



9η Θεματική Ενότητα SKIVRE:

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Πώς να χρηματοδοτήσω τις διαδικασίες
παραγωγής και πωλήσεων

Συγγραφείς:

Angela Ivanova

Wolfgang Kniejski

Φορέας:

INI-Novation Bulgaria

OOD



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή του παρόντος περιεχομένου δεν συνιστά αποδοχή του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνον των δημιουργών, και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δεν φέρει ουδεμία ευθύνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που εμπεριέχονται σε αυτό. Αριθμός έργου: 2018-1-DE02-KA202-005023.

Η παρούσα θεματική ενότητα αποτελεί μέρος του προγράμματος κατάρτισης SKIVRE, το οποίο περιλαμβάνει συνολικά 10 θεματικές ενότητες μάθησης και αναπτύχθηκε στο πλαίσιο της στρατηγικής σύμπραξης Erasmus + **SKIVRE - Ανάπτυξη δεξιοτήτων για την αξιοποίηση της ευρωπαϊκής θρησκευτικής κληρονομιάς (SKIVRE - Skills Development for the Valorisation of European Religious Heritage)**.

Στο έργο SKIVRE, μια ομάδα 6 ευρωπαϊκών φορέων - οι οποίοι συνδέονται με τη διατήρηση της θρησκευτικής κληρονομιάς - ανέπτυξε ένα εκπαιδευτικό πρόγραμμα για την παραγωγή και εμπορία υψηλής ποιότητας χειροποίητων προϊόντων που προέρχονται από τα ευρωπαϊκά μοναστήρια. Ακολουθούν τα περιεχόμενα του προγράμματος κατάρτισης:

Πρόγραμμα κατάρτισης SKIVRE

Θεματική Ενότητα 1: Εισαγωγική Ενότητα

Θεματική Ενότητα 2: Στρατηγικές μάρκετινγκ

Θεματική Ενότητα 3: Μοναστικά προϊόντα

Θεματική Ενότητα 4: Πώληση μοναστικών προϊόντων με αυθεντικό τρόπο

Θεματική Ενότητα 5: Κανάλια διανομής

Θεματική Ενότητα 6: Κοινωνικά μέσα δικτύωσης και επικοινωνία

Θεματική Ενότητα 7: Προσθήκη αξίας μέσω δικτύων

Θεματική Ενότητα 8: Δημιουργία ισχυρής επωνυμίας

Θεματική Ενότητα 9: Στρατηγικές χρηματοδότησης

Θεματική Ενότητα 10: Πτυχές της βιωσιμότητας

Μπορείτε να βρείτε περισσότερες πληροφορίες στην ιστοσελίδα: www.skivre.eu

Δήλωση περί πνευματικών δικαιωμάτων:



Το παρόν έργο υπόκειται σε άδεια χρήσης Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 Διεθνής Άδεια.

Είστε ελεύθεροι να:

- μοιράζετε – αντιγράφετε και αναδιανείμετε το υλικό σε οποιοδήποτε μέσο ή μορφή
- προσαρμόζετε - διασκευάζετε, μετασχηματίζετε και αξιοποιήσετε το υλικό

υπό τους ακόλουθους όρους:

- Αναφορά Δημιουργού - Πρέπει να αναφέρετε τους δημιουργούς, να παρέχετε το σύνδεσμο προς την άδεια και να αναφέρετε εάν έχουν γίνει αλλαγές. Μπορείτε να το κάνετε με οποιοδήποτε εύλογο τρόπο, αλλά όχι με οποιονδήποτε τρόπο που υποδηλώνει ότι ο δικαιοπάροχος εγκρίνει εσάς ή τη χρήση σας.
- Μη Εμπορική Χρήση - Δεν επιτρέπεται να χρησιμοποιείτε το υλικό για εμπορικούς σκοπούς.
- Παρόμοια Διανομή - Εάν αναμιγνύετε, μετασχηματίζετε ή βασίζεστε στο υλικό, πρέπει να διανείμετε τις συνεισφορές σας υπό την ίδια άδεια με το πρωτότυπο.

Περιεχόμενο

Σχετικά με τη Θεματική Ενότητα.....	1
Περιγραφή εκπαίδευσης.....	1
Ομάδες - στόχοι.....	2
Γνώσεις και δεξιότητες που θα αποκτήσετε μετά την ολοκλήρωση αυτής της ενότητας.....	2
Μέθοδος εκπαίδευσης.....	3
Ενότητα 1. Χρηματοδοτικές στρατηγικές και η στρατηγική της σημασία.....	6
1.1. Εσωτερική χρηματοδότηση.....	7
1.2. Η κεφαλαιακή διάρθρωση.....	9
1.3. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα των επιλογών χρηματοδότησης.....	11
Ενότητα 2. Λεπτομερής εξέταση της χρηματοδότησης χρεών.....	14
2.1. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της χρηματοδότησης χρεών.....	15
2.2. Ιδιωτικές πηγές χρηματοδότησης χρεών.....	17
2.3. Δημόσιες πηγές χρηματοδότησης χρεών.....	19
Ενότητα 3. Λεπτομερής εξέταση της χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων.....	21
3.1. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων.....	22
3.2. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων.....	24
Ενότητα 4. Επιχορηγήσεις και άλλες πηγές χρηματοδότησης.....	29
4.1. Περιφερειακά, εθνικά και ευρωπαϊκά προγράμματα επιχορηγήσεων.....	30
4.2. Εύρεση άλλης χρηματοδότησης για ανάπτυξη και πώληση προϊόντων.....	32
Παραδείγματα Καλών Πρακτικών.....	36
Ασκήσεις.....	0
Άσκηση 9.1. - Τι να προσέξετε κατά τη χρηματοδότηση μιας επιχείρησης.....	0
Άσκηση 9.2. - Πώς σκέφτονται οι επενδυτές μετοχών.....	1
Άσκηση 9.3. - Σύγκρουση συμφερόντων μεταξύ επιχειρηματιών ανάπτυξης προϊόντων και επενδυτών VC / Business Angels.....	2



Αναφορές.....	3
Η σύμπραξη SKIVRE: Ενδυνάμωση των μοναστηριών για την αξιοποίηση της δυναμικής των μοναστικών προϊόντων	2
Ευχαριστίες.....	0

Σχετικά με τη Θεματική Ενότητα

Περιγραφή εκπαίδευσης

Σε αυτήν την ενότητα θα μάθετε για την επαγγελματική προσέγγιση στη χρηματοδότηση και πώς τα προϊόντα σας θα επιτρέψουν στο μοναστήρι σας να είναι ένα από αυτά που λαμβάνουν τα χρήματα για τα οποία ζητούν.

Ένα από τα πιο σημαντικά ερωτήματα σε μοναστήρια σχετικά με την ανάπτυξη, παραγωγή και πώληση προϊόντων υψηλής ποιότητας είναι η χρηματοδότησή του. Πρέπει να οριστεί η έννοια του προϊόντος, πρέπει να δομηθούν οι πόροι και πρέπει να ληφθούν τα πρώτα βήματα προς την παραγωγή και τις πωλήσεις. Η χρηματοδότηση αυτών των δραστηριοτήτων είναι ένα από τα πιο σημαντικά ζητήματα που πρέπει να ληφθούν, αλλά δεν έχουν εκπαιδευτεί πολλοί υπεύθυνοι λήψης αποφάσεων σε ευρωπαϊκά μοναστήρια στην τέχνη της συγκέντρωσης χρημάτων. Συχνά ο οικονομικός προγραμματισμός γίνεται με την ελπίδα ότι κάποια στιγμή κατά τη διάρκεια του έτους, τα αναγκαία χρήματα θα προέλθουν από κάπου. Το οικονομικό άγχος είναι μια μεγάλη αποθάρρυνση και πολλές καλές ιδέες καταρρέουν λόγω της έλλειψης οικονομικών πόρων.

Υπάρχουν πολλές διαφορετικές πηγές χρηματοδότησης και μοντέλα χρηματοδότησης για διαφορετικά στάδια στην ανάπτυξη προϊόντων και στα στάδια έναρξης πωλήσεων. Αλλά ισχύει επίσης η αλήθεια ότι υπάρχουν χιλιάδες οργανισμοί που ζητούν χρήματα από τις ίδιες πηγές. Αυτή η ενότητα SKIVRE θα παρουσιάσει τις διάφορες μορφές και τα μοναδικά χαρακτηριστικά των διαθέσιμων χρηματοδοτικών δυνατοτήτων.

Οι στόχοι αυτής της θεματικής ενότητας

Σε αυτήν την ενότητα, θα παρουσιαστούν μέθοδοι για την επιτυχή χρηματοδότηση της ανάπτυξης προϊόντων και των πωλήσεων. Θα συζητηθεί κάθε μεμονωμένη επιλογή χρηματοδότησης και κατά συνέπεια θα αντιμετωπιστούν οι διάφορες εναλλακτικές ενέργειες που ενδέχεται να λάβετε. Δεν θα μάθετε μόνο για τις διάφορες μορφές χρηματοδότησης, αλλά επιπλέον θα αποκτήσετε εικόνα για τις φιλοσοφίες των δυνητικών παρόχων κεφαλαίων (Business Angels, τράπεζες κ.λπ.).

Εκτός από την παροχή θεωρητικών γνώσεων σχετικά με μοντέλα χρηματοδότησης, συγκεκριμένα παραδείγματα σεναρίων πραγματικής ζωής θα χρησιμοποιηθούν επίσης για την απεικόνιση διαφορετικών εναλλακτικών επιλογών χρηματοδότησης ή μέτρων που πρέπει να ληφθούν προς αυτά. Οι τρέχουσες προκλήσεις, που αντιμετωπίζουν οι εκπρόσωποι των μοναστηριών, θα ληφθούν επίσης υπόψη για την ανάλυση διαφορετικών δυνατοτήτων χρηματοδότησης.

Ομάδες - στόχοι

Αυτή η εκπαιδευτική ενότητα έχει σχεδιαστεί για να ταιριάζει στις εκπαιδευτικές ανάγκες των μοναχών και των καλογριών, της διοίκησης, του προσωπικού και των εθελοντών σε ευρωπαϊκά μοναστήρια, ανεξάρτητα από το εάν διευθύνονται από Καθολικούς ή Προτεστάντες ή από την Ορθόδοξη Εκκλησία, από δημόσιους ή ιδιωτικούς φορείς.

Όλες οι ενότητες είναι σχετικές για όλες τις ομάδες-στόχους, αλλά ορισμένες έχουν πιο συγκεκριμένο χαρακτήρα. Όλα είναι αλληλένδετα. Διαφέρουν ως προς το επίπεδο πληροφοριών, δεξιοτήτων και ικανοτήτων και στοχεύουν σε τρεις ομάδες:

- **Ομάδα στόχου 1:** Για άτομα που εργάζονται σε επίπεδο υλοποίησης, όπως π.χ. στα μοναστικά καταστήματα, συνιστώνται οι εξής τρεις Ενότητες: Ενότητα 1 ως εισαγωγή στην εκπαίδευση, Ενότητες 3 και 4 σχετικά με τα μοναστικά προϊόντα και την αυθεντική πώληση μοναστικών προϊόντων. Οι άνθρωποι που αρχίζουν να εξετάζουν ορισμένες στρατηγικές πτυχές μπορεί να εμπνευστούν από την Ενότητα 7 σχετικά με την προστιθέμενη αξία μέσω της δικτύωσης.
- **Ομάδα στόχος 2:** Για άτομα με ειδικές γνώσεις ή εμπειρίες ή συγκεκριμένο υπόβαθρο ή / και συγκεκριμένες εργασίες στη μοναστική διαχείριση: Ενότητα 2 σχετικά με στρατηγικές μάρκετινγκ, Ενότητα 5 σχετικά με στρατηγικές διανομής, Ενότητα 8 σχετικά με τη δημιουργία μιας ισχυρής μάρκας και Ενότητα 6 στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και την επικοινωνία προσφέρουν εκπαιδευτικό περιεχόμενο και προβληματισμό.
- **Ομάδα στόχος 3:** Άτομα σε επίπεδο στρατηγικής απόφασης με πολύ εξειδικευμένο / έμπειρο υπόβαθρο και αντίστοιχες ευθύνες σε ένα μοναστήρι (Ενότητες 9 για στρατηγικές χρηματοδότησης και Ενότητα 10 για θέματα βιωσιμότητας).

Γνώσεις και δεξιότητες που θα αποκτήσετε μετά την ολοκλήρωση αυτής της ενότητας

Μετά την ολοκλήρωση αυτής της ενότητας, θα:

- Κατανοήσετε τη φύση και τα χαρακτηριστικά των επιλογών χρηματοδότησης.
- Γνωρίζετε τις κατάλληλες πηγές χρηματοδότησης στο πλαίσιο της προετοιμασίας για την ανάπτυξη προϊόντων και τις δραστηριότητες πωλήσεών σας.
- Κατανοήσετε τους διάφορους τύπους και τα μοναδικά χαρακτηριστικά της χρηματοδότησης στις διάφορες φάσεις των νέων επιχειρηματικών σας επιχειρήσεων.
- Γνωρίσετε τη φύση, τα χαρακτηριστικά και τα «κρίτηρια που πρέπει να εφαρμοστούν απαραίτητα» (killer criteria) διαφορετικών ειδών χρηματοδοτικών επιλογών και

- Μάθετε για δημόσια προγράμματα και πηγές δωρεών που μπορεί να υποστηρίξουν τις πρωτοβουλίες σας.

Μέθοδος εκπαίδευσης

Το **SKIVRE** επικεντρώνεται σε μια προσέγγιση διαδραστικής εκπαίδευσης, είτε ως μάθημα αυτοδιδασκαλίας είτε ως κατάρτιση με εκπαιδευτή. Αυτή η ενότητα περιλαμβάνει:

- Εξατομικευμένη αυτοδιδασκαλία - μια ισχυρή μέθοδος εκμάθησης που επιτρέπει σε κάθε εκπαιδευόμενο, με βάση την εμπειρία του και τη γνώση του, και με βάση τις νεοαποκτηθείσες γνώσεις, να λαμβάνει αποφάσεις ανάπτυξης γνώσης από μόνος του.
- Αυτοαξιολόγηση - συνεχιζόμενες δοκιμές αυτοαξιολόγησης ή κατ'οίκον εργασία που οι μαθητές στέλνουν στον εκπαιδευτή τους πριν από την έναρξη κάθε επόμενης ενότητας.
- Μπορείτε επίσης να εργαστείτε σε μικρές ομάδες των 2 ή 3, π.χ. αν αποφασίσετε να μάθετε αυτήν την ενότητα με τους συναδέλφους σας ως ομάδα αυτοδιδασκαλίας στο μοναστήρι σας ή υποστηριζόμενη από εξωτερικό εκπαιδευτή.

Μπορείτε να αποκτήσετε γνώση μεμονωμένα ή σε μια ομάδα χρησιμοποιώντας:

- Εκπαιδευτικό υλικό όπως αυτή η ενότητα.
- Εκπαιδευτικό υλικό σε εννέα επιπλέον ενότητες κατάρτισης SKIVRE που συνδέονται στενά με αυτήν την ενότητα.
- Η διαδραστική ηλεκτρονική πλατφόρμα εκπαίδευσης SKIVRE: www.skivre.eu/training
- Ομαδικές εκπαιδευτικές συνεδρίες με τη διευκόλυνση ενός επαγγελματία εκπαιδευτή.

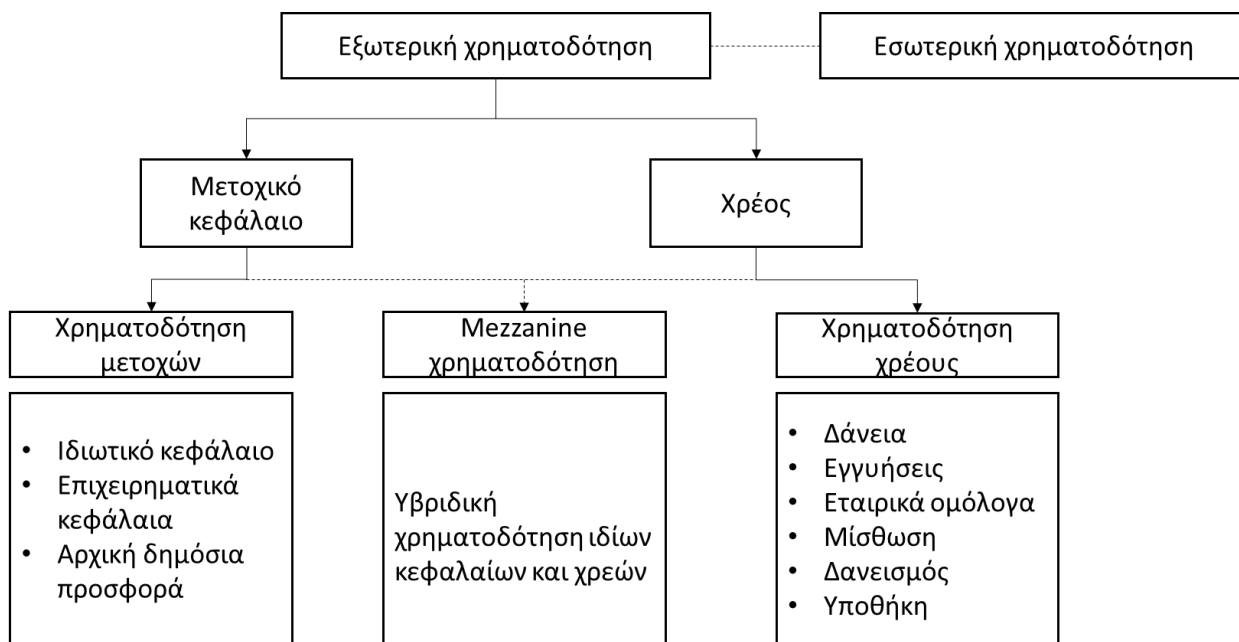
Περιεχόμενο κατάρτισης

Ενότητα 1. Χρηματοδοτικές στρατηγικές και η στρατηγική της σημασία

Η επιτυχής χρηματοδότηση της ανάπτυξης προϊόντων και των πωλήσεων θα αναφέρεται στη συνέχεια ως Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων. Μην αποφεύγετε αυτόν τον όρο! Δεν είναι τίποτα περισσότερο από ένας «τεχνικός όρος» που περιγράφει το περιεχόμενο. Κατευθύνεται στο επίκεντρο της σύγχρονης διαχείρισης της κερδοφορίας και επιτρέπει σε όλους τους οργανισμούς και τα ενδιαφερόμενα μέρη τους να επιτύχουν τους λειτουργικούς τους στόχους. Χωρίς χρηματοοικονομικά προϊόντα, όπως η χρηματοδότηση μετοχών και η χρηματοδότηση χρέους, η παγκόσμια αγορά θα αντιμετώπιζε μειωμένη παραγωγικότητα και τα μοναστήρια θα δυσκολεύονταν να χρηματοδοτήσουν τις εμπορικές τους δραστηριότητες.

Εν πάση περιπτώσει, για να αναπτυχθεί η επιχείρησή σας, είναι σημαντικό να επενδύσετε σε αυτήν. Αυτό σημαίνει ότι χρειάζεστε πρόσβαση σε πηγές χρηματοδότησης. Κατά συνέπεια, πρέπει να κατανοήσετε τα βασικά στοιχεία της εσωτερικής χρηματοδότησης, της χρηματοδότησης χρέους και της χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων, τα οποία θα συνοψιστούν εν συντομία στις ακόλουθες υποενότητες.

Στην παγκόσμια αγορά, η συζήτηση για τη χρηματοδότηση επιχειρήσεων περιστρέφεται συχνά γύρω από την καλύτερη επιλογή που μπορεί κανείς να χρησιμοποιήσει για την χρηματοδότηση των δραστηριοτήτων του. Ορισμένοι παρατηρητές υποστηρίζουν ότι η λεγόμενη χρηματοδότηση μετοχών προστατεύει τις επιχειρήσεις από δυσμενείς καταστάσεις που συχνά έρχονται με υψηλό χρέος και επιτόκια. Άλλοι υποστηρίζουν ότι η έκδοση προϊόντων χρέους προστατεύει τους οργανισμούς από τις αδιάκοπες απαιτήσεις εξωτερικών επενδυτών και μετόχων, ειδικά εκείνων που επενδύουν στη βραχυπρόθεσμη κερδοφορία και διανομές μερισμάτων πάνω από τη μακροπρόθεσμη διοίκηση επιχειρήσεων. Ένας έξυπνος τρόπος για την επίλυση της διαφοράς μπορεί να είναι η έκδοση μικτών ή υβριδικών προϊόντων - όπως τα λεγόμενα ενδιάμεσα χρηματοδοτικά μέσα. Δυστυχώς, οι εξωτερικές πηγές χρηματοδότησης - χορηγοί, δωρητές, δανειστές ή επενδυτές - είναι συχνά δύσπιστοι, ειδικά στην περίπτωση μικρότερων επιχειρήσεων, όπως αυτές που πιθανότατα θα οδηγήσετε στο μοναστήρι σας. Αυτό μπορεί να σας οδηγήσει στο να βασιστείτε σε εσωτερικές πηγές χρηματοδότησης για να επενδύσετε στην επιχείρησή σας. Συνεπώς, ανατρέξτε στην επισκόπηση των μέσων χρηματοδότησης επιχειρήσεων παρακάτω:



Σχήμα 1. Επισκόπηση των μέσων χρηματοδότησης επιχειρήσεων

Η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων έχει άμεσες επιπτώσεις στη χρηματοοικονομική λογιστική και την υποβολή εκθέσεων. Οι οικονομικοί διαχειριστές αναφέρουν εταιρικά χρέη στην κατάσταση οικονομικών θέσεων, γνωστά επίσης και ως ισολογισμός ή κατάσταση οικονομικής κατάστασης. Τα ίδια κεφάλαια είναι μέρος δύο καταστάσεων: ισολογισμός και κατάσταση ιδίων κεφαλαίων.

Υπάρχει ένα βίντεο αυτομάθησης 17:46 λεπτών που συνοψίζει σημαντικές πτυχές της Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων στη διεύθυνση: <https://youtu.be/dmyrCLJGTtE> . Δοκίμασε το!

1.1. Εσωτερική χρηματοδότηση

Όταν χρησιμοποιείτε τον μηχανισμό εσωτερικής χρηματοδότησης, χρηματοδοτείτε την ανάπτυξη νέων προϊόντων με ρευστότητα, τη λεγόμενη ταμειακή ροή, η οποία είναι ήδη διαθέσιμη στα περιουσιακά στοιχεία του οργανισμού σας: αυτό μπορεί να είναι προσωπικές αποταμιεύσεις ή χρήματα διαθέσιμα στους τραπεζικούς λογαριασμούς σας ή ακόμη και χρήματα που μπορεί να είναι διαθέσιμα βραχυπρόθεσμα μέσω της λεγόμενης εκκαθάρισης περιουσιακών στοιχείων.

Ωστόσο, η πώληση περιουσιακών στοιχείων μειώνει την αξία του ιδρύματος και μπορεί να προκαλέσει κόστος συναλλαγής, καθώς και φόρους. Η εσωτερική χρηματοδότηση διατηρεί

όλα τα περιουσιακά στοιχεία στο ίδρυμα και δεν επιβαρύνονται με επιπλέον έξοδα πέραν του κόστους του ίδιου του έργου.

Η εφαρμογή αυτών των μηχανισμών εσωτερικής χρηματοδότησης δεν σας επιτρέπει να πληρώνετε τόκους στην τράπεζα ή να μοιράζεστε ιδιοκτησίες, κέρδη και μερίσματα με επενδυτές μετοχών. Η χρήση εσωτερικής χρηματοδότησης προσφέρει το πλεονέκτημα ότι διατηρεί τον έλεγχο στα χέρια των ιδρυτών της εταιρείας. Επίσης, δεν χρειάζεται να περάσετε από μια διαδικασία υποβολής αιτήσεων για δημόσιες επιχορηγήσεις.

Ειδικά στον πολιτιστικό και θρησκευτικό τομέα, η επιχείρησή σας μπορεί να δικαιούται κρατικές επιχορηγήσεις υπό ορισμένες συνθήκες. Ωστόσο, η διαδικασία αίτησης μπορεί να είναι χρονοβόρα και δαπανηρή. Η προετοιμασία της τεκμηρίωσης επιχορήγησης μπορεί να είναι πολύ χρονοβόρα και ακόμη και δαπανηρή καθώς πρέπει να προσλάβετε και να πληρώσετε εξωτερική εμπειρογνωμοσύνη, πρέπει να κερδίσετε την έγκριση του οργανισμού που χορηγεί την επιχορήγηση, και αυτό μπορεί να περιλαμβάνει πολλά άτομα και επιτροπές.

Με την εσωτερική χρηματοδότηση διαθέσιμη, μπορείτε να ξεκινήσετε αμέσως το έργο ανάπτυξης προϊόντων σας, χωρίς να απαιτείται άλλη έγκριση εκτός από εκείνη της διαχείρισής σας. Ακολουθούν ορισμένες επιλογές για εσωτερική χρηματοδότηση.

- **Τα μη διανεμηθέντα κέρδη** αποτελούν μια εύκολη πηγή εσωτερικής χρηματοδότησης στη χρήση, επειδή είναι ρευστά περιουσιακά στοιχεία. Τα μη διανεμηθέντα (παρακρατούμενα) κέρδη είναι το τμήμα του καθαρού εισοδήματος που έχετε διατηρήσει στην επιχείρησή σας και δεν έχετε καταβάλει. Σε μια μικρή επιχείρηση, τα μη διανεμηθέντα κέρδη καταβάλλονται συνήθως στους ιδιοκτήτες, οι οποίοι συχνά δεν λαμβάνουν προϋπολογισμό μισθού. Αντί να πληρώνετε αυτά τα κέρδη, μπορείτε να τα επανεπενδύσετε στην παραγωγή και την εμπορία των μοναστικών προϊόντων σας.
- **Τα πάγια περιουσιακά στοιχεία** είναι εκείνα που δεν μετατρέπονται εύκολα σε μετρητά. Συνήθως, αυτά τα περιουσιακά στοιχεία περιλαμβάνουν εξοπλισμό, ιδιοκτησία και εργοστάσια. Επειδή αυτά τα περιουσιακά στοιχεία χρειάζονται χρόνο για να μετατραπούν σε μετρητά, δεν μπορεί να βασιστεί κανείς σε αυτά για βραχυπρόθεσμη πρόσβαση στη χρηματοδότηση. Εάν έχετε το χρόνο, ωστόσο, θα μπορούσατε, π.χ., να πουλήσετε κάποιο εξοπλισμό ή ακόμη και ακίνητο για να επενδύσετε στην επιχείρησή σας.
- **Τα τρέχοντα περιουσιακά στοιχεία** αποτελούνται από μετρητά ή οτιδήποτε μπορεί εύκολα να μετατραπεί επίσης σε μετρητά. Για παράδειγμα, εάν το μοναστήρι σας έχει μετοχές σε άλλες εταιρείες ή ακίνητα, μπορείτε να τα πουλήσετε και να χρησιμοποιήσετε το εισόδημα ως πηγή χρηματοδότησης. Θα πρέπει, ωστόσο, να είστε προσεκτικοί, ώστε να μην μειώσετε τα τρέχοντα περιουσιακά σας στοιχεία σε

επίπεδα χαμηλότερα από τις τρέχουσες υποχρεώσεις σας, καθώς αυτό μπορεί να σας εμποδίσει να εξοφλήσετε τα χρέη σας.

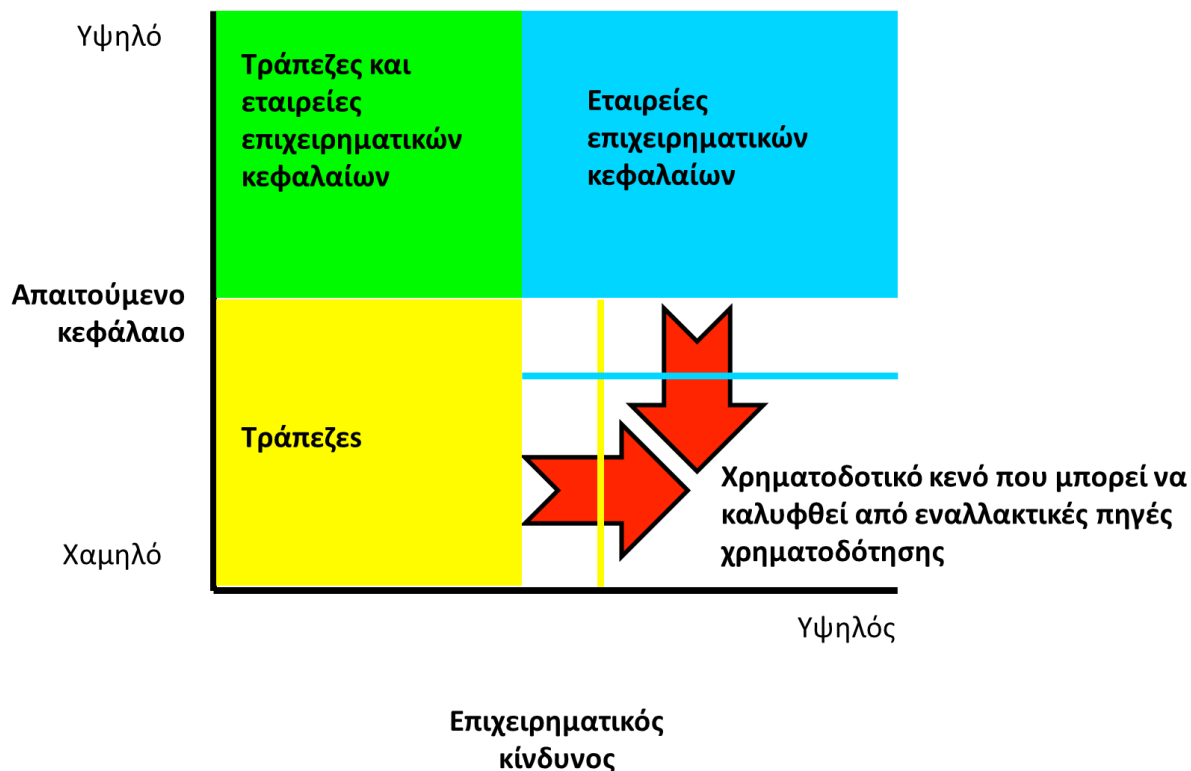
- **Οι αποταμιεύσεις** αποτελούν τη ραχοκοκαλιά των πολλών βιοτεχνιών χειροτεχνίας. Εάν η επιχείρησή σας δεν διαθέτει τα περιουσιακά στοιχεία για τη χρηματοδότηση των δραστηριοτήτων σας, ενδέχεται να εξακολουθείτε να έχετε οικονομικά στοιχεία και να συμβάλλετε στην επιχείρηση. Αυτό παρέχει μια εναλλακτική λύση στην αναζήτηση εξωτερικών δωρητών ή δανείων και σας επιτρέπει να διατηρήσετε τον έλεγχο της επιχείρησής σας.

Εδώ θα βρείτε ένα παράδειγμα εσωτερικής χρηματοδότησης που εξηγεί πώς οι μοναχοί πωλούν καφέ για να αντλήσουν χρήματα για το μοναστήρι, το οποίο μπορεί να χρησιμοποιηθεί εσωτερικά για τη χρηματοδότηση άλλων εξελίξιμων προϊόντων: https://youtu.be/QyFxDUDFB_4. Ας εμπνευστείτε!

1.2. Η κεφαλαιακή διάρθρωση

Η **κεφαλαιακή διάρθρωση** είναι ένας όρος χρηματοοικονομικής επιχείρησης, που περιγράφει το ποσοστό του κεφαλαίου ενός οργανισμού ή των λειτουργικών χρημάτων, το οποίο λαμβάνεται μέσω χρέους και ιδίων κεφαλαίων. Δεδομένου ότι το κεφάλαιο είναι ακριβό για τις μικρές επιχειρήσεις, είναι ιδιαίτερα σημαντικό για τα μοναστήρια και τη βιοτεχνία να καθορίσουν μια στοχευόμενη κεφαλαιακή διάρθρωση για τις οργανώσεις τους. Οι αποφάσεις για τη διάρθρωση του κεφαλαίου είναι πολύπλοκες που περιλαμβάνουν τη στάθμιση ποικίλων παραγόντων. Το χρέος περιλαμβάνει δάνεια και άλλους τύπους πίστωσης που πρέπει να εξοφληθούν στο μέλλον, συνήθως με τόκους (βλ. Πιο λεπτομερείς εξηγήσεις στην Ενότητα 2. Χρηματοδότηση Χρέους). Τα ίδια κεφάλαια περιλαμβάνουν την πώληση μερικού συμφέροντος στην εταιρεία σε επενδυτές, συνήθως υπό μορφή μετοχών. Σε αντίθεση με τη χρηματοδότηση χρέους, η χρηματοδότηση ιδίων κεφαλαίων δεν συνεπάγεται άμεση υποχρέωση αποπληρωμής των κεφαλαίων. Αντ' αυτού, οι επενδυτές μετοχών γίνονται ιδιοκτήτες και συνεργάτες της επιχείρησης, και ως εκ τούτου είναι σε θέση να ασκήσουν κάποιο βαθμό ελέγχου του τρόπου λειτουργίας του (βλ. Πιο λεπτομερείς εξηγήσεις στην Ενότητα 3. Χρηματοδότηση μετοχών).

Σε γενικές γραμμές, οι οργανισμοί που τείνουν να έχουν σταθερά επίπεδα πωλήσεων, περιουσιακά στοιχεία που παρέχουν καλή εξασφάλιση για δάνεια και υψηλό ρυθμό ανάπτυξης μπορούν να χρησιμοποιούν το χρέος πιο έντονα από άλλους οργανισμούς. Από την άλλη πλευρά, οι οργανισμοί που έχουν συντηρητική διαχείριση, υψηλή κερδοφορία ή χαμηλή πιστοληπτική ικανότητα ενδέχεται να επιθυμούν να βασίζονται σε ίδια κεφάλαια. Ανατρέξτε στο Σχήμα 2 παρακάτω που συνοψίζει τις πηγές χρηματοδότησης σε σύγκριση με τους επιχειρηματικούς κινδύνους:



Σχήμα 2. Πηγές Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων σε σχέση με επιχειρηματικούς κινδύνους

Με τη χρηματοδότηση χρέους, ένας οργανισμός μπορεί να χρηματοδοτήσει την ανάπτυξη προϊόντων και τις πωλήσεις του με δανεισμό από χρηματοοικονομικά χρηματιστήρια ή επικοινωνώντας με ιδιωτικούς ή δημόσιους δανειστές. Σε αυτά περιλαμβάνονται διάφορα χρεωστικά μέσα, από παραδοσιακά ομόλογα και εμπορικά χρεόγραφα, έως τόσο ασαφή προϊόντα, όπως τα ομόλογα διπλού νομίσματος και μετατρέψιμα ομόλογα. Οι οργανισμοί που προσεγγίζουν ιδιωτικούς δανειστές, όπως τράπεζες και ασφαλιστικές εταιρείες, ώστε να λάβουν κεφάλαια μέσω δανείων, συμφωνιών υπερανάληψης και πιστωτικών γραμμών.

Η χρηματοδότηση μετοχικού κεφαλαίου επιτρέπει σε έναν οργανισμό να χρηματοδοτεί τις δραστηριότητες του προϊόντος του, διατηρώντας παράλληλα ένα καθαρό πιστωτικό προφίλ. Ο οργανισμός συγκεντρώνει χρήματα με την πώληση συνιδιοκτησίας. Στις σύγχρονες οικονομίες, η χρηματοδότηση μετοχικού κεφαλαίου συχνά οδηγεί σε μια μακροπρόθεσμη στρατηγική προσανατολισμένη στους μετόχους. Οι αγοραστές ιδίων κεφαλαίων, οι αποκαλούμενοι μέτοχοι, μπορούν να λάβουν μερίσματα σε μετρητά ή μετοχές. Μπορούν επίσης να απολαμβάνουν άλλα νομισματικά οφέλη όταν οι τιμές των μετοχών αυξάνονται στις χρηματοπιστωτικές αγορές.

Για μια εξήγηση βίντεο σχετικά με τις διαφορές μεταξύ χρηματοδότησης χρέους και χρηματοδότησης μετοχικού κεφαλαίου, ακολουθήστε: <https://www.youtube.com/watch?v=cg9RqzYzrK8&t=177s>

1.3. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα των επιλογών χρηματοδότησης

Τόσο η χρηματοδότηση χρέους όσο και τα ίδια κεφάλαια προσφέρουν στις μικρές επιχειρήσεις, στη βιοτεχνία και στα μοναστήρια ορισμένα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα. Το κλειδί για τον οργανισμό είναι να αξιολογήσει την ιδιαίτερη κατάστασή τους και να καθορίσει τη βέλτιστη κεφαλαιακή του δομή.

Το πρωταρχικό πλεονέκτημα της χρηματοδότησης χρέους είναι ότι επιτρέπει στους ιδιοκτήτες και τη διοίκηση να διατηρήσουν την κυριότητα και τον έλεγχο του οργανισμού. Σε αντίθεση προς τη χρηματοδότηση ιδίων κεφαλαίων, οι υπεύθυνοι παράγοντες μπορούν να λαμβάνουν βασικές στρατηγικές αποφάσεις και επίσης να διατηρούν και να επανεπενδύουν περισσότερο από τα κέρδη του οργανισμού. Ένα άλλο πλεονέκτημα της χρηματοδότησης χρέους είναι ότι παρέχει στους ιδιοκτήτες και τη διαχείριση μεγαλύτερο βαθμό οικονομικής ελευθερίας από τη χρηματοδότηση μετοχών. Οι υποχρεώσεις χρέους περιορίζονται στην περίοδο αποπληρωμής του δανείου, μετά την οποία ο δανειστής δεν έχει περαιτέρω αξίωση για την επιχείρηση, ενώ οι απαιτήσεις των επενδυτών μετοχών δεν λήγουν έως ότου πωληθεί το απόθεμά τους (η λεγόμενη «στρατηγική εξόδου των επενδυτών μετοχών»). Η χρηματοδότηση χρέους είναι επίσης εύκολη στη διαχείριση, καθώς γενικά δεν διαθέτει τις πολύπλοκες απαιτήσεις αναφοράς, που συνοδεύουν ορισμένες μορφές χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων. Τέλος, η χρηματοδότηση χρέους τείνει να είναι λιγότερο δαπανηρή για τους οργανισμούς μακροπρόθεσμα, αν και πιο ακριβά βραχυπρόθεσμα, από τη χρηματοδότηση ιδίων κεφαλαίων.

Το κύριο μειονέκτημα της χρηματοδότησης χρέους είναι ότι απαιτεί από έναν οργανισμό να πραγματοποιεί τακτικές μηνιαίες πληρωμές κεφαλαίου και τόκων. Συχνά ο οργανισμός αντιμετωπίζει ελλείψεις σε ταμειακές ροές, οι οποίες, ίσως καταστήσουν δύσκολες τέτοιες τακτικές πληρωμές και οι περισσότεροι δανειστές παρέχουν αυστηρές κυρώσεις για καθυστερημένες ή αναπάντητες πληρωμές. Ένα άλλο μειονέκτημα, που σχετίζεται με τη χρηματοδότηση του χρέους, είναι ότι η διαθεσιμότητά του περιορίζεται συχνά σε καθιερωμένα ιδρύματα, κάτι που ίσως δεν συμβαίνει πάντα όταν ένα μοναστήρι διοικείται από ιδιώτη ιδιοκτήτη. Δεδομένου ότι οι δανειστές επιδιώκουν κυρίως την ασφάλεια των κεφαλαίων τους, μπορεί να είναι δύσκολο για τις μη αποδεδειγμένες επιχειρήσεις να λάβουν δάνεια.

Το κύριο πλεονέκτημα της χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων για οργανισμούς, οι οποίοι ενδέχεται να αντιμετωπίσουν αρχικά τις ταμειακές ροές, είναι ότι δεν υπάρχει υποχρέωση αποπληρωμής των χρημάτων. Η χρηματοδότηση ιδίων κεφαλαίων είναι επίσης πιο πιθανό

να είναι διαθέσιμη σε επιχειρήσεις έννοιας και πρώιμου σταδίου (δηλ. Εξελίξεις νέων προϊόντων) από τη χρηματοδότηση χρέους. Οι επενδυτές μετοχών αναζητούν κυρίως ευκαιρίες ανάπτυξης, επομένως είναι συχνά πρόθυμοι να εκμεταλλευτούν μια καλή ιδέα. Όμως, οι χρηματοδότες χρέους επιδιώκουν πρωτίστως την ασφάλεια. Επομένως συνήθως απαιτούν από τους οργανισμούς να έχουν κάποιο είδος ιστορικού προτού εξετάσουν το ενδεχόμενο να κάνουν δάνειο. Ένα άλλο πλεονέκτημα της χρηματοδότησης μετοχικού κεφαλαίου είναι ότι οι επενδυτές συχνά αποδεικνύονται ως καλές πηγές συμβουλών και επαφών για ιδιοκτήτες και διαχείριση μικρών επιχειρήσεων.

Το κύριο μειονέκτημα της χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων είναι ότι οι ιδιοκτήτες πρέπει να εγκαταλείψουν κάποιον έλεγχο της επιχείρησης. Εάν οι επενδυτές έχουν διαφορετικές ιδέες σχετικά με τη στρατηγική κατεύθυνση του οργανισμού ή τις καθημερινές λειτουργίες, μπορεί να δημιουργήσουν προβλήματα για τον αρχικό υπεύθυνο λήψης αποφάσεων. Επιπλέον, ορισμένες πωλήσεις ιδίων κεφαλαίων ίσως είναι πολύ περίπλοκες και δαπανηρές για διαχείριση. Αυτή η χρηματοδότηση μετοχικού κεφαλαίου μπορεί να απαιτεί επίσης περίπλοκες νομικές καταθέσεις και πολλά χρεόγραφα για τη συμμόρφωση με διάφορους κανονισμούς. Για πολλά μικρά ιδρύματα, επομένως, η χρηματοδότηση μετοχικού κεφαλαίου μπορεί να απαιτεί τη συνδρομή των δικηγόρων και των λογιστών.

Για να παρακολουθήσετε ένα βίντεο μελέτης περιπτώσεων σχετικά με αποφάσεις σχετικά με τη χρηματοδότηση χρέους έναντι χρηματοδότησης μετοχικού κεφαλαίου, ακολουθήστε: <https://www.youtube.com/watch?v=G6-NZ2iFq9c&t=176s>

Για την άποψη των επενδυτών σχετικά με την ανάλυση των διαφορών μεταξύ χρηματοδότησης χρέους έναντι χρηματοδότησης μετοχικού κεφαλαίου, ακολουθήστε: <https://www.youtube.com/watch?v=MrupJdMrpaE&t=65s>

Για να παρακολουθήσετε ένα παράδειγμα υπολογισμού κερδοφορίας χρηματοδότησης χρέους έναντι χρηματοδότησης μετοχικού κεφαλαίου, ακολουθήστε: https://www.youtube.com/watch?v=sFE_1hPoR3U&t=15s

Περαιτέρω Μελέτη:

*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.

Ετικέτες για την Ενότητα 1:

Δομή κεφαλαίου, εσωτερική χρηματοδότηση, εξωτερική χρηματοδότηση, χρηματοδότηση χρέους, χρηματοδότηση ιδίων κεφαλαίων, χρηματοδότηση επιχειρήσεων, χρηματοοικονομικοί κίνδυνοι

Ενότητα 2. Λεπτομερής εξέταση της χρηματοδότησης χρεών

Η χρηματοδότηση χρέους είναι μια στρατηγική που περιλαμβάνει δανεισμό χρημάτων από δανειστή ή επενδυτή με την κατανόηση ότι το πλήρες ποσό θα εξοφληθεί στο μέλλον, συνήθως με τόκους. Αντίθετα, η χρηματοδότηση ιδίων κεφαλαίων, στην οποία οι επενδυτές λαμβάνουν μερική ιδιοκτησία στην εταιρεία σε αντάλλαγμα για τα κεφάλαιά τους, δεν χρειάζεται να επιστραφεί. Στις περισσότερες περιπτώσεις, η χρηματοδότηση χρέους δεν περιλαμβάνει καμμία πρόβλεψη ιδιοκτησίας του οργανισμού (αν και ορισμένοι τύποι χρεών είναι μετατρέψιμοι σε απόθεμα). Αντ' αυτού, οι μικροί οργανισμοί που χρησιμοποιούν χρηματοδότηση χρέους αποδέχονται μια άμεση υποχρέωση αποπληρωμής των κεφαλαίων εντός συγκεκριμένης χρονικής περιόδου.

Το επιτόκιο που χρεώνεται στα δανεισμένα κεφάλαια αντικατοπτρίζει το επίπεδο κινδύνου που αναλαμβάνει ο δανειστής παρέχοντας τα χρήματα. Για παράδειγμα, ένας δανειστής μπορεί να χρεώσει μια εταιρεία εκκίνησης υψηλότερο επιτόκιο από ό, τι μια οργάνωση δημοσίου συμφέροντος που είχε δείξει οικονομική βιωσιμότητα για αρκετά χρόνια. Δεδομένου ότι οι δανειστές πληρώνονται πριν από τους ιδιοκτήτες σε περίπτωση εκκαθάρισης επιχειρήσεων, η χρηματοδότηση του χρέους συνεπάγεται μικρότερο κίνδυνο από τη χρηματοδότηση μετοχικών κεφαλαίων και επομένως συνήθως έχει χαμηλότερη απόδοση.

Αν και υπάρχουν αρκετές πιθανές μέθοδοι χρηματοδότησης χρέους διαθέσιμες σε διάφορους οργανισμούς και δραστηριότητες όπως η ανάπτυξη προϊόντων, μακράν ο πιο κοινός τύπος χρηματοδότησης χρέους είναι ένα κανονικό δάνειο. Τα δάνεια μπορούν να ταξινομηθούν ως μακροπρόθεσμα (με διάρκεια άνω του ενός έτους), βραχυπρόθεσμα (με διάρκεια μικρότερη των δύο ετών) ή με πιστωτικό όριο (για πιο άμεσες δανειακές ανάγκες). Μπορούν να επικυρωθούν από συνυπογράφοντες, εγγύηση από την κυβέρνηση ή να εξασφαλιστούν με εξασφαλίσεις, όπως ακίνητα, λογαριασμοί εισπρακτέοι, αποθέματα, αποταμιεύσεις, ασφάλεια ζωής, μετοχές και ομόλογα ή από το αντικείμενο που αγοράστηκε με το δάνειο.

Κατά την αξιολόγηση ενός οργανισμού για ένα δάνειο, οι δανειστές επιθυμούν ιδανικά να δουν ένα λειτουργικό ιστορικό περισσότερο από ένα έτος, μια σταθερή ομάδα διαχείρισης, μια επιθυμητή θέση στον τομέα της αγοράς-στόχου, μια αύξηση του μεριδίου αγοράς, μια ισχυρή ταμειακή ροή και μια ικανότητα να λάβετε βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση από άλλες πηγές ως συμπλήρωμα του δανείου. Οι περισσότεροι δανειστές θα απαιτήσουν από τον ιδιοκτήτη ενός οργανισμού να προετοιμάσει μια πρόταση δανείου ή να συμπληρώσει μια αίτηση δανείου. Ο δανειστής στη συνέχεια θα αξιολογήσει το αίτημα λαμβάνοντας υπόψη διάφορους παράγοντες. Για παράδειγμα, ο δανειστής θα εξετάσει την πιστοληπτική ικανότητα του ιδρύματος και θα αναζητήσει αποδεικτικά στοιχεία για την ικανότητά του να

εξοφλήσει το δάνειο, με τη μορφή προηγούμενων κερδών ή προβολών εσόδων που σχετίζονται με το προϊόν. Ο δανειστής θα διερευνήσει επίσης το ποσό των ιδίων κεφαλαίων στην επιχείρηση, καθώς και εάν η διοίκηση έχει επαρκή εμπειρία και ικανότητα για να λειτουργήσει, για παράδειγμα, την επιχείρηση προϊόντων αποτελεσματικά. Τέλος, ο δανειστής θα προσπαθήσει να εξακριβώσει εάν ένας οργανισμός όπως το μοναστήρι σας μπορεί να παρέχει ένα εύλογο ποσό ασφάλειας για να εξασφαλίσει το δάνειο.

2.1. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της χρηματοδότησης χρεών

Οι ειδικοί δείχνουν ότι η χρηματοδότηση χρέους μπορεί να είναι μια χρήσιμη στρατηγική, ιδιαίτερα για οργανισμούς με καλή πίστωση και σταθερή ιστορία εσόδων, κερδών και ταμειακών ροών. Όμως, οι ιδιοκτήτες και οι διευθυντές επιχειρήσεων πρέπει να σκεφτούν προσεκτικά πριν δεσμευτούν στη χρηματοδότηση χρέους προκειμένου να αποφευχθούν προβλήματα ταμειακών ροών και μειωμένη ευελιξία. Γενικά, ένας συνδυασμός χρηματοδότησης χρέους και χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων θεωρείται πιο επιθυμητός για μικρές επιχειρήσεις. Οι υπεύθυνοι λήψης αποφάσεων για τη χρηματοδότηση χρέους θα πρέπει να λαμβάνουν υπόψη διάφορους παράγοντες κατά την επιλογή μεταξύ χρηματοδότησης χρέους και ιδίων κεφαλαίων. Πρώτον, πρέπει να σκεφτούμε πόσο είμαστε διατεθειμένοι να παραιτηθούμε από την ιδιοκτησία και τον έλεγχο, όχι μόνο επί του παρόντος αλλά και σε μελλοντικούς γύρους χρηματοδότησης. Δεύτερον, θα πρέπει να αποφασίσουμε πόση μόχλευση μπορεί να εφαρμόσει ο οργανισμός με άνεση ή τη βέλτιστη αναλογία χρέους προς ίδια κεφάλαια. Τρίτον, ο υπεύθυνος λήψης αποφάσεων θα πρέπει να καθορίσει τους τύπους χρηματοδότησης που είναι διαθέσιμοι στον οργανισμό, δεδομένου του σταδίου ανάπτυξης και των κεφαλαιακών αναγκών και να συγκρίνει τις απαιτήσεις των διαφόρων τύπων. Τέλος, ως πρακτικό σκεπτικό, ο υπεύθυνος λήψης αποφάσεων θα πρέπει να εξακριβώσει εάν ο οργανισμός είναι σε θέση να αναλάβει καθορισμένες μηνιαίες πληρωμές για ένα δάνειο.

Ανεξάρτητα από το είδος της χρηματοδότησης που επιλέγεται, απαιτείται προσεκτικός προγραμματισμός για την εξασφάλιση της. Ο ιδιοκτήτης ή ο διαχειριστής του οργανισμού πρέπει να εκτιμήσει τις οικονομικές ανάγκες του οργανισμού και, στη συνέχεια, να εκτιμήσει ποιο ποσοστό του συνολικού ποσού πρέπει να ληφθεί από εξωτερικές πηγές. Ένα επίσημο επιχειρηματικό σχέδιο, πλήρες με προβλέψεις ταμειακών ροών, είναι ένα σημαντικό εργαλείο τόσο για τον προγραμματισμό όσο και για την απόκτηση χρηματοδότησης. Συνιστάται να επιλέξετε χρηματοδότηση χρέους όταν τα επιτόκια είναι χαμηλά, οι οργανισμοί έχουν καλό πιστωτικό ιστορικό ή ιδιοκτησία για χρήση ως ασφάλεια, και αναμένουν μελλοντική αύξηση των κερδών καθώς και του συνολικού τομέα, που στην περίπτωσή σας είναι το μοναστικό προϊόν - τομέας.

Όπως και άλλοι τύποι χρηματοδότησης που διατίθενται σε μικρές επιχειρήσεις, η χρηματοδότηση χρέους έχει τόσο πλεονεκτήματα όσο και μειονεκτήματα. Το πρωταρχικό

πλεονέκτημα της χρηματοδότησης χρέους είναι ότι επιτρέπει στους ιδιοκτήτες και τη διοίκηση να διατηρήσουν την κυριότητα και τον έλεγχο του οργανισμού. Σε αντίθεση με τη χρηματοδότηση ιδίων κεφαλαίων, οι υπεύθυνοι λήψης αποφάσεων είναι σε θέση να λαμβάνουν βασικές στρατηγικές αποφάσεις και επίσης να διατηρούν και να επανεπενδύουν περισσότερο από τα κέρδη του οργανισμού. Ένα άλλο πλεονέκτημα της χρηματοδότησης χρέους είναι ότι παρέχει στους ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων μεγαλύτερο βαθμό οικονομικής ελευθερίας από τη χρηματοδότηση μετοχών. Οι υποχρεώσεις χρέους περιορίζονται στην περίοδο αποπληρωμής του δανείου, μετά την οποία ο δανειστής δεν έχει περαιτέρω αξίωση για την επιχείρηση, ενώ η αξίωση των επενδυτών μετοχών δεν λήγει έως ότου πωληθεί το απόθεμά τους (= συν-ιδιοκτησία). Επιπλέον, ένα χρέος, που καταβάλλεται εγκαίρως, μπορεί να ενισχύσει την πιστοληπτική ικανότητα ενός οργανισμού και να διευκολύνει την απόκτηση διαφόρων τύπων χρηματοδότησης στο μέλλον. Η χρηματοδότηση χρέους είναι επίσης εύκολη στη διαχείριση, καθώς γενικά δεν διαθέτει τις πολύπλοκες απαιτήσεις αναφοράς που συνοδεύουν ορισμένες μορφές χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων. Τέλος, η χρηματοδότηση χρέους τείνει να είναι λιγότερο δαπανηρή για τις μικρές επιχειρήσεις μακροπρόθεσμα, αν και πιο ακριβή βραχυπρόθεσμα, από τη χρηματοδότηση μετοχών.

Το κύριο μειονέκτημα της χρηματοδότησης του χρέους είναι ότι απαιτεί από μια μικρή επιχείρηση να πραγματοποιεί τακτικές μηνιαίες πληρωμές κεφαλαίου και τόκων. Πολύ νέοι οργανισμοί αντιμετωπίζουν συχνά ελλείψεις σε ταμειακές ροές που μπορεί να δυσκολεύουν τέτοιες τακτικές πληρωμές. Οι περισσότεροι δανειστές παρέχουν αυστηρές ποινές για καθυστερημένες ή αναπάντητες πληρωμές, οι οποίες μπορεί να περιλαμβάνουν χρέωση καθυστερημένων τελών, κατοχή ασφάλειας ή κλήση του δανείου που οφείλεται νωρίς. Η αποτυχία πληρωμής μέσω δανείου, ακόμη και προσωρινά, μπορεί να επηρεάσει αρνητικά την πιστοληπτική ικανότητα ενός οργανισμού και την ικανότητά του να λάβει μελλοντική χρηματοδότηση. Ένα άλλο μειονέκτημα που σχετίζεται με τη χρηματοδότηση του χρέους είναι ότι η διαθεσιμότητά του περιορίζεται συχνά σε καθιερωμένες επιχειρήσεις. Δεδομένου ότι οι δανειστές επιδιώκουν κυρίως την ασφάλεια των κεφαλαίων τους, ίσως είναι δύσκολο για μη αποδεδειγμένες επιχειρήσεις (δηλαδή ανάπτυξη νέων σειρών προϊόντων) να λάβουν δάνεια. Τέλος, το χρηματικό ποσό, που μπορούν να αποκτήσουν οι μικροί οργανισμοί μέσω χρηματοδότησης χρέους, είναι πιθανό να είναι περιορισμένο και άρα ενδέχεται να χρειαστεί να χρησιμοποιήσουν και άλλες πηγές χρηματοδότησης.

Οι μικρές επιχειρήσεις, τα μοναστήρια, οι βιοτεχνίες, μπορούν να λάβουν χρηματοδότηση χρέους από διάφορες διαφορετικές πηγές. Αυτές οι πηγές μπορούν να χωριστούν σε δύο γενικές κατηγορίες: ιδιωτικές και δημόσιες πηγές. Οι ιδιωτικές πηγές χρηματοδότησης χρέους (βλέπε υποενότητα 2.2) περιλαμβάνουν φίλους και συγγενείς, τράπεζες, πιστωτικές ενώσεις, εταιρείες χρηματοδότησης καταναλωτών, εμπορικές εταιρείες χρηματοδότησης, εμπορικές πιστώσεις, ασφαλιστικές εταιρείες, εταιρείες παράγοντα και εταιρείες

χρηματοδοτικής μίσθωσης. Οι δημόσιες πηγές χρηματοδότησης χρέους (βλ. Υποενότητα 2.3) περιλαμβάνουν ορισμένα προγράμματα δανείων που παρέχονται από πολιτειακές και ομοσπονδιακές κυβερνήσεις για τη στήριξη των μικρών επιχειρήσεων.

2.2. Ιδιωτικές πηγές χρηματοδότησης χρεών

Πολλοί επιχειρηματίες - και ένα μοναστήρι μπορεί επίσης να είναι ένα είδος "επιχειρηματία" - ξεκινούν τις δραστηριότητές τους δανειζόμενοι χρήματα από φίλους και άλλα συναφή άτομα. Σε περίπτωση μοναστηριών, αυτό μπορεί να είναι π.χ. μια ένωση «Φίλων της Μονής». Το κύριο πλεονέκτημα αυτού του τύπου συμφωνίας είναι ότι οι φίλοι είναι πιθανό να παρέχουν πιο ευέλικτους όρους αποπληρωμής από τις τράπεζες ή άλλους δανειστές. Επιπλέον, αυτοί οι επενδυτές μπορεί να είναι πιο πρόθυμοι να επενδύσουν σε μια μη αποδεδειγμένη επιχειρηματική ιδέα, βάσει των προσωπικών γνώσεων και της σχέσης τους με το μοναστήρι σας, από άλλους δανειστές. Ωστόσο ένα σχετικό μειονέκτημα είναι ότι οι φίλοι που δανείζουν χρήματα μπορούν να προσπαθήσουν να εμπλακούν στη διαχείριση. Οι ειδικοί θα συνιστούσαν στο μοναστήρι σας να συντάξει μια επίσημη συμφωνία με τέτοιους επενδυτές για να αποφύγετε μελλοντικές παρεξηγήσεις.

Οι **τράπεζες** είναι οι πηγές που οι περισσότεροι άνθρωποι σκέφτονται αμέσως για χρηματοδότηση χρέους. Υπάρχουν πολλοί διαφορετικοί τύποι τραπεζών, αν και γενικά υπάρχουν για να δέχονται καταθέσεις και να κάνουν δάνεια. Οι περισσότερες τράπεζες τείνουν να αποφεύγουν τους κινδύνους και προχωρούν προσεκτικά κατά την χορήγηση δανείων. Έτσι ίσως είναι δύσκολο για μια νέα επιχείρηση ανάπτυξης προϊόντων και μια επιχείρηση έναρξης πωλήσεων να αποκτήσει αυτό το είδος χρηματοδότησης. Οι εμπορικές τράπεζες έχουν συνήθως μεγαλύτερη εμπειρία στην χορήγηση επιχειρηματικών δανείων από ό, τι οι κανονικές τράπεζες ταμιευτηρίου. Μπορεί να είναι χρήσιμο να αναθεωρήσετε τις διαφορές μεταξύ των τραπεζών, προτού επιλέξετε μία ως στόχο ενός αιτήματος δανείου. Ως μοναστήρι έχετε πρόσβαση σε τράπεζες εξειδικευμένες στον θρησκευτικό τομέα, οπότε μπορεί να είναι πολύτιμοι οι «δωρεάν σύμβουλοι» στην πρωτοβουλία χρηματοδότησης προϊόντων σας, επειδή είναι καλά ενημερωμένοι.

Στον θρησκευτικό τομέα υπάρχουν εξειδικευμένες τράπεζες που εστιάζουν στις ανάγκες των εκκλησιών (συγκρίνετε για τη Γερμανία https://de.wikipedia.org/wiki/Kirchliches_Kreditinstitut). Δημιουργήθηκε πριν από αρκετούς αιώνες. Είτε οι δραστηριότητες του Ναού των Ιπποτών (12ος αιώνας) είτε τα Όρη της Πιέτίας (εμφανίστηκε το 1462) είτε το Αποστολικό Επιμελητήριο, που συνδέονται απευθείας με το Βατικανό, μια σειρά από τραπεζικές εργασίες (δάνειο χρημάτων, εγγύηση κ.λπ.) ή χρηματοοικονομικές λειτουργίες (έκδοση τίτλων, επενδύσεις). Σήμερα, υπάρχουν πολλοί Καθολικοί οικονομικοί παράγοντες. Παραδείγματα είναι τα Pax-Bank, Liga Bank, Darlehenskasse DK, η Καθολική Ομοσπονδιακή Ένωση Πιστωτικών Οικογενειών των ΗΠΑ, η Credit Union της Βρετανικής Χριστιανικής Κοινότητας ή ο συνεταιρισμός Credit στον δήμο

Caisses de crédit στη Γαλλία. Τα χρηματοοικονομικά προϊόντα και οι δραστηριότητες υποστήριξης τους χαρακτηρίζονται από την αναζήτηση αλληλεγγύης και τη διανομή παροχών υπέρ των φτωχών.

Τα πιστωτικά σωματεία είναι μια άλλη κοινή πηγή επιχειρηματικών δανείων. Δεδομένου ότι αυτά τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα προορίζονται να βοηθήσουν τα μέλη ενός οργανισμού (π.χ. υπαλλήλους μιας εταιρείας), συχνά παρέχουν χρήματα πιο εύκολα και υπό ευνοϊκότερους όρους από τις τράπεζες. Ωστόσο συνήθως δεν είναι μεγάλο το χρηματικό ποσό που μπορεί να δανειστεί μέσω πιστωτικής ένωσης.

Οι χρηματοοικονομικές εταιρείες είναι μια άλλη επιλογή για τα λεγόμενα δάνεια μικρών επιχειρήσεων. Αν και γενικά χρεώνουν υψηλότερα επιτόκια από τις τράπεζες και τα πιστωτικά σωματεία, είναι επίσης σε θέση να εγκρίνουν περισσότερα αιτήματα για δάνεια. Τα περισσότερα δάνεια, που λαμβάνονται μέσω χρηματοδοτικών εταιρειών, διασφαλίζονται από ένα συγκεκριμένο περιουσιακό στοιχείο ως εξασφάλιση και αυτό το περιουσιακό στοιχείο μπορεί να κατασχεθεί εάν ο επιχειρηματίας αθετήσει το δάνειο. Οι εταιρείες χρηματοδότησης καταναλωτών χορηγούν μικρά δάνεια έναντι προσωπικών περιουσιακών στοιχείων και παρέχουν μια επιλογή σε άτομα με χαμηλή πιστοληπτική ικανότητα. Οι εμπορικές εταιρείες χρηματοδότησης παρέχουν στις μικρές επιχειρήσεις δάνεια για αγορές αποθεμάτων και εξοπλισμού και αποτελούν έναν καλό πόρο για οργανισμούς παραγωγής προϊόντων. Οι ασφαλιστικές εταιρείες συχνά κάνουν εμπορικά δάνεια ως τρόπο επανεπένδυσης των εσόδων τους. Συνήθως παρέχουν όρους πληρωμής και επιτόκια συγκρίσιμα με μια εμπορική τράπεζα, αλλά απαιτούν από μια επιχείρηση να διαθέτει περισσότερα περιουσιακά στοιχεία ως ασφάλεια.

Η εμπορική πίστωση είναι μια άλλη κοινή μορφή χρηματοδότησης του χρέους. Κάθε φορά που ένας προμηθευτής επιτρέπει σε μια μικρή επιχείρηση να καθυστερήσει την πληρωμή για τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που αγοράζει, η μικρή επιχείρηση έχει λάβει εμπορική πίστωση από αυτόν τον προμηθευτή. Η εμπορική πίστωση είναι άμεσα διαθέσιμη στις περισσότερες μικρές επιχειρήσεις, αν όχι αμέσως τότε σίγουρα μετά από μερικές παραγγελίες. Ωστόσο, οι όροι πληρωμής ενδέχεται να διαφέρουν μεταξύ των προμηθευτών. Επομένως μπορεί να είναι χρήσιμο να συγκρίνετε ή να διαπραγματευτείτε για καλύτερους όρους. Οι πελάτες μιας μικρής επιχείρησης μπορεί επίσης να ενδιαφέρονται να προσφέρουν μια μορφή εμπορικής πίστωσης (για παράδειγμα, πληρώνοντας εκ των προτέρων για την παράδοση των προϊόντων που θα χρειαστούν σε μια μελλοντική ημερομηνία) προκειμένου να δημιουργήσουν μια καλή σχέση με έναν νέο προμηθευτή.

Οι εταιρείες Factor βοηθούν τους οργανισμούς να ελευθερώσουν εγκαίρως μετρητά, αγοράζοντας τους εισπρακτέους λογαριασμούς τους. Αντί να περιμένουν τους πελάτες να πληρώνουν τιμολόγια για τις πωλήσεις προϊόντων, ο οργανισμός / μοναστήριο μπορεί να λάβει πληρωμή για τις πωλήσεις αμέσως. Οι εταιρείες Factor μπορούν είτε να παρέχουν

χρηματοδότηση προσφυγής, στην οποία η μικρή επιχείρηση είναι τελικά υπεύθυνη εάν οι πελάτες της δεν πληρώνουν, και χρηματοδότηση χωρίς προσφυγή, στην οποία η εταιρεία Factor φέρει αυτόν τον κίνδυνο. Παρόλο που οι εταιρείες Factor μπορούν να φανούν μια χρήσιμη πηγή χρημάτων για υπάρχουσες επιχειρήσεις, δεν αποτελούν επιλογή για οργανισμούς που δεν έχουν εισπρακτέους λογαριασμούς.

Οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν επίσης να βοηθήσουν τις μικρές επιχειρήσεις να ελευθερώσουν μετρητά με την ενοικίαση διαφόρων τύπων εξοπλισμού αντί να κάνουν μεγάλες κεφαλαιουχικές δαπάνες για την αγορά τους. Οι μισθώσεις εξοπλισμού συνήθως περιλαμβάνουν μόνο μια μικρή μηνιαία πληρωμή, καθώς μπορεί να επιτρέψουν σε μια μικρή επιχείρηση να αναβαθμίσει τον εξοπλισμό της γρήγορα και εύκολα.

2.3. Δημόσιες πηγές χρηματοδότησης χρεών

Οι πολιτειακές και ομοσπονδιακές κυβερνήσεις χρηματοδοτούν μια μεγάλη ποικιλία προγραμμάτων που παρέχουν χρηματοδότηση για την προώθηση του σχηματισμού και της ανάπτυξης επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Πολύ συχνά, για να πληρώσετε τις προϋποθέσεις για ένα δημόσιο εγγυημένο δάνειο, ένας δανειστής πρέπει πρώτα να απορριφθεί για ένα δάνειο μέσω κανονικών καναλιών. Τα εγγυημένα κεφάλαια δανείου μπορούν να χρησιμοποιηθούν για επέκταση επιχειρήσεων ή για αγορές αποθεμάτων, εξοπλισμού και ακινήτων.

Οι εταιρείες επενδύσεων μικρών επιχειρήσεων (SBIC) είναι εταιρείες που υποστηρίζονται από την κυβέρνηση και πραγματοποιούν απευθείας δάνεια ή επενδύσεις σε μετοχές σε μικρές επιχειρήσεις. Τα SBIC τείνουν να αποφεύγουν τον κίνδυνο από τις τράπεζες, οπότε τα κεφάλαια είναι πιο πιθανό να είναι διαθέσιμα για δραστηριότητες εκκίνησης, όπως η ανάπτυξη νέων προϊόντων. Σε διάφορες ευρωπαϊκές περιφέρειες, ιδίως σε αγροτικές περιοχές, υπάρχουν προγράμματα που δίνουν δάνεια σε μικρές επιχειρήσεις που παρέχουν θέσεις εργασίας σε οικονομικά μειονεκτικές περιοχές.

Συνολικά, η χρηματοδότηση χρέους μπορεί να είναι μια πολύτιμη επιλογή για μοναστήρια και βιοτεχνίες που απαιτούν μετρητά για να ξεκινήσουν ή να επεκτείνουν την ανάπτυξη προϊόντων και τις πωλήσεις τους. Ωστόσο, οι ειδικοί προειδοποιούν ότι η μεταφορά υπερβολικού χρέους μπορεί να οδηγήσει έναν οργανισμό στο να αντιμετωπίσει σοβαρά προβλήματα ταμειακών ροών. Αντ' αυτού, είναι καλύτερο να χρησιμοποιήσετε έναν συνδυασμό διαφορετικών μορφών χρηματοδότησης για να διαδώσετε τον κίνδυνο και να διευκολύνετε τις μελλοντικές προσπάθειες χρηματοδότησης. Ο προγραμματισμός είναι απαραίτητος για οργανισμούς που αναζητούν δάνεια και άλλους τύπους χρηματοδότησης χρέους. Μπορεί να χρειαστεί χρόνος και επιμονή για να πείσει έναν δανειστή για την αξία των επιχειρηματικών ιδεών και σχεδίων. Με τόσες πολλές πιθανές πηγές χρηματοδότησης χρέους, είναι σημαντικό για τους ιδιοκτήτες και τους διαχειριστές να βρουν έναν δανειστή με

τον οποίο μπορούν να αναπτύξουν μια άνετη εργασιακή σχέση. Η δημιουργία μιας καλής σχέσης μπορεί να βοηθήσει στη διαπραγμάτευση ευνοϊκών επιτοκίων και τελών, τα οποία μπορούν να κάνουν μεγάλη διαφορά στο τελικό κόστος της χρηματοδότησης του χρέους.

Περαιτέρω Μελέτη:

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.

Ετικέτες για την Ενότητα 2:

Χρηματοδότηση χρέους, δάνεια, τράπεζες, δημόσια υποστήριξη

Ενότητα 3. Λεπτομερής εξέταση της χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων

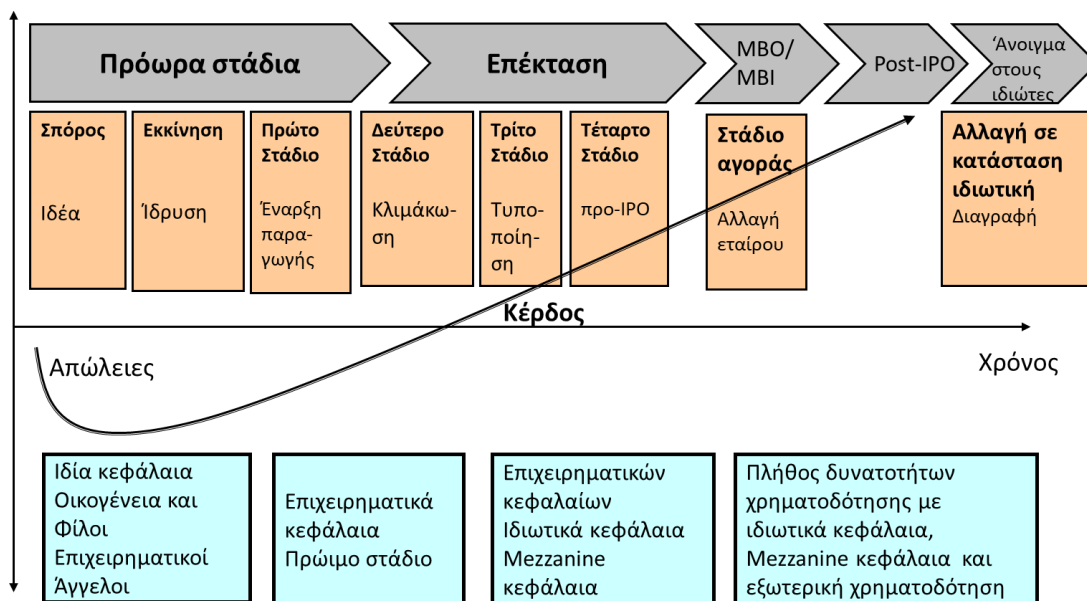
Η χρηματοδότηση ιδίων κεφαλαίων είναι μια στρατηγική για την απόκτηση κεφαλαίου που περιλαμβάνει την πώληση μερικού ενδιαφέροντος για την οργάνωση σε επενδυτές. Τα ίδια κεφάλαια, ή η τοποθέτηση ιδιοκτησίας, που λαμβάνουν οι επενδυτές σε αντάλλαγμα για τα κεφάλαιά τους λαμβάνουν συνήθως τη μορφή μετοχής στην εταιρεία. Σε αντίθεση με τη χρηματοδότηση χρέους, η οποία περιλαμβάνει δάνεια και άλλες μορφές πίστωσης, η χρηματοδότηση ιδίων κεφαλαίων δεν συνεπάγεται άμεση υποχρέωση αποπληρωμής των κεφαλαίων. Αντ' αυτού, οι επενδυτές μετοχών γίνονται ιδιοκτήτες και συνεργάτες στην επιχείρηση, και έτσι είναι σε θέση να ασκήσουν κάποιο βαθμό ελέγχου στον τρόπο λειτουργίας της.

Δεδομένου ότι οι πιστωτές πληρώνονται συνήθως πριν από τους ιδιοκτήτες σε περίπτωση επιχειρηματικής αποτυχίας, οι επενδυτές μετοχών δέχονται μεγαλύτερο κίνδυνο από τους χρηματοδότες χρέους. Ως αποτέλεσμα, αναμένουν επίσης να έχουν μεγαλύτερη απόδοση της επένδυσής τους. Αλλά επειδή ο μόνος τρόπος για τους επενδυτές μετοχών να ανακτήσουν την επένδυσή τους είναι να πουλήσουν το απόθεμα σε υψηλότερη αξία αργότερα, είναι γενικά δεσμευμένοι να προωθήσουν τη μακροπρόθεσμη επιτυχία και κερδοφορία της εταιρείας. Στην πραγματικότητα, πολλοί επενδυτές μετοχών σε επιχειρήσεις εκκίνησης και πολύ νέες εταιρείες παρέχουν επίσης διαχειριστική βοήθεια στους ιδιοκτήτες και τους διαχειριστές του οργανισμού.

Η ανάπτυξη νέων προϊόντων και τελικά η εμπορική εκμετάλλευσή τους δεν είναι απλώς θέμα «μιας καλής ιδέας». Μια λειτουργική ροή εσόδων προϊόντων μπορεί να υπάρχει μόνο όταν οι ιδέες προϊόντων αναπτύσσονται περαιτέρω σε εκμεταλλεύσιμες γραμμές προϊόντων και πωλήσεων. Δεδομένου ότι η περαιτέρω ανάπτυξη ιδεών προϊόντων πολύ συχνά δεν ανταποκρίνεται στα κίνητρα διαχείρισης των μοναστηριών, οι φορείς ιδεών συχνά αναγκάζονται να ενεργήσουν ως επιχείρηση εκκίνησης για την εμπορία αυτών (των ιδεών τους). Ένα τέτοιο ξεκίνημα προϊόντων δεν απαιτεί μόνο επιχειρηματικό πνεύμα, αλλά και χρηματοδότες που προσφέρουν το αρχικό κεφάλαιο που απαιτείται.

Η χρηματοδότηση μετοχών έχει σημαντικό ρόλο στη χρηματοδότηση αυτού του είδους επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Οι εταιρείες Venture Capital (VC) και οι Business Angels ειδικεύονται στην ίδρυση και χρηματοδότηση νέων δραστηριοτήτων επιχειρηματικού κινδύνου. Η ιδανική οικονομική ανάπτυξη μιας τέτοιας επιχειρηματικής διαδικασίας φαίνεται στο παρακάτω Σχήμα 3: Η κεφαλαιακή ανάγκη διαφοροποιείται στα πρώτα στάδια, το στάδιο επέκτασης και τα μεταγενέστερα στάδια. Στο λεγόμενο στάδιο «σπόρος», το επίκεντρο είναι η συγκέντρωση ιδεών, η ανάπτυξη επιχειρηματικού σχεδίου και η προετοιμασία του σχεδιασμού προϊόντων, η εμπορευματοποίηση της παραγωγής.

Οι ίδιοι οι δημιουργοί της ιδέας χρηματοδοτούν κυρίως αυτό το στάδιο:

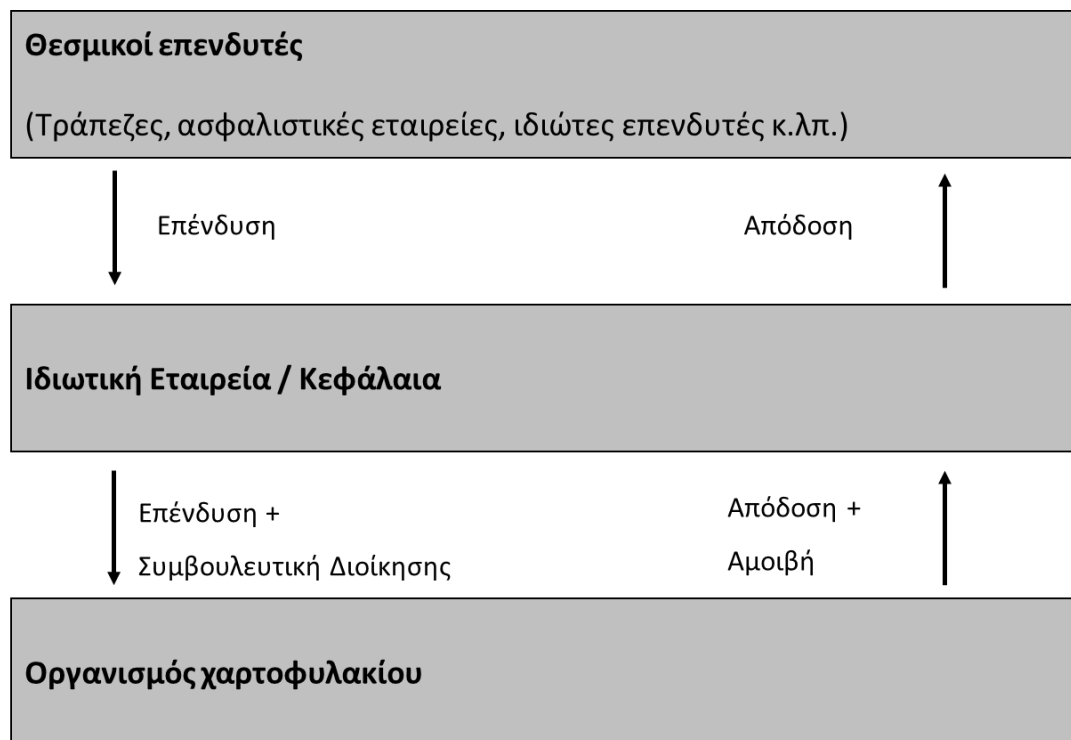


Εικόνα 3. Κάθε χρηματοδότηση μετοχών ακολουθεί μια ιδανική διαδικασία ανάπτυξης¹

3.1. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων

Το βασικό πλεονέκτημα της χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων για μικρούς οργανισμούς και βιοτεχνίες, τα οποία ενδέχεται να αντιμετωπίσουν αρχικά τις ταμειακές ροές, είναι ότι δεν υπάρχει υποχρέωση αποπληρωμής των χρημάτων. Αντίθετα, τα τραπεζικά δάνεια και άλλες μορφές χρηματοδότησης χρέους προβλέπουν αυστηρές κυρώσεις για επιχειρήσεις που δεν καταβάλλουν μηνιαίες πληρωμές κεφαλαίου και τόκων. Η χρηματοδότηση μετοχικού κεφαλαίου είναι επίσης πιο πιθανό να είναι διαθέσιμη σε επιχειρήσεις έννοιας και πρώιμου σταδίου από τη χρηματοδότηση χρέους. Οι επενδυτές μετοχών αναζητούν κυρίως ευκαιρίες ανάπτυξης. Επομένως συχνά είναι πρόθυμοι να εκμεταλλευτούν μια καλή ιδέα προϊόντος ή οποιαδήποτε άλλη επιχειρηματική ιδέα. Αντιθέτως, οι χρηματοδότες χρέους επιδιώκουν πρωτίστως την ασφάλεια. Επομένως συνήθως απαιτούν από την επιχείρηση να έχει κάποιο ιστορικό πριν σκεφτεί να κάνει δάνειο. Ένα άλλο πλεονέκτημα της χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων είναι ότι οι επενδυτές συχνά αποδεικνύονται καλές πηγές συμβουλών και επαφών για ιδιοκτήτες και διαχειριστές.

¹Διάγραμμα σύμφωνα με τους Hack and Jandl 2004, σελ. 197; μεταφράστηκε από τον συγγραφέα.



Εικόνα 4. Αρχές χρηματοδότησης ιδιωτικών κεφαλαίων

Το κύριο μειονέκτημα της χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων είναι ότι πρέπει να παραχωρήσει κάποιον έλεγχο της επιχείρησης. Εάν οι επενδυτές έχουν διαφορετικές ιδέες σχετικά με τη στρατηγική κατεύθυνση του οργανισμού ή τις καθημερινές λειτουργίες, μπορεί να δημιουργήσουν προβλήματα στους ιδιοκτήτες ή τους διαχειριστές. Επιπλέον, ορισμένες πωλήσεις ιδίων κεφαλαίων μπορεί να είναι πολύ περίπλοκες και δαπανηρές για διαχείριση. Αυτή η χρηματοδότηση μετοχικού κεφαλαίου μπορεί να απαιτεί περίπλοκες νομικές καταθέσεις και πολλά έγγραφα για τη συμμόρφωση με διάφορους κανονισμούς. Για πολλές μικρές επιχειρήσεις, επομένως, η χρηματοδότηση μετοχικού κεφαλαίου ενδέχεται να απαιτεί τη συμμετοχή της βοήθειας των δικηγόρων και των λογιστών.

Οι οργανισμοί πρέπει να λαμβάνουν υπόψη διάφορους παράγοντες κατά την επιλογή μιας μεθόδου χρηματοδότησης. Πρώτον, πρέπει να σκεφτούμε πόσο ιδιοκτησία και έλεγχο ο οργανισμός είναι διατεθειμένος να παραχωρήσει, όχι μόνο επί του παρόντος αλλά και σε μελλοντικούς γύρους χρηματοδότησης. Δεύτερον, θα πρέπει να αποφασίσουμε πόση μόχλευση μπορεί να εφαρμόσει ο οργανισμός με άνεση ή τη βέλτιστη αναλογία χρέους προς ίδια κεφάλαια. Τρίτον, ο υπεύθυνος λήψης αποφάσεων θα πρέπει να καθορίσει τους τύπους χρηματοδότησης, που είναι διαθέσιμοι στον οργανισμό, δεδομένου του σταδίου ανάπτυξης και των κεφαλαιακών αναγκών και να συγκρίνει τις απαιτήσεις των διαφόρων τύπων. Τέλος, ως πρακτικό κριτήριο, ο υπεύθυνος λήψης αποφάσεων, ο διευθυντής ή ο ιδιοκτήτης, θα πρέπει να εξακριβώσει εάν ο οργανισμός είναι σε θέση να προβεί σε καθορισμένες μηνιαίες πληρωμές σε δάνειο.

Οι υπεύθυνοι του μοναστηριού σας πρέπει να λάβουν υπόψη ότι όσο περισσότερα κεφάλαια δίνουν στους επενδυτές, τόσο περισσότερο εργάζονται για κάποιον άλλον παρά για τον εαυτό τους. Μερικοί άνθρωποι τείνουν να θεωρούν τη χρηματοδότηση μετοχικού κεφαλαίου ως δωρεάν δάνειο. Στην πραγματικότητα, όμως, αυτός μπορεί να είναι αρκετά ακριβός τρόπος για να συγκεντρώσει κάποιος κεφάλαια. Προκειμένου ένας μικρός οργανισμός να κάνει οικονομικά αποδοτική τη χρηματοδότηση ιδίων κεφαλαίων, πρέπει να είναι σε θέση να ελέγχει μια δίκαιη τιμή για την αξία του. Αυτό συνεπάγεται ότι θα πείσει τους πιθανούς επενδυτές ότι η επιχείρηση έχει υψηλή τρέχουσα αποτίμηση και ισχυρό δυναμικό για μελλοντική αύξηση των κερδών. Οι υπεύθυνοι λήψης αποφάσεων θα πρέπει επίσης να συγκρίνουν το κόστος χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων με αυτό άλλων επιλογών χρηματοδότησης, καθώς και να εξετάσουν τις συνέπειες της χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων στην τρέχουσα και μελλοντική κεφαλαιακή διάρθρωση του οργανισμού.

3.2. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων

Η χρηματοδότηση ιδίων κεφαλαίων για μικρές επιχειρήσεις διατίθεται από μεγάλη ποικιλία πηγών. Ορισμένες πιθανές πηγές χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων περιλαμβάνουν ενδιαφερόμενους φορείς, όπως μια ένωση «Φίλοι της Μονής», ιδιώτες επενδυτές (από ομάδες ιδιοκτητών τοπικών επιχειρήσεων έως πλούσιους επιχειρηματίες γνωστούς ως «αγγέλους»), υπαλλήλους, πελάτες και προμηθευτές, πρώην εργοδότες, εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων, οργανισμούς crowd funding και crowd investing, επενδυτικές τραπεζικές εταιρείες, ασφαλιστικές εταιρείες και μεγάλες εταιρείες.

Οι εταιρείες Venture Capital συχνά επενδύουν σε νέους και νέους οργανισμούς ή επιχειρήσεις. Δεδομένου ότι οι επενδύσεις τους έχουν υψηλότερο κίνδυνο, ωστόσο, αναμένουν μεγάλη απόδοση, την οποία συνήθως υλοποιούν με την πώληση μετοχών πίσω στον οργανισμό ή σε δημόσιο χρηματιστήριο κάποια στιγμή στο μέλλον. Σε γενικές γραμμές, οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων ενδιαφέρονται περισσότερο για ταχέως αναπτυσσόμενες εταιρείες νέας τεχνολογίας, οπότε μπορεί να μην ενδιαφέρονται πολύ για την παραδοσιακή παραγωγή ενός μοναστηριού. Συνήθως καθορίζουν αυστηρές πολιτικές και πρότυπα σχετικά με τους τύπους προϊόντων που θα λάβουν υπόψη για επενδύσεις, βάσει βιομηχανιών, τεχνικών τομέων, σταδίων ανάπτυξης και κεφαλαιακών απαιτήσεων. Ως αποτέλεσμα, το επίσημο επιχειρηματικό κεφάλαιο δεν είναι διαθέσιμο σε μεγάλο ποσοστό μικρών επιχειρήσεων, βιοτεχνιών χειροτεχνίας και μοναστηριών.

Οι εταιρείες επενδύσεων κλειστού τύπου είναι παρόμοιες με τις εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων, αλλά έχουν μικρότερα, σταθερά (ή κλειστά) χρηματικά ποσά για να επενδύσουν. Αυτές οι εταιρείες πωλούν οι ίδιοι μετοχές σε επενδυτές και, στη συνέχεια, χρησιμοποιούν αυτά τα χρήματα για να επενδύσουν σε άλλες εταιρείες. Οι εταιρείες επενδύσεων κλειστού τύπου συνήθως επικεντρώνονται σε εταιρείες υψηλής ανάπτυξης με καλά ιστορικά αντί για

εταιρείες εκκίνησης. Ομοίως, οι επενδυτικοί σύλλογοι αποτελούνται από ομάδες ιδιωτών επενδυτών που συγκεντρώνουν τους πόρους τους για να επενδύσουν σε νέες και υπάρχουσες επιχειρήσεις εντός των κοινοτήτων τους. Αυτές οι οντότητες είναι λιγότερο τυπικές στα επενδυτικά τους κριτήρια από ό, τι οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων, αλλά είναι επίσης πιο περιορισμένες στο ποσό του κεφαλαίου που μπορούν να παρέχουν.

Υπάρχουν επίσης πολλές "υβριδικές" μορφές χρηματοδότησης που συνδυάζουν χαρακτηριστικά χρέους και χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων, τα λεγόμενα **Mezzanine Funds**.

Οι μεγάλες εταιρείες συχνά δημιουργούν επενδυτικά όπλα πολύ παρόμοια με τις εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων. Ωστόσο, τέτοιες εταιρείες συνήθως ενδιαφέρονται περισσότερο να αποκτήσουν πρόσβαση σε νέες αγορές, προϊόντα και τεχνολογίες μέσω των επενδύσεών τους παρά στην αυστηρή πραγματοποίηση οικονομικών κερδών. Η συνεργασία με μια μεγάλη εταιρεία (π.χ. ως μεταπωλητής προϊόντων ή διανομέας) μέσω μιας συμφωνίας χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων μπορεί να είναι μια ελκυστική επιλογή για ένα μοναστήρι. Η συνεργασία με μια μεγαλύτερη εταιρεία μπορεί να αυξήσει την αξιοπιστία ενός οργανισμού στην αγορά, να τον βοηθήσει να αποκτήσει πρόσθετο κεφάλαιο και επίσης να του παράσχει μια πηγή εμπειρογνωμοσύνης που διαφορετικά δεν θα ήταν διαθέσιμη. Οι επενδύσεις σε μετοχές, που πραγματοποιούνται από μεγάλες εταιρείες, μπορεί να έχουν τη μορφή πλήρους πώλησης, μερικής αγοράς, κοινοπραξίας ή συμφωνίας αδειοδότησης και διανομής.

Η πιο συνηθισμένη μέθοδος χρήσης **των εργαζομένων ως πηγή χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων** είναι ένα πρόγραμμα ιδιοκτησίας αποθεμάτων εργαζομένων (ESOP). Βασικά, ένα είδος προγράμματος συνταξιοδότησης, ένα ESOP περιλαμβάνει την πώληση μετοχών της εταιρείας σε υπαλλήλους προκειμένου να μοιραστεί τον έλεγχο μαζί τους και όχι με εξωτερικούς επενδυτές. Οι ESOP προσφέρουν στις μικρές επιχειρήσεις ορισμένα φορολογικά πλεονεκτήματα, καθώς και τη δυνατότητα δανεισμού χρημάτων μέσω του ESOP και όχι από τράπεζα. Μπορούν επίσης να χρησιμεύσουν για τη βελτίωση της απόδοσης και των κινήτρων των εργαζομένων, καθώς οι εργαζόμενοι έχουν μεγαλύτερο μερίδιο στην επιτυχία του οργανισμού. Ωστόσο, τα ESOP μπορεί να είναι πολύ ακριβά για τη δημιουργία και τη συντήρηση. Επίσης, δεν αποτελούν επιλογή για οργανισμούς στα πολύ πρώιμα στάδια ανάπτυξης. Προκειμένου να δημιουργηθεί ένα ESOP, μια επιχειρηματική επιχείρηση πρέπει να έχει υπαλλήλους και πρέπει να δραστηριοποιείται για τουλάχιστον τρία χρόνια.

Οι ιδιώτες επενδυτές είναι μια άλλη πιθανή πηγή χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων. Ορισμένες βάσεις δεδομένων υπολογιστών και δίκτυα επιχειρηματικών κεφαλαίων έχουν αναπτυχθεί τα τελευταία χρόνια για να βοηθήσουν τη σύνδεση επιχειρηματικών οργανισμών με πιθανούς ιδιωτικούς επενδυτές. Υπάρχουν επίσης αρκετές κυβερνητικές πηγές για τη χρηματοδότηση των μικρών επιχειρήσεων μέσω χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων και άλλων ρυθμίσεων.

Ένας άλλος ενδιαφέρων μηχανισμός, ο οποίος μπορεί να ισχύει ιδιαίτερα για τις νέες εξελίξεις προϊόντων, είναι η χρηματοδότηση μέσω crowd funding. Πρόκειται για μια καινοτόμο προσέγγιση χρηματοδότησης που μπορεί να προσφέρει σε οργανισμούς και επιχειρηματικές επιχειρήσεις έναν απλό, χαμηλού κόστους τρόπο συγκέντρωσης κεφαλαίων από δημόσιους και ιδιωτικούς επενδυτές. Αυτά τα μοντέλα, που βασίζονται στο Διαδίκτυο, παρέχουν μια εναλλακτική πηγή χρηματοδότησης ειδικά για εκείνους που δεν έχουν πρόσβαση στη χρηματοδότηση με παραδοσιακά μέσα. Το κεφάλαιο crowd funding παρέχει ένα μέσο για επενδυτές από το "πλήθος" (ή επενδυτικό κοινό) ώστε να επενδύσουν σε ένα έργο ή οργανισμό με αντάλλαγμα μετοχές. Οι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων μπορούν να προσφέρουν "προνόμια" ή ανταμοιβές (όπως δωρεάν δείγματα προϊόντων ή εκπαιδύσεις) σε αντάλλαγμα για την επένδυση. Ωστόσο, οι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων και οι διαχειριστές πρέπει να καθορίσουν το ποσό που επιθυμούν να συγκεντρώσουν από τους επενδυτές. Μόλις χρησιμοποιηθεί αυτή η χρηματοδότηση, οποιοδήποτε πλεόνασμα (μείον αμοιβές) καθίσταται διαθέσιμο στον οργανισμό για τον σκοπό του crowd funding. Το Crowd funding συνήθως διευκολύνεται μέσω ενός διαδικτυακού διαμεσολαβητή crowd funding μετοχών και χρησιμοποιείται από οντότητες στα αρχικά στάδια της ανάπτυξής τους. Οι νομοθετικές αλλαγές ανοίγουν ευκαιρίες για έργα για τη συγκέντρωση κεφαλαίων από πολλούς επενδυτές. Ο καθένας συμβάλλει σε μικρά ποσά χρηματοδότησης, μειώνοντας παράλληλα το κόστος συναλλαγής, καθώς αυτές οι επενδύσεις πραγματοποιούνται μέσω διαδικτύου και μέσω τραπεζικών μεταφορών. Ένα άλλο πλεονέκτημα αυτών των τεχνικών χρηματοδότησης είναι ότι επιτρέπουν στον δανειολήπτη να συλλέγει κεφάλαια σε μικρότερο χρονικό διάστημα από άλλα μέσα χρηματοδότησης.

Ο δανεισμός peer-to-peer είναι μια μορφή crowd funding χρεών. Ταιριάζει σε πρόσωπα, που θέλουν δάνεια με άτομα που είναι δυνητικά πρόθυμοι να χρηματοδοτήσουν αυτά τα δάνεια. Η αντιστοίχιση ολοκληρώνεται μέσω μιας ενδιάμεσης υπηρεσίας peer-to-peer δανεισμού, που παρέχεται συνήθως στο διαδίκτυο. Οι οφειλέτες παραθέτουν τις λεπτομέρειες του αιτήματός τους (το ποσό που ζητήθηκε και την προβλεπόμενη χρήση) σε έναν ιστότοπο δανεισμού peer-to-peer. Οι δανειστές περιηγούνται στον ιστότοπο για να αποφασίσουν σε ποια δάνεια θα επενδύσουν.

Αν και αυτά τα μοντέλα δεν έχουν χρησιμοποιηθεί ακόμη πολύ σε μοναστήρια, προσφέρουν σημαντικές δυνατότητες ως πηγή κεφαλαίου για την ανάπτυξη προϊόντων και τις επιχειρήσεις πωλήσεων. Αυτή η καινοτόμος τεχνική χρηματοδότησης δημιουργεί ένα δίκτυο επενδυτών και διαδίδει τον οικονομικό κίνδυνο. Ταυτόχρονα, αυτές οι προσεγγίσεις εξυπηρετούν επίσης το διπλό σκοπό της παροχής χρηματοδότησης και της στήριξης της τοπικής ανάπτυξης: οι άνθρωποι επενδύουν σε έργα που τους ενδιαφέρουν και βοηθούν τις τοπικές εταιρείες να δημιουργήσουν εισόδημα και να δημιουργήσουν θέσεις εργασίας.

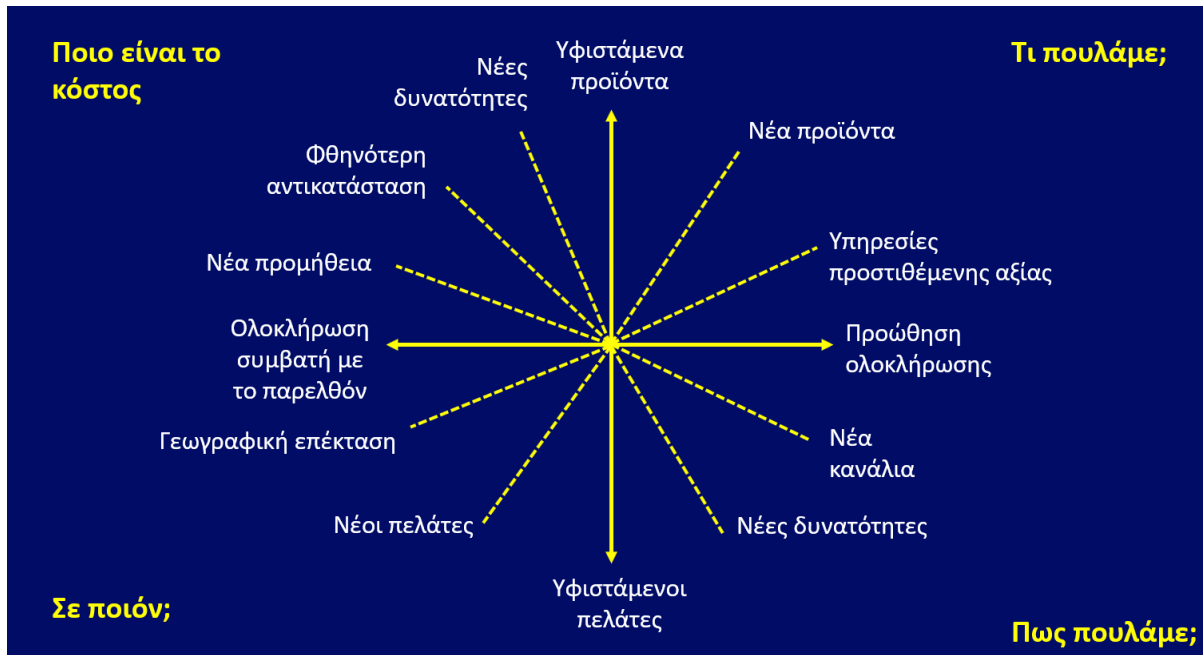
3.3. Προγραμματισμός χρηματοδότησης μετοχών

Τα μοναστήρια που ενδιαφέρονται να λάβουν χρηματοδότηση μετοχικού κεφαλαίου πρέπει να προετοιμάσουν ένα επίσημο επιχειρηματικό σχέδιο, συμπεριλαμβανομένων πλήρων οικονομικών προβλέψεων. Όπως και άλλες μορφές χρηματοδότησης, η χρηματοδότηση μετοχικού κεφαλαίου απαιτεί από έναν επιχειρηματία να πουλήσει τις ιδέες του σε άτομα που έχουν χρήματα για να επενδύσουν. Ο προσεκτικός προγραμματισμός μπορεί να βοηθήσει να πείσει τους πιθανούς επενδυτές ότι το μοναστήρι διαθέτει έναν ικανό διευθυντή που θα έχει πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού. Συνολικά, ορισμένα μέσα χρηματοδότησης μετοχών μπορούν να αποτελέσουν μια ελκυστική επιλογή για πολλούς μικρούς οργανισμούς, βιοτεχνίες και μοναστήρια, ειδικά για δραστηριότητες ανάπτυξης νέων προϊόντων και πωλήσεων. Ωστόσο, οι ειδικοί προτείνουν ότι η καλύτερη στρατηγική είναι ο συνδυασμός χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων με άλλους τύπους, συμπεριλαμβανομένων των ιδίων κεφαλαίων του οργανισμού και της χρηματοδότησης χρέους, προκειμένου να καταναμηθούν οι κίνδυνοι της επιχείρησης και να διασφαλιστεί ότι θα υπάρχουν αρκετές επιλογές για μελλοντικές χρηματοδοτικές ανάγκες.

Οι διαχειριστές του μοναστηριού πρέπει να προσεγγίσουν προσεκτικά τη χρηματοδότηση των ιδίων κεφαλαίων προκειμένου να παραμείνουν οι κύριοι δικαιούχοι της δικής τους σκληρής δουλειάς και της μακροπρόθεσμης ανάπτυξης των επιχειρήσεων. Με αυτόν τον τρόπο θα πρέπει να είναι σε θέση να απαντήσουν στις ακόλουθες ερωτήσεις, οι οποίες θα αντιμετωπιστούν κατά τη διαδικασία συγκέντρωσης χρημάτων:

- Ποια είναι η πρόταση αξίας του νέου προϊόντος / υπηρεσίας;
- Ποια (ποσοτικοποιήσιμα) οφέλη των χρηστών παρέχει;
- Ποια είναι η εστίαση προϊόντος / υπηρεσίας και η εστίαση του πελάτη (B2B ή B2C);
- Με ποιο τρόπο έχει μια μοναδική πρόταση πώλησης ή πλεονέκτημα πρώτης κίνησης;
- Πώς μπορεί να είναι διαρκώς βιώσιμο;
- Πώς μπορεί να επεκταθεί ή να επεκταθεί σε παρακείμενα;

Σε αυτό το πλαίσιο, η ακόλουθη λεγόμενη «χαρτογράφηση γειτνίασης» μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως κατευθυντήρια γραμμή για τις αποφάσεις που πρέπει να ληφθούν, όταν πρόκειται για την εφαρμογή νέων ιδεών προϊόντων από το σχεδιασμό έως τις τελικές πωλήσεις:



Σχήμα 5. Κάθε διαδικασία ανάπτυξης προϊόντων πρέπει να απαντά σε ερωτήσεις πριν συγκεντρώσει χρηματοδότηση

Μπορείτε να βρείτε ένα σεμινάριο για τη βελτίωση της καινοτόμου ανάπτυξης προϊόντων στη διεύθυνση: <https://www.youtube.com/watch?v=Ca671vKbq7k&t=289s>

Περαιτέρω Μελέτη:

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.

Επικέτες για Ενότητα 3:

Χρηματοδότηση μετοχών, μερίσματα, Επιλογές μετοχών, Mezzanine Funds, Venture Capital, Business Angel, Corporate Investors, Crowdfunding, Business Plan

Ενότητα 4. Επιχορηγήσεις και άλλες πηγές χρηματοδότησης

Ο στόχος αυτής της ενότητας είναι να συνοψίσει σε μια εύκολα κατανοητή και προσιτή μορφή τις διάφορες πηγές χρηματοδότησης που είναι διαθέσιμες μέσω δωρεών, επιχορηγήσεων και άλλων παρόμοιων χρηματοδοτικών μέσων, που συνήθως υποστηρίζονται από κυβερνήσεις ή μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς βοήθειας.

Η επιχορήγηση είναι ένα χρηματικό ποσό για τη χρηματοδότηση ορισμένων έργων. Κάποιος μπορεί να λάβει επιχορήγηση για ακαδημαϊκό, επιστημονικό ή αναπτυξιακό έργο, ή για περαιτέρω εκπαίδευση κάποιου ή για συμμετοχή σε φιλανθρωπική εργασία. Οι επιχορηγήσεις αποτελούν επίσης βασικό μέρος των δραστηριοτήτων πολλών φιλανθρωπικών ιδρυμάτων.

Μια φιλανθρωπική δωρεά είναι ένα δώρο που γίνεται από ένα άτομο ή έναν οργανισμό, κυρίως σε έναν μη κερδοσκοπικό οργανισμό, φιλανθρωπικό ή ιδιωτικό ίδρυμα. Οι φιλανθρωπικές δωρεές έχουν συνήθως τη μορφή μετρητών, αλλά μπορούν επίσης να λάβουν τη μορφή ακίνητης περιουσίας, περιουσιακών στοιχείων, αξιολογημένων τίτλων, ενδυμάτων και άλλων περιουσιακών στοιχείων ή υπηρεσιών.

Οι επιχορηγήσεις είναι μη επιστρεπτέα κεφάλαια ή προϊόντα που εκταμιεύονται ή δίδονται από ένα μέρος (χορηγοί επιχορηγήσεων), συχνά κυβερνητικό τμήμα, εταιρεία, ίδρυμα, σε έναν παραλήπτη, συχνά (αλλά όχι πάντα) μη κερδοσκοπική οντότητα, εκπαιδευτικό ίδρυμα, επιχείρηση ή ένα άτομο. Για να λάβετε επιχορήγηση, απαιτείται κάποια μορφή "Υποβολής Αίτησης Επιχορήγησης" που συχνά αναφέρεται είτε ως «πρόταση» είτε ως «αίτηση».

Οι περισσότερες επιχορηγήσεις γίνονται για τη χρηματοδότηση ενός συγκεκριμένου έργου και απαιτούν κάποιο επίπεδο συμμόρφωσης και αναφοράς. Η διαδικασία σύνταξης επιχορηγήσεων περιλαμβάνει έναν υποψήφιο, που υποβάλλει πρόταση (ή υποβολή) σε δυνητικό επιμελητή, είτε με πρωτοβουλία του αιτούντος είτε ως απάντηση σε Αίτηση Πρότασης από τον επιμελητή. Άλλες επιχορηγήσεις μπορούν να δοθούν σε άτομα, όπως θύματα φυσικών καταστροφών ή άτομα που επιδιώκουν να ανοίξουν μια μικρή επιχείρηση. Προκειμένου να υπάρξει κάποια μορφή φορολογικής απαλλαγής, μερικές φορές οι χορηγοί επιχορήγησης απαιτούν από τους αιτούντες επιχορηγήσεις, να είναι εγγεγραμμένοι μη κερδοσκοπικοί οργανισμοί ή οργανισμοί τοπικής αυτοδιοίκησης. Η χρηματοδότηση, που σχετίζεται με το έργο και περιλαμβάνει επιχειρήσεις, κοινότητες και ιδιώτες, οργανώνεται συχνά με αίτηση είτε γραπτώς είτε διαδικτυακά.

Η πρώτη υποενότητα 4.1 συνοψίζει τη φιλοσοφία των περιφερειακών, εθνικών και ευρωπαϊκών καθεστώτων επιχορηγήσεων, διαθέσιμων σε ευρωπαϊκές χώρες και

ευρωπαϊκούς ενδιαφερόμενους, ενώ η υποενότητα 4.2 παραθέτει άλλες ευκαιρίες χρηματοδότησης.

4.1. Περιφερειακά, εθνικά και ευρωπαϊκά προγράμματα επιχορηγήσεων

Η ΕΕ παρέχει χρηματοδότηση για ένα ευρύ φάσμα έργων και προγραμμάτων που καλύπτουν τομείς όπως:

- περιφερειακή και αστική ανάπτυξη,
- απασχόληση και κοινωνική ένταξη,
- γεωργία και αγροτική ανάπτυξη,
- θαλάσσιες και αλιευτικές πολιτικές,
- έρευνα και καινοτομία, ή
- ανθρωπιστική βοήθεια.

Η χρηματοδότηση γίνεται αντικείμενο διαχείρισης σύμφωνα με αυστηρούς κανόνες για να διασφαλιστεί ότι υπάρχει αυστηρός έλεγχος του τρόπου χρήσης των κεφαλαίων και ότι τα χρήματα δαπανώνται με διαφανή και υπεύθυνο τρόπο.

Ως ομάδα, οι Επίτροποι της ΕΕ έχουν την τελική πολιτική ευθύνη για τη διασφάλιση της σωστής δαπάνης των πόρων της ΕΕ. Αλλά επειδή το μεγαλύτερο μέρος της χρηματοδότησης το διαχειρίζονται οι δικαιούχες χώρες, η ευθύνη για τη διενέργεια ελέγχων και ετήσιων ελέγχων βαρύνει τις εθνικές κυβερνήσεις.

Πάνω από το 76% του προϋπολογισμού της ΕΕ **γίνεται αντικείμενο διαχείρισης** σε συνεργασία με τις εθνικές και περιφερειακές αρχές μέσω ενός συστήματος «επιμερισμένης διαχείρισης», κυρίως μέσω πέντε μεγάλων ταμείων, των διαρθρωτικών και επενδυτικών ταμείων. Συλλογικά, αυτά βοηθούν στην εφαρμογή της στρατηγικής «Ευρώπη 2020»:

- Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ) - περιφερειακή και αστική ανάπτυξη
- Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο (ΕΚΤ) - κοινωνική ένταξη και χρηστή διακυβέρνηση
- Ταμείο Συνοχής (CF) - οικονομική σύγκλιση από λιγότερο ανεπτυγμένες περιοχές
- Ευρωπαϊκό Γεωργικό Ταμείο Αγροτικής Ανάπτυξης (ΕΓΤΑΑ)
- Ευρωπαϊκό Ταμείο Ναυτιλίας και Αλιείας (ΕΤΘΑ)

Η διαχείριση άλλων πόρων γίνεται απευθείας από την ΕΕ. Αυτά παρέχονται με τη μορφή:

- Επιχορηγήσεις για συγκεκριμένα έργα σε σχέση με τις πολιτικές της ΕΕ, συνήθως μετά από δημόσια ανακοίνωση γνωστή ως «πρόσκληση υποβολής προτάσεων». Μέρος της χρηματοδότησης προέρχεται από την ΕΕ και μέρος από άλλες πηγές. Ή
- Συμβάσεις που εκδίδονται από θεσμικά όργανα της ΕΕ για την αγορά υπηρεσιών, αγαθών ή έργων που χρειάζονται για τη λειτουργία τους - όπως μελέτες, εκπαίδευση, οργάνωση συνεδρίων, εξοπλισμός πληροφορικής. Οι συμβάσεις ανατίθενται μέσω προσκλήσεων υποβολής προσφορών.

Προς το παρόν, η περίοδος των περισσότερων κεφαλαίων και προγραμμάτων καλύπτει τα έτη 2014 έως 2020. Κατά συνέπεια, οι πληροφορίες, που περιέχονται σε αυτήν την ενότητα, είναι επίσης ακριβείς μόνο για αυτήν την περίοδο. Ωστόσο, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει ήδη δημοσιεύσει την πρότασή της για το «**Ορίζοντας Ευρώπη**», ένα φιλόδοξο πρόγραμμα έρευνας και καινοτομίας 100 δισεκατομμυρίων ευρώ, που θα διαδεχθεί το «Ορίζοντας 2020» για τα έτη 2020 έως 2027. Το «Ορίζοντας Ευρώπη» θα ενσωματώσει αποστολές πολιτικής για να εξασφαλίσει την αποτελεσματικότητα της χρηματοδότησης της έρευνας και της καινοτομίας, επιδιώκοντας σαφώς καθορισμένους στόχους. Η Επιτροπή έχει προσλάβει εμπειρογνώμονες πολιτικής για την ανάπτυξη μελετών, περιπτώσιολογικών μελετών και εκθέσεων σχετικά με τον τρόπο λειτουργίας μιας προσέγγισης πολιτικής προσανατολισμένης στην αποστολή.

Τα διάφορα κονδύλια και προγράμματα αντικατοπτρίζουν την ποικιλομορφία των αναγκών του τομέα πολιτιστικής κληρονομιάς και το εύρος των θεματικών προγραμμάτων της ΕΕ που μπορούν κατά συνέπεια να το υποστηρίξουν. Ο τομέας των μοναστηριών και των βιοτεχνιών χειροτεχνίας λαμβάνει υποστήριξη από διάφορα προγράμματα, αλλά η συλλογή και η αφομοίωση πληροφοριών για πολλά προγράμματα παραμένει μια πρόκληση για τους ιδιωτικούς και δημόσιους φορείς που τελούν υπό ασφυκτική πίεση.

Οι μικρές επιχειρήσεις μπορούν να λάβουν χρηματοδότηση από την ΕΕ μέσω επιχορηγήσεων, δανείων και εγγυήσεων. Οι επιχορηγήσεις παρέχουν άμεση υποστήριξη, ενώ άλλες χρηματοδοτήσεις διατίθενται μέσω προγραμμάτων που διαχειρίζονται σε εθνικό επίπεδο. Η αναζήτηση χρηματοδότησης από μικρές επιχειρήσεις από την ΕΕ υποστηρίζεται μέσω του ακόλουθου ιστότοπου: https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/index_en.htm.

Οι μη κυβερνητικές οργανώσεις και οι οργανώσεις της κοινωνίας των πολιτών ενδέχεται να είναι επιλέξιμες για χρηματοδότηση, υπό την προϋπόθεση ότι δραστηριοποιούνται σε τομείς πολιτικής της ΕΕ και σε μη κερδοσκοπική βάση. Πληροφορίες σχετικά με τις πηγές χρηματοδότησης ανά θέμα χρηματοδότησης μπορείτε να βρείτε εδώ: https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/funding-opportunities/find-calls-funding-topic_en.

Για λόγους συντομίας, αυτή η υποενότητα καλύπτει μόνο ό, τι είναι απαραίτητο να γνωρίζουμε για να λάβουμε υποστήριξη. Επομένως, δεν καλύπτει τα ακόλουθα στοιχεία: αναφορές στις διάφορες πράξεις που στηρίζουν ένα πρόγραμμα, ξεκινώντας από τον δημοσιονομικό κανονισμό του, τη γενική διακυβέρνησή του, τις ενέργειές του που στοχεύουν σε άλλους τομείς, το συνολικό προϋπολογισμό του, τις αλλαγές στην κατανομή του προϋπολογισμού μεταξύ προγραμμάτων. Αυτές οι γενικές πληροφορίες μπορούν να βρεθούν μέσω των παραπάνω υπερσυνδέσμων, καθώς και στο παρακάτω βίντεο εκμάθησης: «Ορίζοντας 2020 - Κύκλος ζωής έργου χρηματοδότησης»: https://youtu.be/sNlfJ8Vzc_c.

4.2. Εύρεση άλλης χρηματοδότησης για ανάπτυξη και πώληση προϊόντων

Η αναζήτηση και εύρεση άλλων πηγών χρηματοδότησης για την ανάπτυξη προϊόντων και την έρευνα πωλήσεων σε οποιοδήποτε άλλο περιφερειακό ή εθνικό πρόγραμμα χρηματοοικονομικής υποστήριξης αξίζει τον κόπο. Τα μοναστήρια και οι βιοτεχνίες χειροτεχνιών δεν πρέπει να επιχειρούν μια «προσέγγιση διασποράς», στέλνοντας δηλ. αιτήματα σε μια ευρεία ομάδα οργανώσεων. Μπορεί να βλάψει την αξιοπιστία του οργανισμού. Αντ' αυτού, πρέπει να προσπαθήσουμε να εντοπίσουμε τους λίγους χρηματοδότες που έχουν ενδιαφέροντα, τα οποία είναι σύμφωνα με τους οργανωτικούς και τους στόχους του έργου. Εάν δεν πληροίτε τις προϋποθέσεις, μην υποβάλετε αίτηση. Πολλοί οργανισμοί χρηματοδότησης διαθέτουν πλέον ιστότοπους, ανοίγοντας ευκαιρίες στους ενδιαφερόμενους να τους αναζητήσουν και να διαπιστώσουν τους όρους τους. Είναι καλύτερο να μιλήσετε με τους υπεύθυνους των χρηματοδοτών πριν από την υποβολή πρότασης.

Η αναζήτηση χρηματοδότη και η χρηματοδότηση της έρευνας είναι μια διαδικασία δύο βημάτων. Το πρώτο βήμα στοχεύει στην ανάπτυξη μιας αρχικής λίστας «προοπτικών» από περίπου δέκα έως δεκαπέντε χρηματοδότες, που έχουν γενικά συμφέροντα στον τομέα των δραστηριοτήτων ή των προθέσεων του μοναστηριού. Το δεύτερο βήμα περιλαμβάνει περαιτέρω έρευνα και βελτιώνει αυτόν τον κατάλογο σε τρεις έως πέντε χρηματοδότες που μπορεί κάποιος να προσεγγίσει.

Πηγές χρηματοδότησης βρίσκονται στην τοποθεσία του μοναστηριού, στη χώρα του, καθώς και στο εξωτερικό. Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, μια επιλογή για πολλές μικρές τοπικές συνεισφορές σημαίνει ότι αναπτύσσετε τοπικές ρίζες και μια τοπική περιφέρεια. Σε αντάλλαγμα μιας συνεισφοράς, αυτοί οι άνθρωποι θα επιθυμούσαν να αποκτήσουν φωνή στη χάραξη πολιτικής. Η χρηματοδότηση από τοπικούς οργανισμούς έχει ορισμένα πλεονεκτήματα. Οι διαδικασίες είναι συχνά πιο εύκολο να ακολουθηθούν. Και οι διεθνείς δωρητές θέλουν να γνωρίζουν ότι οι τοπικές πηγές έχουν δοκιμαστεί πρώτα. Κατά την υποβολή αιτήσεων για χρήματα από το εξωτερικό, η εθνική εγγραφή του μοναστηριού σας

και η επίσημη έγκριση του έργου σας από το Τάγμα ή την Εκκλησία σας είναι συχνά απαραίτητη.

Σε τοπικό επίπεδο, τα κύρια ιδρύματα στα οποία πρέπει να υποβληθούν αιτήσεις για χρηματοδότηση είναι:

- Τοπικοί οργανισμοί - σκεφτείτε λέσχες Rotary ή Lions, εκκλησίες, ναούς, τζαμιά, νοσοκομεία, τοπικούς επιχειρηματικούς συλλόγους, τους «πλούσιους» στην κοινότητά σας κ.λπ.
- Κυβερνητικά ή περιφερειακά ιδρύματα, ή
- Ταμεία είναι συχνά διαθέσιμα, ειδικά εάν εργάζονται σε συνεργασία στον ίδιο τομέα ενδιαφέροντος. Σκεφτείτε επίσης την απόσπαση προσωπικού, τη χρήση της εφοδιαστικής κ.λπ.

Σε εθνικό επίπεδο, μπορείτε να σκεφτείτε

- τα μεγάλα ιδρύματα,
- εθνικές τράπεζες ή
- υπερπεριφερειακά ιδρύματα που ενδιαφέρονται για κοινωνικά, ηθικά ή πολιτιστικά θέματα.

Από το εξωτερικό, οι πιθανές πηγές περιλαμβάνουν:

- Εθελοντικοί οργανισμοί χρηματοδότησης

Αυτές περιλαμβάνουν αποστολές, υπηρεσίες βοήθειας και άλλες ομάδες, τόσο θρησκευτικές όσο και κοσμικές. Τα περισσότερα από αυτά εδρεύουν στην Ευρώπη, τη Βόρεια Αμερική και την Αυστραλία. Τέτοιες ομάδες συχνά ενδιαφέρονται να υποστηρίξουν ανάπτυξη μικρότερης κλίμακας και πολιτιστικά ή ιστορικά έργα. Ένας κατάλογος ονομάτων μπορεί να ληφθεί από εθνικούς και εθελοντικούς οργανισμούς και από πρεσβείες.

Κατά την πρωτοβουλία συγκέντρωσης χρημάτων, οι ιδιοκτήτες και οι διευθυντές των μοναστηριών και βιοτεχνιών πρέπει επίσης να δοκιμάσουν **να χρησιμοποιούν ήδη υπάρχουσες επαφές**: Στο παρελθόν επικοινωνήσατε με ΜΚΟ που εργάζονται στον ίδιο τομέα. από πού παίρνουν τη χρηματοδότησή τους; Μπορείτε να γράψετε στον ίδιο οργανισμό;

- **Αναζήτηση στον Ιστό:**

Όσοι αναζητούν χρηματοδότηση πρέπει να μεταβαίνουν στους ιστότοπους των μεγάλων διεθνών οργανισμών που παρέχουν χρηματοδότηση στον εν λόγω τομέα. Εάν πληκτρολογήσετε κατά την αναζήτηση τα ορθά θέματα αναζήτησης, οι ιστότοποί σας λένε ότι υπάρχουν πολλά έργα σχετικά με την στοχευμένη πρόταση προϊόντος. Εάν αναζητήσετε τότε στοιχεία επικοινωνίας, θα βρείτε τη διεύθυνση του περιφερειακού γραφείου και μια διεύθυνση email. Θα βρείτε περισσότερες συμβουλές για τη συγκέντρωση χρημάτων μέσω δωρεών σε αυτόν τον σύνδεσμο: <https://youtu.be/lPac2YPpvAc>

■ Organizations Διεθνείς οργανισμοί βοήθειας:

Σε αυτούς περιλαμβάνονται οι Οργανισμοί των Ηνωμένων Εθνών όπως η ΠΟΥ, η UNICEF, η UNDP, η FAO, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή (EC), η Παγκόσμια Τράπεζα (WB) και η Ασιατική Τράπεζα Ανάπτυξης (ADB). Ωστόσο, συχνά δεν υποστηρίζουν άμεσα έργα μικρής κλίμακας. Τα χρήματα από αυτές τις πηγές είναι πιο πιθανό να είναι διαθέσιμα μέσω εθνικών οργανώσεων ομπρέλα. Αξίζει να μάθετε ποιες είναι οι συνεισφορές τους στην κυβέρνηση και σε μεγαλύτερες ΜΚΟ στη χώρα σας. Αυτές οι πληροφορίες θα είναι διαθέσιμες από την κυβέρνησή σας (υπουργείο) ή από τοπικές αντιπροσωπείες του ΟΗΕ και της Ευρωπαϊκής Επιτροπής κ.λπ.

■ Ξένες Πρεσβείες:

Έχουν συχνά διαθέσιμα κονδύλια για έργα μικρής κλίμακας. Για παράδειγμα, οι Ολλανδικές Πρεσβείες έχουν ειδικές πηγές χρηματοδότησης για τα λεγόμενα έργα KAP. Από αυτές τις πηγές μπορούν να παρέχουν άμεση υποστήριξη σε έργα με ποσά έως και 20.000 \$. Πρέπει να ακολουθούνται ειδικές διαδικασίες / κριτήρια.

Μετά την εισαγωγή των διαφορετικών μορφών και μοναδικών χαρακτηριστικών των διαθέσιμων δυνατοτήτων χρηματοδότησης, είναι προφανές ότι υπάρχουν διάφορες ευκαιρίες χρηματοδότησης και μοντέλα χρηματοδότησης για διαφορετικά στάδια στην ανάπτυξη προϊόντων και στις φάσεις έναρξης πωλήσεων. Οι συγγραφείς αυτής της ενότητας ελπίζουν ότι η επαγγελματική σας προσέγγιση στη χρηματοδότηση των προϊόντων σας θα επιτρέψει στο μοναστήρι σας να είναι ένα από αυτά που λαμβάνουν τα χρήματα για τα οποία ζητούν. Ας ελπίσουμε ότι αυτό θα ανοίξει τις πόρτες σας στην επιτυχία.

Ετικέτες για Ενότητα 4:

Χρηματοδότηση επιχορηγήσεων, Ορίζοντας 2020, Ορίζοντας Ευρώπη, Δωρεές, ΠΟΥ, UNICEF, UNDP, FAO, WorldBank

Tags for Unit 4:

Grant Financing, Horizon 2020, Horizon Europe, Donations, WHO, UNICEF, UNDP, FAO, WorldBank

Παραδείγματα Καλών Πρακτικών

Υπάρχουν αρκετές καλές πρακτικές που αναφέρονται σε αυτή την ενότητα στη βιβλιοθήκη μας:

- Καλή Πρακτική 10. Μονή Kremikonvtzi "Άγ. Γεώργιος, ο Νικηφόρος" στη Βουλγαρία. Επιτυχής πωλήσεις μέσω ισχυρής επωνυμίας.
Σύνδεσμος: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP10-EL>
- Καλή Πρακτική 16. Τρία βήματα προς την επαγγελματική συγκέντρωση κεφαλαίων.
Σύνδεσμος: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP16-EL>
- Καλή Πρακτική 17. Συγκέντρωση κεφαλαίων για ΜΚΟ - Εγχειρίδιο συμμετεχόντων.
Σύνδεσμος: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP17-EL>
- Καλή Πρακτική 18. Αναφορά «Πρόσβαση στη χρηματοδότηση»
Σύνδεσμος: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP18-EL>
- Καλή Πρακτική 20. Η επωνυμία "Abbey Beer"
Σύνδεσμος: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP20-EL>
- Καλή Πρακτική 21. I segreti del chiostro - Μοναστικά προϊόντα της Μονής Santa Caterina d'Alessandria Παλέρμο / Ιταλία.
Σύνδεσμος: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP21-EL>
- Καλή Πρακτική 22. Προϊόντα της Μονής Santa Maria Novella, Φλωρεντία / Ιταλία.
Σύνδεσμος: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP22-EL>

Ελέγξτε τις γνώσεις σας

Ασκήσεις

Άσκηση 9.1. - Τι να προσέξετε κατά τη χρηματοδότηση μιας επιχείρησης

Αληθινή ψεύτικη άσκηση

Όταν χρηματοδοτείτε μια επιχείρηση ανάπτυξης προϊόντων μέσω χρέους, θα θελήσετε να βεβαιωθείτε ότι έχετε σαφή κατανόηση του τι είναι πραγματικά το κόστος χρηματοδότησής σας.

Για πολλές επιλογές χρηματοδότησης, το επιτόκιο είναι μόνο ένα μέρος της εικόνας. Ακολουθούν ορισμένες άλλες χρεώσεις που θα θέλατε να γνωρίζετε όταν αναζητάτε επιλογές χρηματοδότησης επιχειρήσεων. Σημειώστε τα σωστά:

- Τέλη αίτησης
- Πληρωμές διαφθοράς
- Τέλη προέλευσης
- Τέλη άδειας φόρου
- Εγγύηση
- Προμήθειες τραπεζών
- Ελέγξτε το τέλος εξουσιοδότησης
- Τέλη καθυστερημένης πληρωμής
- Χρέωση προπληρωμής
- Ωριαίο επιτόκιο τραπεζικών υπαλλήλων

(Οι σημαντικές απαντήσεις επισημαίνονται εδώ με πράσινο χρώμα)

Άσκηση 9.2. - Πώς σκέφτονται οι επενδυτές μετοχών

Απαντήσεις ελεύθερου κειμένου

Εξηγήστε με δικά σας λόγια τι κατανοούν οι επενδυτές μετοχών όταν χρησιμοποιούν τους ακόλουθους όρους:

■ Προσανατολισμός κερδών:

Απαντήσεις: Επιχειρηματικό μοντέλο, USP, Προοπτική επέκτασης, Απόδειξη προϊόντος, Διαχείριση

■ Ορόσημο προσανατολισμού:

Απάντηση: Οι στόχοι ορίζονται με τη λειτουργία "stop loss"

■ Προσανατολισμός εξόδου:

Απάντηση: Πώληση μετοχών με Factor m σε n Years

■ Αφοσίωση:

Απαντήσεις: Πρωτοβουλίες, Κίνητρα, Συμβουλές

■ Αναχρηματοδότηση:

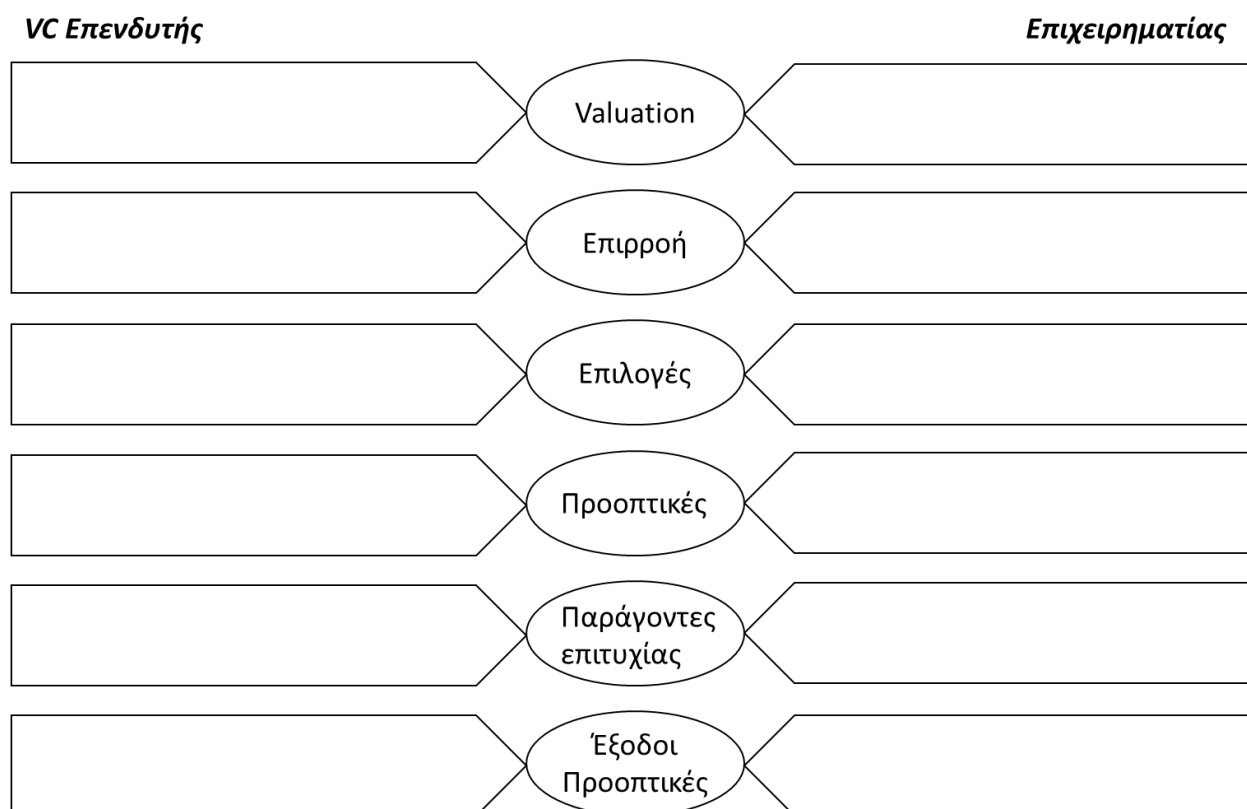
Απάντηση: Ελαχιστοποιεί τους κινδύνους

Άσκηση 9.3. - Σύγκρουση συμφερόντων μεταξύ επιχειρηματιών ανάπτυξης προϊόντων και επενδυτών VC / Business Angels

Συμπλήρωσε τα κενά

Στο παρακάτω γράφημα θα βρείτε έξι (6) διαφορετικούς πιθανούς τομείς για συγκρούσεις συμφερόντων μεταξύ VC Investors / Business Angels από τη μία πλευρά και τις προοπτικές των επιχειρηματιών ανάπτυξης προϊόντων από την άλλη άποψη. Δηλαδή οι περιοχές για πιθανή σύγκρουση συμφερόντων είναι: αποτίμηση, επιρροή, επιλογές, προοπτικές, παράγοντες επιτυχίας και προοπτικές εξόδου.

Συμπληρώστε τα κενά πεδία για να εξηγήσετε εν συντομία τους διάφορους τομείς ενδιαφέροντος:



Αναφορές

■ Υλικό Μελέτης

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

European Union, Access to finance, Link: https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/index_en.htm

European Union, Find calls for funding - by topic, Link: https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/funding-opportunities/find-calls-funding-topic_en

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

Training Manual - Fundraising for NGO's. Download link: <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”, Download link: <https://www.scribd.com/document/335134792/A-Guide-to-Fundraising>

■ Videos

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

Video link: https://youtu.be/QyFxDUDFB_4

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

Video link: <https://www.youtube.com/watch?v=cg9RgzYzrK8&t=177s>

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

Video Link: <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,

Video link: <https://www.youtube.com/watch?v=MrupJdMrpaE&t=65s>

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

Video link: https://www.youtube.com/watch?v=sFE_1hPoR3U&t=15s

Kauffman FoundersSchool, Scaling Your Company: Scaling Product Development.

Video link: <https://www.youtube.com/watch?v=Ca671vKbg7k&t=289s>

„Horizon 2020 – Funding Project Life Cycle“: https://youtu.be/sNlfJ8Vzc_c

Ayda Sanver, Fundraising Tip- How To Ask For Donations. Video link:

<https://youtu.be/IPac2YPpvAc>

Η σύμπραξη SKIVRE: Ενδυνάμωση των μοναστηριών για την αξιοποίηση της δυναμικής των μοναστικών προϊόντων

Το **SKIVRE** είναι ένα πρόγραμμα Erasmus + που στοχεύει στην ενδυνάμωση των μοναχών, της διοίκησης, του προσωπικού, των εθελοντών, μέσα από μια διαδραστική κατάρτιση. Η κατάρτιση επικεντρώνεται στην ανάπτυξη και απόκτηση των σχετικών δεξιοτήτων με στόχο την αύξηση των εσόδων των μοναστηριών και τελικό σκοπό τη διατήρηση των χώρων θρησκευτικής κληρονομιάς.

Η αρχική σελίδα του **SKIVRE** www.skivre.eu σας παρέχει ένα πολύγλωσσο ιστολόγιο για μοναστικά προϊόντα, δεδομένα και αναλύσεις, εκπαιδευτικό υλικό και εκπαιδευτικές εκδηλώσεις σε επτά ευρωπαϊκές χώρες.

Η σύμπραξη αποτελείται από μια διεπιστημονική ευρωπαϊκή ομάδα, η οποία εκπροσωπεί τις ομάδες-στόχους και εμπειρογνώμονες που απαιτούνται για την ανάπτυξη της κατάρτισης:

media k GmbH | ΓΕΡΜΑΝΙΑ (συντονιστής)

Η media k GmbH διαθέτει και συνεισφέρει μακροχρόνια εμπειρία στη διατήρηση της θρησκευτικής κληρονομιάς και στη διαχείριση έργων διατήρησης της κληρονομιάς.

www.media-k.eu

Future for Religious Heritage | ΒΕΛΓΙΟ

Ο Future for Religious Heritage είναι ένας οργανισμός ανεξάρτητου θρησκευτικού δόγματος, ανοιχτός προς όλους. Συγκεντρώνει όσους εργάζονται για την προστασία της θρησκευτικής κληρονομιάς σε όλη την Ευρώπη.

www.frh-europe.org

GUNET | ΕΛΛΑΔΑ

Η GUNET εξειδικεύεται στην ανάπτυξη ηλεκτρονικών πλατφορμών μάθησης, οι οποίες προσφέρουν διαφορετικές εμπειρίες μάθησης προσαρμοσμένες σε διαφορετικά θέματα.

www.gunet.gr

INI-Novation Bulgaria OOD | ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ

Η INI-Novation είναι πάροχος εκπαίδευσης που ειδικεύεται στην παραγωγή οικονομικών αποτελεσμάτων από την πολιτιστική κληρονομιά. www.ini-novation.com

Bronnbach Monastery | ΓΕΡΜΑΝΙΑ

Το μοναστήρι Bronnbach είναι ένα πρώην κιστερκιανό μοναστήρι που λειτουργεί σήμερα από μία δημόσια αρχή στη γερμανική κοιλάδα Tauber. Το μοναστήρι άρχισε να αναπτύσσει μοναστικά προϊόντα με βάση την ιστορία του τόπου.

www.kloster-bronnbach.de

Wissenschaftsinitiative Niederösterreich | ΑΥΣΤΡΙΑ

Ο οργανισμός Wissenschaftsinitiative είναι φορέας παροχής εκπαίδευσης με μακροχρόνιες εμπειρίες στην ανάπτυξη πλατφορμών μάθησης και εκπαιδευτικού υλικού για τη διατήρηση της κληρονομιάς

www.wissenschaftsinitiative.at

Ευχαριστίες

Οι παρούσες εκπαιδευτικές ενότητες αποτελούν προϊόν του προγράμματος και της σύμπραξης **SKIVRE**. Οι εταίροι του **SKIVRE** συνέβαλαν με την εμπειρία και την πολύτιμη ανατροφοδότηση τους.

Η σύμπραξη εκφράζει την ευγνωμοσύνη τους προς τους Εθνικούς Συμβούλους που συνέβαλαν με την εκτεταμένη γνώση, την προθυμία και τη συνεργασία τους στην ανάπτυξη της κατάρτισης και των εκπαιδευτικών ενοτήτων της:

- Martin Erdmann / MANUFACTUM (Γερμανία)
- Stefan Beier / Δίκτυο Klosterland (Γερμανία-Πολωνία)
- Hermann Paschinger / Klösterreich (Αυστρία)
- Boris Dimitrov / εμπειρογνώμονας θρησκευτικής κληρονομιάς (Βουλγαρία)
- Jan Jaspers / Κέντρο για τη θρησκευτική τέχνη και τον πολιτισμό, Abbey Park (Βέλγιο)
- Καθ. Σωτήριος Δεσπότης / Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών (Ελλάδα)

Τέλος, η ομάδα **SKIVRE** θα ήθελε να εκφράσει την ειλικρινή ευγνωμοσύνη της στην κ. Jenifer Hawks μέλος του οργανισμού Future for Religious Heritage (Βρυξέλλες) για την ανάγνωση και διόρθωση των αγγλικών ενοτήτων της κατάρτισης SKIVRE.