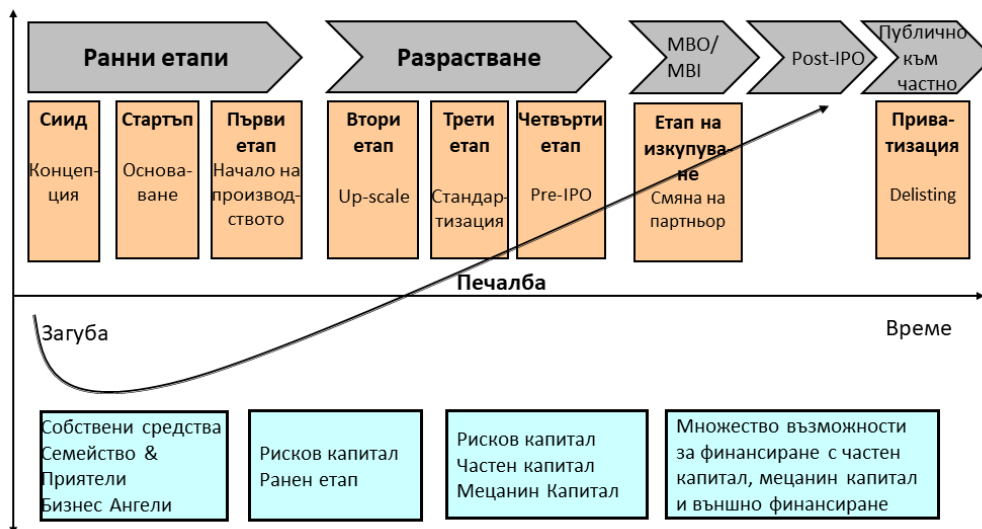
*Тъй като в случай на неуспех на бизнеса първо се изплащат задълженията към кредиторите, участниците със собствен капитал поемат по-малък риск от инвеститорите, финансиращи бизнеса със заеман капитал. В резултат на това, първите очакват по-голяма възвращаемост на направената от тях инвестиция. Но тъй като единственият начин за инвестиращите със собствен капитал да възстановят или спечелят от инвестицията си е да продадат акциите (дяловото си участие) на по-висока стойност на по-късен етап, те обикновено се ангажират с подкрепата и дългосрочната рентабилност на дружеството. Всъщност, много инвеститори в акции в стартиращи предприятия и проходящи бизнеси предоставят и управленска помощ на собствениците и ръководителите на организацията.*

Разработването на нови продукти и в крайна сметка тяхната употреба с търговска цел не е само въпрос на 'добър проект'. Доход, който формира паричен поток от функционален продукт, може да се реализира само ако концепциите за продукта се развиват допълнително в експлоатационни линии и продукти. Предвид факта, че последващото разработване на концепциите за продукта твърде често не отговаря на стремежите на манастирското ръководство, инициаторите на тези идеи и концепции са принудени да инициират ново търговско предприятие, с цел да продажба на тези свои идеи. За подобно начинание трябва не само предприемачески дух, но и кредитори, които да предоставят необходимия първоначален капитал.

Капиталовото финансиране има важна роля за набавянето на средства при този вид рисков бизнес. Дружествата за рисков капитал (VC) и бизнес ангелите са специализирани в създаването и финансирането на нови рискови дейности. Идеалното финансово развитие на подобен рисков процес е показано във фигура 3 по-долу: необходимостта от капитал през различните етапи от разработването на бизнеса-стартиране, развитие, по-късни етапи- е различна. През така наречения „seed“ етап, или етапът на подготовка, акцентът е върху събирането на идеи, разработване на бизнес план и подготовка на продуктов дизайн, комерсиализация на производството.



Този етап се финансира предимно от самите инициатори:

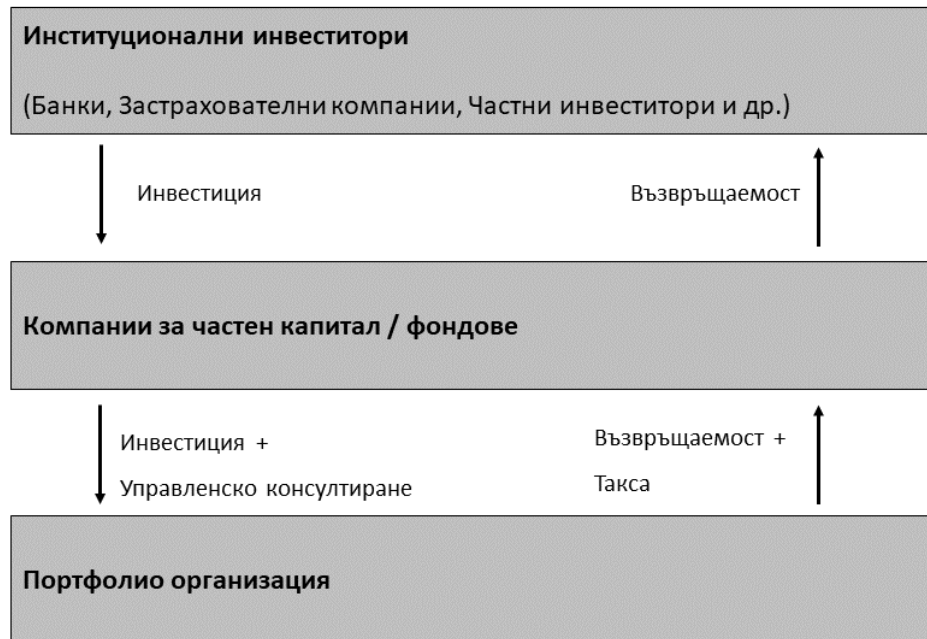


Фигура 3. Всяко капиталово финансиране следва един идеален процес на развитие<sup>1</sup>

### 3.1. Предимства и недостатъци на капиталовото финансиране

Основното предимство на капиталовото финансиране за малки организации и занаятчийски задруги, които първоначално вероятно ще имат проблеми с потока на паричните средства, е липсата на задължение за връщане на парите. За разлика от тях, банковите заеми и останалите форми на заемно финансиране са свързани с тежки санкции за предприятията, които не успяват да погасяват главница и лихва на ежемесечна база. За етапа на концептуалната разработка и стартиране на бизнеса е по-вероятно да се осигури финансиране със собствен капитал, отколкото със заемно финансиране. Капиталовите инвеститори търсят главно възможности за растеж, така че те често са склонни да се възползват от един добър замисъл. А кредиторите търсят основно сигурност, и за тях е важно организацията да имат някакъв опит, преди да помислят за заем. Друго предимство на капиталовото финансиране е че инвеститорите често се оказват добри източници на съвет и контакти за собствениците и ръководството.

<sup>1</sup> Диаграма на Hack and Jandl 2004, p. 197; превод- авторът.



Фигура 4. Принципи на финансиране с частен капитал

Основният недостатък на капиталовото финансиране е че собствениците трябва да отстъпят известна част от контрола върху бизнеса. Ако инвеститорите имат различни възгледи относно стратегическото управление на организацията или ежедневните операции, те могат да създадат проблеми за собствениците и ръководителите. В допълнение, някои продажби на собствен капитал могат да бъдат много комплицирани и скъпи за администриране. За подобно собствено финансиране може да са необходими купища правни и други документи, с оглед обезпечаване на съответствие с различни разпоредби. Поради тази причина, за реализацията на собствено финансиране, на много малки институции може да наложи да прибягнат до помощта на адвокати и счетоводители.

Когато се избира начина на финансиране, трябва да се вземат под внимание няколко фактора. Първо, трябва да се обмисли каква част/участие и контрол може да отстъпи организацията, и то не само към момента, но и на по-късните етапи на финансирането. Второ, трябва се реши какъв да е дела на заемните средствата, за да е сигурна организацията, или оптималното съотношение на дълга спрямо собствения капитал. Трето, вземащият решение трябва да определи какви видове финансиране са налични за организацията, като вземе предвид етапа на развитие и капиталовите нужди на същата, и да съпостави изискванията на различните видове. И накрая, от практически аспект, вземащият решение, управителят или собственикът, трябва да установи дали организацията е в състояние да погасява фиксираните месечни вноски по един заем.

Ръководителите на вашия манастир трябва да имат предвид, че колкото по-голям дял предоставят на инвеститорите, толкова повече работят за някой друг, отколкото за себе

си. Някои хора са склонни да гледат на дяловото финансиране като на безплатен заем, но всъщност това може да се окаже един твърде скъп начин за набиране на капитал. За да може една малка организация да направи дяловото финансиране икономически ефективно, тя трябва да е в състояние да задържи справедливата цена за стойността си. Това е свързано с убеждаване на потенциалните инвеститори, че бизнесът има висока текуща оценка и силен потенциал за бъдещ растеж на печалбите. Лицата, които вземат решения, трябва също така да съпоставят разходите за капиталово финансиране с тези за останалите варианти за финансиране, както и да разгледат последствията от капиталовото финансиране върху настоящата и бъдещата капиталова структура на организацията.

### 3.2. Предимства и недостатъци на капиталовото финансиране

Малките предприятия разполагат с голямо разнообразие от източници на капиталово финансиране. Някои възможни източници на капиталово финансиране включват заинтересовани страни като асоциация на „Приятелите на манастира“, частни инвеститори (от сдружения на собственици на местни фирми до заможни предприемачи, известни като „ангели“), служители, клиенти и доставчици, бивши работодатели, дружества за рисков капитал, краудфъндинг и краудинвестинг организации, фирми, занимаващи се с инвестиционно банкиране, застрахователни компании и големи корпорации.

**Фирмите за рисков капитал** често инвестират в нови и млади организации или предприятия. Тъй като техните инвестиции са с по-висок риск, те очакват голяма възвръщаемост, която обикновено реализират, като на определен бъдещ етап продават акциите обратно на организацията или на публична фондова борса. Като цяло, фирмите за рисков капитал инвестират най-вече в разрастващите се с бързи темпове предприятия за нови технологии, и най-вероятно няма да са много заинтересовани от традиционното производство на един манастир. Те обикновено прилагат строги политики и стандарти по отношение на видовете продукти, в които да инвестират, като изборът им се основава на преценката за отрасъл, технически области, етапи на развитие и изисквания по отношение на капитала. Поради тази причина, голям процент от малките предприятия, занаятчийските задруги и манастирите не могат да разчитат на официално финансиране с рисков капитал.

**Инвестиционните дружества от затворен тип** са подобни на фирмите за рисков капитал, но имат по-малък, фиксиран (или затворен) капитал за инвестиране. Тези дружества сами продават акции на инвеститорите, след което използват тези средства за инвестиране в други компании. Вниманието на инвестиционните компании от затворен тип обикновено е концентрирано върху компании с бърз растеж и добри резултати, а не върху стартиращи компании. Инвеститорските клубове се състоят от групи частни инвеститори, които обединяват ресурсите си, за да инвестират в нов и съществуващ бизнес в рамките на своите общности. Тези предприятия са по-малко

формални в своите инвестиционни критерии от дружествата за рисков капитал, но също така са по-ограничени в размера на капитала, който могат да предоставят.

Съществуват и много „хибридни“ форми на финансиране, които комбинират характеристики на дълговото и капиталовото финансиране, така наречените „Мецанин“ фондове“.

**Големите корпорации** често създават инвестиционни подразделения, твърде подобни на фирмите за рисков капитал. Такива корпорации обаче обикновено са по-заинтересовани от това да получат достъп до нови пазари, продукти и технологии чрез своите инвестиции, отколкото от това да реализират финансови печалби на всяка цена. Партньорството с голяма корпорация (в качеството на продавач на продукти или дистрибутор, например) чрез договор за капиталово финансиране е привлекателна алтернатива за един манастир. Подобно партньорство с по-голяма компания може да увеличи доверието в организацията на пазара, да ѝ помогне да получи допълнителен капитал, а също така да ѝ предостави един източник на знания, опит и компетентност, с който иначе не разполага. Капиталовите инвестиции, направени от големи корпорации, могат да бъдат под формата на цялостна продажба, частична покупка, съвместно предприятие или лицензионно споразумение или споразумение за дистрибуция.

Най-разпространеният метод за използване на **служителите като източник на капиталово финансиране** е създаването на план за акционерна собственост на служителите (ESOP). Тип пенсионен план, в същността си, ESOP включва продажба на акции в дружеството на негови служители, а не на външни инвеститори, с цел съхраняване на контрола. Тези планове предлагат на малкия бизнес редица данъчни предимства, както и възможност за теглене на пари от този фонд, а не от банка. Те могат да послужат и за подобряване на работата и мотивацията на служителите, тъй като служителите имат по-голям дял за успеха на организацията. Но откриването и поддържането на подобни фондове може да е твърде скъпо. Те също не са вариант за организациите в най-ранните етапи на тяхното развитие. За да създаде един ESOP, дадено предприятие трябва да разполага със служители и да е било в бизнеса поне три години.

**Частните инвеститори** са друг възможен източник на капиталово финансиране. През последните години бяха разработени редица компютърни бази данни и мрежи за рисков капитал, които помагат на предприемаческите организации да се свържат с потенциални частни инвеститори. Съществуват и редица държавни източници за финансиране на малкия бизнес чрез капиталови ангажименти и други споразумения.

Друг интересен механизъм, който може да се приложи успешно особено при разработването на нови продукти, е **колективното финансиране с придобиване на дялове (equity crowd-funding)**. Това е иновативен подход за финансиране, който предоставя на организации и предприемачески проекти един прост и евтин начин за

набиране на капитал от публични и частни инвеститори. Тези интернет-базирани модели предоставят алтернативен източник на финансиране, особено за онези, които нямат достъп до финансиране по установените традиционни начини. Груповото финансиране дава възможност на множество малки инвеститори от "тълпата" (инвеститори) да вложат пари в даден проект или фирма в замяна на акции. Собствениците на предприятието могат да предложат и "възнаграждения" или награди (като например безплатни мостри или отстъпки) срещу инвестиции. Но собствениците и ръководителите трябва да определят и договорят сумата, която искат да привлекат от инвеститорите. След като това финансиране се усвои, всеки излишък (без таксите) се предоставя на организацията за нейните цели. Този тип финансиране обикновено се осъществява чрез съдействието на специален медиатор в интернет, и най-често се използва от предприятията в началните етапи на тяхното развитие. Законодателните промени отварят възможност за новите проекти да набират средства от много инвеститори, всеки от които допринася с малки суми, като в същото време намаляват разходите за транзакции, тъй като тези инвестиции се извършват онлайн и чрез банкови преводи. Друго предимство на тези финансови техники е, че те дават възможност на кредитополучателя да събере средства за по-кратък период от време, отколкото при останалите начини на финансиране.

**Взаимното финансиране (peer-to-peer lending)**, известно също и като "crowd-lending", е форма дългово обществено финансиране. То свързва хора, които искат заеми, с хора, които са потенциално готови да финансират тези заеми. Насрещното финансиране се осъществява чрез медиатор, и това става обикновено онлайн. Кредитополучателите изброяват подробностите за искането си (търсената сума и съответно предназначение) на уебсайта на медиатора. Кредиторите разглеждат уеб сайта, за да решат в кои заеми да инвестират.

Макар все още да не се използват много в манастирите, тези механизми предоставят доста големи възможности като източник на капитал за разработка на продукти и продажби. Тази иновативна техника на финансиране създава мрежа от инвеститори и разпределя финансовия риск. В същото време тези подходи са в услуга на двойна цел-осигуряване на финанси и подпомагане на местното развитие: хората инвестират в проекти, които ги интересуват, и помагат на местните фирми да генерират доходи и да създават работни места.

### 3.3. Планиране на капиталовото финансиране

Манастирите, които се интересуват от получаване на капиталово финансиране, трябва да подготвят официален бизнес план, включително и пълни финансови прогнози. Подобно на останалите форми на финансиране, за капиталовото финансирането от предприемача се изисква да продава идеите си на хора, които имат пари за инвестиране. Внимателното планиране може да помогне да се убедят потенциалните инвеститори, че манастирът има компетентен управител, който ще има предимство

пред конкуренцията. Като цяло, някои капиталови инструменти за финансиране са привлекателен вариант за много малки организации, занаятчийски работилници и манастири, особено за дейности по разработване на нови продукти и продажби. Но експертите смятат, че най-добрата стратегия комбинирането на капиталово финансиране с други видове финансиране, включително собствените средства на организацията и дългово/заемно финансиране, за да се разпределят рисковете и да се гарантира, че ще са налични достатъчно възможности за по-късните нужди от финансиране.

Ръководителите на манастири трябва да подхождат внимателно към капиталовото финансиране, с цел да останат основните бенефициенти на упоритата си работа и устойчивия растеж на бизнеса в дългосрочен план. Поради тази причина, те трябва да могат да отговорят на следните въпроси, които ще бъдат разгледани в процеса на набиране на средства:

- Каква е потребителската ценност на новия продукт / услуга?
- Какви (количествено измерими) ползи осигуряват на потребителите?
- Какъв тип комуникация фокусирате - продукт / услуга и клиент (B2B или B2C)?
- По какъв начин комуникира, че е уникално предложение за продажба или че ще придобие „предимството на първия/та“?
- Как може да е трайно устойчив/а?
- Как се екстраполира или разраства в „съседните“?

В този контекст, като насока за решенията, които трябва да бъдат взети при реализирането на нови идеи за продукти- от проектирането до крайните продажби- може да се използва следното т.н. „картографиране на съседство“:



Фигура 5. Преди набирането на средства, всеки процес на продуктова разработка трябва да отговори на въпроси

Можете да намерите допълнителни указания за увеличаването на мащабността на разработване на иновативен продукт като последвате линка: <https://www.youtube.com/watch?v=Ca671vKbg7k&t=289s>

#### Допълнителни материали:

Barr, Stephen. "Where Cash is Anything but Trash." CFO: The Magazine for Senior Financial Executives. February 1998.

Gladstone, David. Venture Capital Handbook. Prentice Hall, 1988.

Kelting, John. "Innovative Financing Solutions." Acquisitions Monthly. October 1999.

Schilit, W. Keith. The Entrepreneur's Guide to Preparing a Winning Business Plan and Raising Venture Capital. Prentice Hall, 1990.

Timmons, Jeffrey A. Planning and Financing the New Venture. Brick House Publishing Company, 1990.

#### Ключови думи за Раздел 3:

Капиталово финансиране, дивиденди, опции върху акции, финансиране тип „мецанин“, рисков капитал, бизнес ангел, корпоративни инвеститори, краудфъндинг (Crowdfunding), бизнес план.





## Раздел 4. Грантове и други източници на финансиране

---

*Целта на този раздел е да обобщи в лесно разбираема и достъпна форма различните източници на финансиране, които са достъпни чрез дарения, безвъзмездни помощи и други подобни инструменти за финансиране, най-често подкрепяни от правителства или организации с нестопанска цел.*

*Безвъзмездната помощ е сума пари за финансиране на определени проекти. Безвъзмездна финансова помощ се отпуска за академична, научна или развойна дейност, за по-нататъшно образование или за включване в благотворителна дейност. Безвъзмездните средства, също така, са ключова част от дейностите на много филантропски фондации.*

*Дарението е безвъзмездно предоставена помощ, направена от физическо лице или организация, най-вече с нестопанска цел, от благотворителна или частна фондация. Тези дарения обикновено са под формата на парични средства, но могат да бъдат и под формата на недвижим имот, активи, ценни книжа, дрехи и други вещи или услуги.*

Безвъзмездните помощи (грантове) са неподлежащи на възстановяване финансови средства или продукти, платени или предоставени от една страна (грантодатели), често правителствено ведомство, корпорация, фондация или тръст, на получател, който често (но не винаги) е субект с нестопанска цел, образователна институция, предприятие или физическо лице. За да получите безвъзмездна помощ е необходимо да кандидатствате за такава, като подадете формуляр- предложение или заявление за отпускане на безвъзмездна помощ.

Повечето безвъзмездни помощи се отпускат за финансиране на конкретен проект и изискват известно ниво на съответствие и отчитане. В процедурата по кандидатстване за безвъзмездни средства заявителят/кандидатът представя предложение до потенциален финансиращ, по собствена инициатива или в отговор на искане на предложение от страна на финансиращия. Други помощи могат да се отпускат на лица, станали жертви на природни бедствия или на такива, които се опитват да започнат малък бизнес. Понякога има изискване лицата, които кандидатстват за безвъзмездна помощ, да са освободени по някакъв начин от данъци, да са регистрирана организация с нестопанска цел или орган на местното управление. Финансирането на проекти на предприятия, общности и лица в повечето от случаите се извършва чрез процедура по кандидатстване в писмена форма, или онлайн.

Първият подраздел 4.1 обобщава философията на регионалните, националните и европейските грантови схеми предлагани на заинтересованите страни в европейските страни, докато в подраздел 4.2 са изброени други възможности за финансиране.

#### 4.1. Подраздел 1: Регионални, национални и европейски грантови схеми

ЕС предоставя средства за финансиране на широк кръг от проекти и програми, обхващащи области като::

- регионално и градско развитие,
- заетост и социално включване,
- земеделие и развитие на селските райони,
- политики в областта на морското дело и рибарството,
- научни изследвания и иновации, или
- хуманитарна помощ.

**Финансирането** се управлява по строги правила, с цел да се гарантира, че се упражнява строг контрол върху начина, по който се използват средствата и че парите се изразходват в съответствие с принципите за прозрачност и отчетност.

Като финансираща група, еврокомисарите носят основна политическа отговорност за правилното разходване на средствата от ЕС. Но тъй като по-голямата част от финансирането се управлява в държавите-бенефициери, отговорността за извършването на проверки и годишни одити е на органите на съответните държави.

Над 76% от бюджета на ЕС се управлява в партньорство с националните и регионални органи посредством система за "съвместно управление", до голяма степен чрез пет големи фонда- европейски структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ). Заедно, те помагат за изпълнението на стратегията „Европа 2020“:

- Европейски фонд за регионално развитие (ЕФРР) – регионално и градско развитие
- Европейски социален фонд (ЕСФ) – социално включване и добро управление
- Кохезионен фонд (КФ) – икономическо сближаване чрез по-малко развити региони
- Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони (ЕЗФРСР)
- Европейски фонд за морско дело и рибарство (ЕФМДР)

Други фондове се управляват пряко от ЕС и се предоставят под формата на:

- Безвъзмездни средства за специални проекти във връзка с политиките на ЕС, обикновено предмет на публична обява, известно като „покана за представяне на предложения“. Част от финансирането идва от ЕС, а останалата част от други източници; или

- Договори на институции на ЕС за закупуване на услуги, стоки или произведения, необходими за тяхната дейност - проучвания, обучение, организация на конференции, ИТ оборудване. Договорите се възлагат чрез тръжни процедури.

Към настоящия момент, повечето финансираня и програми обхващат периода от 2014-та до 2020-та година. Следователно информацията, която се съдържа в този модул е валидна само за този период. Европейската комисия вече публикува предложението си за „Хоризонт Европа“, амбициозна програма за изследвания и иновации в размер на 100 милиарда евро, която е продължение на „Хоризонт 2020“ за периода 2020-2027 г. „Хоризонт Европа“ ще включва политически мисии за да се гарантира ефективността на финансирането на научни изследвания и иновации чрез преследване на ясно определени цели. Комисията е ангажирала политически експерти за разработване на проучвания, казуси и доклади за това как ще работи един ориентиран към мисии подход на политиката.

Различните фондове и програми отразяват многообразието на нуждите на сектора на културното наследство и наборът от тематични програми на ЕС, които могат да го подкрепят на по-късен етап. Манастирският и занаятчийският сектор могат да получат подкрепа и да се възползват от различни програми, но събирането и ориентирането в информацията остава предизвикателство за намиращите се в затруднено положение частни и публични субекти.

**Малките предприятия** могат да получат финансиране от ЕС под формата на безвъзмездни средства, заеми и гаранции. Безвъзмездните средства предоставят пряка подкрепа, докато останалите форми на финансиране са достъпни чрез програми, управлявани на национално ниво. Търсенето на финансиране от ЕС за малки предприятия се обслужва чрез следния уебсайт: [https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/index\\_en.htm](https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/index_en.htm).

**Неправителствените организации** и организациите на гражданското общество могат да бъдат признати за допустими за финансиране при условие че работят в области на политиката на ЕС и действат с идеална цел. Информация за източниците на финансиране (тематично) може да намерите тук: [https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/funding-opportunities/find-calls-funding-topic\\_en](https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/funding-opportunities/find-calls-funding-topic_en).

Накратко, модулът обхваща само това, което е задължително да се знае за получаване на подкрепа. Поради тази причина, в него не са включени следните елементи: препратки към различните актове, които са в основата на дадена програма, като се започне от нейното финансово регулиране, нейното общо управление, нейните действия, насочени към други сектори; общия бюджет, промени в разпределението на бюджета между програмите. Тази обща информация може да бъде намерена чрез хипервръзките

по-горе, както и в следния видео материал: “Horizon 2020 – Funding Project Life Cycle“: [https://youtu.be/sNLfJ8Vzc\\_c](https://youtu.be/sNLfJ8Vzc_c).

## 4.2. Намиране на други средства за разработване на продукти и продажба

За намирането на други източници на финансиране за разработване на продукти и продажби е целесъобразно да се направи обстойно проучване на всяка друга регионална или национална програма за финансова подкрепа. Манастирите и занаятчийските предприятия не трябва да се опитват да прилагат разхвърлян подход, т.е. да изпращат искания до широк кръг организации на случаен принцип. Това може да накърни доверието в организацията. Вместо това трябва да се опитат да идентифицират малкото финансиращи организации, чиито интереси отговарят на целите на организацията и проекта. Ако не отговаряте на изискванията за допустимост, не кандидатствайте. Много финансиращи агенции вече имат уебсайтове, които можете да посетите и да видите какво обявяват. Преди да изпратите предложение е най-добре да разговаряте с отговорните лица на финансиращите органи.

Търсенето на финансираща организация и търсенето на финансиране е двуетапен процес. През първия етап се изготвя първоначален списък от около десет до петнадесет потенциални финансиращи субекти с общи интереси в областта на дейностите и проектите на манастира. Вторият етап включва по-нататъшни проучвания и прецизиране на списъка, т.е. набелязване на три до пет финансиращи субекта, към които организацията да се обърне с искане за финансиране.

Източници за финансиране могат да се намерят в селището или държавата, в която се намира манастира, а също така и в чужбина. Както бе посочено по-рано, изборът на много малки местни инвестиции означава, че се установяват в региона и увеличават броя на заинтересованите лица; в замяна на инвестициите, тези хора биха поискали право на глас в разработването на политика. Финансирането от местни организации има редица предимства. И процедурите в повечето случаи са по-лесни. А за международните инвеститори е важно местните източници да са изпитани. Когато кандидатствате за средства от чужбина, често е необходима национална регистрация на манастира и официалното одобрение на вашия проект от съответния религиозен орден или църква.

Основните институции за кандидатстване за субсидии **на местно ниво** са:

- местни организации – помислете за Ротари или Лайънс клубове, църкви, храмове, джамии, болници, местни браншови организации, „богатите“ във вашата общност и др.;
- правителствени или областни институции, или

- средства се намират, особено ако се работи в сътрудничество с организации с интереси в същата област. Помислете за командироване на персонал, използване на логистиката на другия и др.

**На национално ниво** можете да разгледате

- големите фондации,
- национални банки, или
- надрегионални институции, които се интересуват от социални, етични или културни теми.

Възможните източници **от чужбина** включват:

- Доброволчески организации

Те включват мисии, хуманитарни агенции и други групи, както религиозни, така и светски. Повечето от тях са базирани в Европа, Северна Америка и Австралия. Такива групи често се интересуват от подкрепа за по-малки проекти за развитие и културни или исторически проекти. Списък с имена може да бъде получен от национални и доброволчески организации, както и от посолствата.

В инициативата за набиране на средства собствениците и управителите на манастири и занаятчийски предприятия трябва да се опитат да използват и **вече съществуващи контакти**: По-рано сте се свързали с НПО, работещи в същата област; откъде получават финансирането си? Можете ли да се свържете с тази организация?

#### ■ Търсене в интернет:

Лицата, ангажирани с набирането на средства, трябва да посетят уебсайтовете на големите международни организации, които обхващат групите, които се опитват да намерят финансиране. Ако в полето за търсене въведете тематично наименование, страницата генерира няколко проекта, подобни на този, който се опитвате да финансирате. Ако след това потърсите информация за контакт, ще намерите адреса на регионалния офис и имейл адрес на финансиращия. Ще намерите още съвети за набирането на средства чрез дарения като последвате този линк: <https://youtu.be/IPac2YPpvAc>

#### ■ Международни хуманитарни организации:

Те включват агенции на ООН като СЗО, УНИСЕФ, ПРООН, ФАО, Европейската комисия (ЕК), Световната банка (СБ) и Азиатската банка за развитие (АБР). Те обаче не подкрепят директно малките проекти. Средствата от тези източници е по-вероятно да

бъдат предоставени чрез национални представителни организации. Струва си да разберете какви са техните приноси за правителството и за по-големите НПО във вашата страна. Тази информация можете да получите от вашето правителство (министерство) или от местни делегации на ООН и ЕК и т.н.

#### ■ Чуждестранни посолства

Те често разполагат със средства за малки проекти. Например, нидерландските посолства разполагат със специални източници на финансиране за така наречените KAP (*Knowledge And Performance*) проекти. От тези източници те могат пряко да подпомогнат проекти със суми до 20 000 долара. Изисква се спазване на специални процедури и съответствие на определени критерии.

След въвеждането на различните форми и уникални характеристики на наличните възможности за финансиране става очевидно, че съществуват различни възможности и модели на финансиране през отделните етапи на разработване на продукти и стартиране на продажбите. Авторите на този модул се надяват, че професионалният ви подход към финансирането на вашите продукти ще позволи на вашия манастир да бъде един от онези, които получават средствата, за които кандидатства. Да се надяваме, че това ще ви отвори вратите към успеха:

*Ключови думи за Раздел 4:*

*Финансиране с безвъзмездни средства, дарения, СЗО, УНИЦЕФ, ПРООН, ФАО, Световна банка*

## Добри практики

---

В този модул са дадени няколко примера на добри практики:

- Добра практика 10. Кремиковски манастир "Свети Георги Победоносец" - успешни продажби със силен бранд и качество  
Линк за сваляне: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP10-BG>
  
- Добра практика 16. Три стъпки към професионално за набиране на средства  
Линк за сваляне: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP16-BG>
  
- Добра практика 17. Набиране на средства за НПО - наръчник за участник  
Линк за сваляне: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP17-BG>
  
- Добра практика 18. Доклад "Достъп до финансиране"  
Линк за сваляне: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP18-BG>
  
- Добра практика 20. Брандът "Абатска Бира"  
Линк за сваляне: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP20-BG>
  
- Добра практика 21. Тайните на обителта - манастирски продукти на Манастир Санта Катерина д'Александрия Палермо, Италия  
Линк за сваляне: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP21-BG>
  
- Добра практика 22. Продукти от Санта Мария Новелла, Флоренция, Италия  
Линк за сваляне: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP22-BG>

# 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:

---

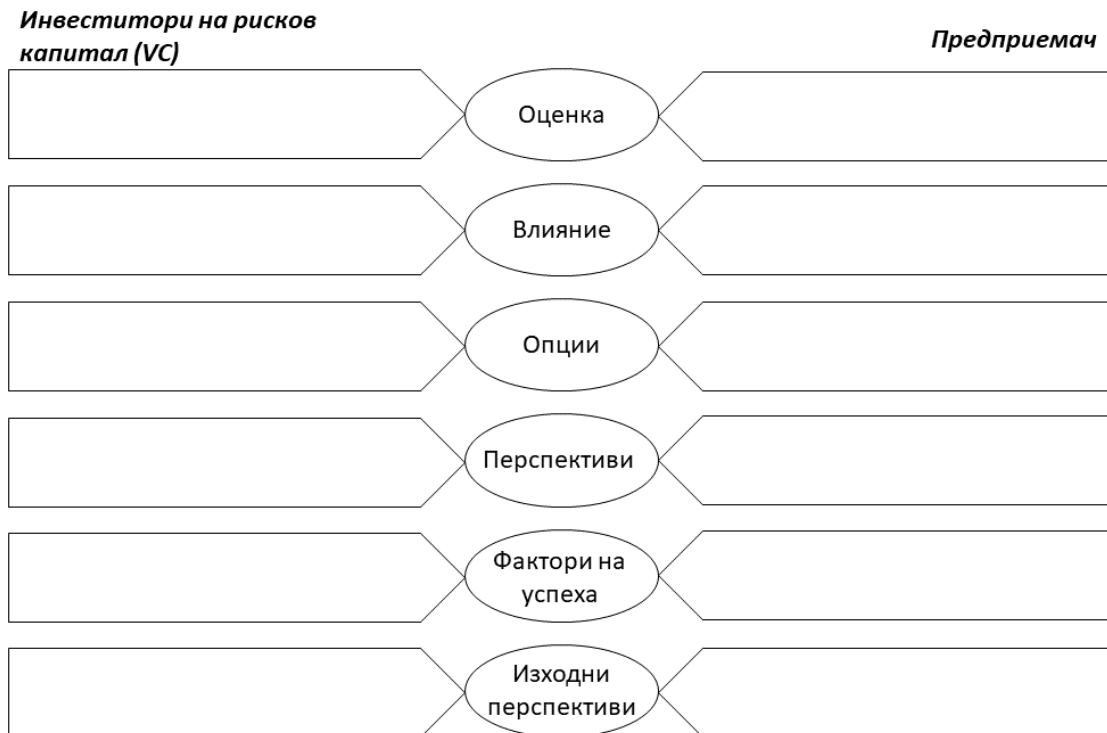
*Отговор: Свежда рисковете до минимум*

### 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:



## Исползвана литература

---

### ■ Учебна литература

**Brealey, Richard A., and Stewart C. Myers.** "Principles of Corporate Finance". 4th ed. McGraw-Hill, 1991

---

**Brigham, Eugene F.** , "Fundamentals of Financial Management". 5th ed. Dryden Press, 1989

---

**Kochhar, Rahul, and Michael A. Hitt.** "Linking Corporate Strategy to Capital Structure." Strategic Management Journal. June 1998

---

**Lindsey, Jennifer** , "The Entrepreneur's Guide to Capital". Probus, 1986

---

**Mishra, Chandra S., and Daniel L. McConaughy.** "Founding Family Control and Capital Structure." Entrepreneurship: Theory and Practice. Summer 1999

---

**Romano, Claudio A., et al.** "Capital Structure Decision Making: A Model for Family Business." Journal of Business Venturing. May 2001

---

**DeThomas, Art.** "Financing Your Small Business: Techniques for Planning, Acquiring, and Managing Debt". PSI Research, 1992

---

**Heath, Gibson.** "Doing Business with Banks: A Common Sense Guide for Small Business Borrowers". DBA/USA Press, 1991

---

**Lindsey, Jennifer.** "The Entrepreneur's Guide to Capital". Probus, 1986

---

**Schilit, W. Keith.** "The Entrepreneur's Guide to Preparing a Winning Business Plan and Raising Venture Capital". Prentice Hall, 1990.

---

**Smith, Richard L., and Janet Kiholm Smith.** "Entrepreneurial Finance". Wiley, 2000

---

Equity Financing, Dividends, Stock Options, Mezzanine Funds, Venture Capital, Business Angel, Corporate Investors, Crowdfunding, Business Plan

---

**Barr, Stephen.** "Where Cash is Anything but Trash." CFO: The Magazine for Senior Financial Executives. February 1998

---

**Gladstone, David.** "Venture Capital Handbook". Prentice Hall, 1988

---

**Kelting, John.** "Innovative Financing Solutions." Acquisitions Monthly. October 1999

---

**Schilit, W. Keith.** “The Entrepreneur's Guide to Preparing a Winning Business Plan and Raising Venture Capital”. Prentice Hall, 1990

---

**Timmons, Jeffrey A.** Planning and Financing the New Venture”. Brick House Publishing Company, 1990

---

Европейски съюз, Достъп до финансиране, Линк:

[https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/index\\_en.htm](https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/index_en.htm)

---

Европейски съюз, Намиране на покани за финансиране – по тема, Линк:

[https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/funding-opportunities/find-calls-funding-topic\\_en](https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/funding-opportunities/find-calls-funding-topic_en)

---

**Публикации на ЕС**, Towards more efficient financial ecosystems. Innovative instruments to facilitate access to finance for the cultural and creative sectors (CCS): good practice report – study, Линк: <https://publications.europa.eu/de/publication-detail/-/publication/f433d9df-deaf-11e5-8fea-01aa75ed71a1>

---

Наръчник за обучение – Набиране на средства за НПО. Сваляне на линк:

<https://de.scribd.com/doc/98786463/Training-Manual-Fundraising-for-NGO-s>

---

**Ernest Hayes, M.B.A.,B.Sc., Fadumo Alin, M.A.,B.A.,Lia van Ginneken, B.A. R.N.**, “A Guide to Fundraising”, Сваляне на линк: <https://www.scribd.com/document/335134792/A-Guide-to-Fundraising>

---

## ■ Видеоматериали

**KRWGnews**, Monks Sell Coffee To Raise Funds For Monastery, 2014.

Линк към видео материала: [https://youtu.be/QtyFxDUDFB\\_4](https://youtu.be/QtyFxDUDFB_4)

---

**Skillshare**, Understanding Debt vs. Equity Financing with Bond Street.

Линк към видео материала: <https://www.youtube.com/watch?v=cg9RqzYzrK8&t=177s>

---

BlueBookAcademy.com, Equity vs Debt Funding Explained - Case Study,

Линк към видео материала: <https://www.youtube.com/watch?v=G6-NZ2iFq9c&t=176s>

---

Mergers & Inquisitions / Breaking Into Wall Street, Debt vs. Equity Analysis: How to Advise Companies on Financing,

Линк към видео материала: <https://www.youtube.com/watch?v=MrupJdMrpaE&t=65s>

---

**Estate Baron**, What is the difference between debt vs equity funding?

Линк към видео материала: [https://www.youtube.com/watch?v=sFE\\_1hPoR3U&t=15s](https://www.youtube.com/watch?v=sFE_1hPoR3U&t=15s)

---

**Kauffman FoundersSchool**, Scaling Your Company: Scaling Product Development.

Линк към видео материала: <https://www.youtube.com/watch?v=Ca671vKbg7k&t=289s>

---

„Horizon 2020 – Funding Project Life Cycle“: [https://youtu.be/sNLfJ8Vzc\\_c](https://youtu.be/sNLfJ8Vzc_c)

---

**Ayda Sanver**, Fundraising Tip- How To Ask For Donations. Линк към видео материала: <https://youtu.be/IPac2YPpvAc>

---

## Проекта SKIVRE: Предоставяне възможност на манастирите да се възползват от потенциала на манастирските продукти

**SKIVRE** е проект по програма Еразъм+, чиято цел е да предостави на ръководството, служителите, монасите и монахините в манастирите един интерактивен подход на обучение за придобиване на подходящи умения за набиране на приходи за опазване на обекти на религиозно наследство:

Уебстраницата на проекта **SKIVRE** [www.skivre.eu](http://www.skivre.eu) (включително достъп до много инструменти за социални медии) ви предлага един вдъхновяващ многоезичен блог за монашески продукти, данни и анализи, учебни материали и обучителни събития в седем европейски държави.

Проектът се разработва в партньорство от един мултидисциплинарен европейски екип, който представлява целевите групи и експертния опит, необходими за реализацията на обучението:

### **media k GmbH | GERMANY** (координатор)

media k GmbH предлага дългогодишен опит в опазването на религиозното наследство и в управлението на проекти за опазване на наследството.  
[www.media-k.eu](http://www.media-k.eu)

### **Future for Religious Heritage** | БЕЛГИЯ

Бъдеще за религиозното наследство е нерелигиозна организация, отворена за всички. Тя обединява работещите за защита на религиозното наследство в цяла Европа.  
[www.frh-europe.org](http://www.frh-europe.org)

### **GUNET | ГЪРЦИЯ**

GUNET е гръцка организация, специалист в създаването на онлайн платформи за обучение, които предлагат различни видове обучения, адаптирани за различни теми.  
[www.gunet.gr](http://www.gunet.gr)

### **ИНИ-Новация България ООД | България**

ИНИ-Новация е доставчик на образователни услуги, специализиран в генерирането на икономически ефект от културно наследство.  
[www.ini-novation.com](http://www.ini-novation.com)

### **Bronnbach Monastery | ГЕРМАНИЯ**

Манастирът Бронбах е бивш цистерциански манастир, понастоящем управляван от публичен орган в немската долина Таубер. Манастирът започва да разработва монашески продукти, свързани с историята на обекта..  
[www.kloster-bronnbach.de](http://www.kloster-bronnbach.de)

### **Wissenschaftsinitiative**

#### **Долна Австрия | АВСТРИЯ**

Wissenschaftsinitiativ е доставчик на образователни услуги с дългогодишен опит в разработването на учебни платформи и учебни материали за опазване на наследството.  
[www.wissenschaftsinitiative.at](http://www.wissenschaftsinitiative.at)



## Признателност

---

Тези обучителни модули са резултат от проекта **SKIVRE** и специалното партньорство по него. Партньорите в **SKIVRE** допринесоха със своя опит и ценна обратна връзка.

Партньорите изразяват своята благодарност към техните национални съветници, които допринесоха с обширните познания, желание и съдействие за това обучение:

- Мартин Ердман / MANUFACTUM - Германия
- Щефан Байер / Klosterland network – Германия / Полша
- Херман Пашингер / Kösterreich - Австрия
- Борис Димитров / Експерт по религиозно наследство - България

Екипът на **SKIVRE** би желал да изкаже искрената си благодарност на г-жа Дженифър Хокс от „Бъдеще за религиозното наследство“ (Брюксел) за редактирането на английския вариант на обучителните модули по проекта **SKIVRE**.