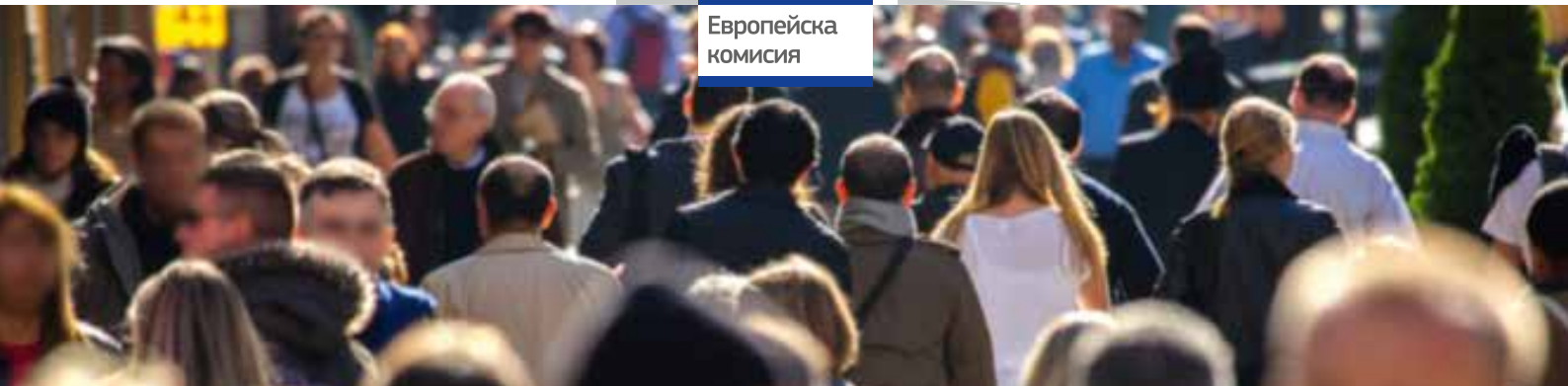




Европейска
комисия



Обяснение на колективното финансиране

Ръководство за малки и
средни предприятия

Съдържание

Какво представлява колективното финансиране?	4
- Обяснение на колективното финансиране	6
- Нещо повече от пари	9
- Какви са рисковете?	10
Различните видове	12
- Партньорско кредитиране	14
- Колективно финансиране с дялов капитал	15
- Колективно финансиране чрез предоставяне на компенсации	16
- Подходящ ли е този вид за мен?	17
Как се прави това	18
- Партньорско кредитиране	20
- Проучване на конкретен случай на партньорско кредитиране	22
- Колективно финансиране с дялов капитал	24
- Проучване на конкретен случай с дялов капитал	26
- Колективно финансиране чрез предоставяне на компенсации	28
- Проучване на конкретен случай с предоставяне на компенсации	30
Следващи стъпки	32



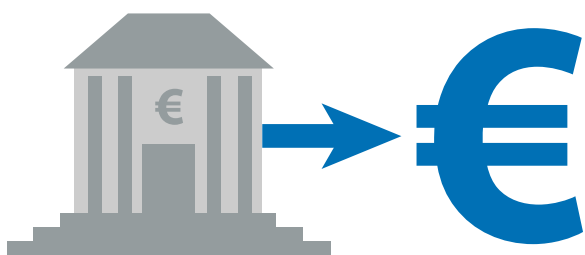
Какво представлява
колективното финансиране?



Обяснение на колективното финансиране

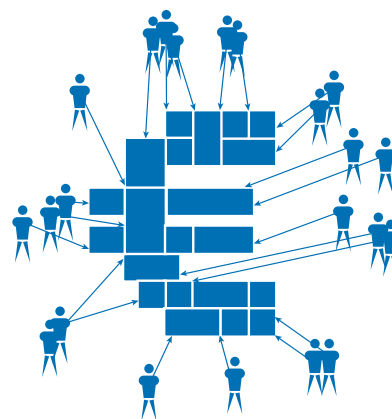
Колективното финансиране е начин за набиране на средства за финансиране на проекти и предприятия. То позволява на набиращите средства лица да набират пари от голям брой хора чрез онлайн платформи.

Традиционно финансиране



Големи суми от един или малко на брой източници

Колективно финансиране



Множество малки суми от голяма група лица

Колективното финансиране най-често се използва от стартиращи или разрастващи се предприятия като начин за достъп до алтернативни средства. Това е иновативен начин за осигуряване на финансиране за нови проекти, предприятия или идеи.

Освен това то може да представлява начин за изграждане на общност около Вашето предложение. Чрез използване на силата на онлайн общността Вие също така можете да **получите полезни сведения за пазара и достъп до нови клиенти.**

Настоящото ръководство е предназначено за **предприемачи, бизнесмени и дружества, по-специално малки и средни предприятия.** Ако обмисляте начини за финансиране на нов бизнес или идея или пък сте чували за колективното финансиране и желаете да научите повече за него, настоящото ръководство може да ви бъде от полза.

Как функционира колективното финансиране?

Платформите за колективно финансиране представляват уебсайтове, които дават възможност за контакт между набиращите средства лица и множеството от поддръжници. Чрез платформата за колективно финансиране могат да се поемат финансови ангажименти и да се събират предоставените финансови средства.

Набиращите средства лица обикновено трябва да заплащат такса на платформите за колективно финансиране, ако кампанията по набиране на средства е била успешна. На свой ред **от платформите за колективно финансиране се очаква да предлагат сигурни и лесни за ползване услуги.**

Много платформи работят по финансов модел от типа „всичко или нищо“. Това означава, че ако постигнете целта си, получавате парите, а ако не я постигнете, всички си получават парите обратно — без да изпитват лоши чувства и без финансови загуби.

Съществуват редица видове колективно финансиране, които са обяснени в таблицата по-долу. Настоящото ръководство представя безпристрастни съвети, които да Ви помогнат да разберете най-често използваните видове колективно финансиране, към които прибягват МСП и стартиращи предприятия със стопанска цел: **колективно финансиране чрез партньорско кредитиране, с дялов капитал и чрез предоставяне на компенсации.**

Основни видове колективно финансиране

Партньорско кредитиране

Спонсорите заемат пари на съответното дружество с уговорката, че парите ще бъдат изплатени обратно с лихва. Този вид е много сходен с традиционния банков заем с изключение на това, че се заема от множество инвеститори.

Колективно финансиране с дялов капитал

Продажба на дялове от бизнеса на редица инвеститори срещу инвестиции. Идеята е подобна на начина, по който се купуват или продават обикновени акции на фондова борса, или на рисковия капитал.

Колективно финансиране чрез предоставяне на компенсации

Спонсорите предоставят средства за проект или бизнес, като в замяна на своя принос очакват да получат нефинансова компенсация на по-късен етап, например стоки или услуги.

Колективно финансиране чрез дарения

Спонсорите предоставят малки суми за постигане на крайната цел за по-голяма финансова сума на конкретен благотворителен проект, като в замяна не получават финансова или материална изгода от това.

Предоставяне на част от приходите / участие в печалбата

Предприятията могат да предоставят част от бъдещи приходи или печалба на спонсорите в замяна на финансиране в настоящето.

Колективно финансиране чрез дългови ценни книжа

Спонсорите инвестират в дългови ценни книжа, емитирани от дружеството, например облигации.

Хибридни модели

Тези модели предлагат възможност на предприятията да комбинират елементи от повече от един вид колективно финансиране.

Нещо повече от пари

Колективното финансиране може да предложи не само финансови изгоди. То може да Ви осигури достъп до голям брой хора, които може би се интересуват от Вашия проект или бизнес и които също така биха могли да Ви предоставят ценни сведения и информация.

Нефинансови изгоди от колективното финансиране

- **Доказване на концепция и потвърждение:** колективното финансиране Ви осигурява проверка в реални условия; можете да видите дали други хора вярват във Вашия проект или концепция. Ако желаят да допринесат за него, това е убедително потвърждение, че Вашият пазар одобрява идеята.
- **Помощ чрез други форми на финансиране:** една успешна кампания може не само да представлява доказателство за Вашата концепция, но и да подчертае, че съществува пазар за Вашия бизнес, в който хората имат доверие. Това е изключително полезно, когато се търси допълнително финансиране от други видове финансови източници, например банки, рисков капитал, т.нар. „инвеститори ангели“, тъй като могат да сметат Вашата идея за не толкова рискова или пък да получат по-изгодни условия.
- **Достъп до множество лица:** обръщате се към огромна аудитория от отделни лица, някои от които могат да разполагат с ценни експертни знания и опит. Колективното финансиране като цяло Ви позволява да общувате с тях по нов начин, който Ви осигурява ценна обратна информация, без да правите разходи.
- **Силен маркетингов инструмент:** колективното финансиране с дялов капитал и колективното финансиране чрез предоставяне на компенсации може да представлява ефективен начин за представяне на нов продукт, ново дружество или разрастване на предприятие чрез директно насочване към хора, които могат да бъдат евентуални клиенти. Можете да породите очакване и интерес дори преди продуктът да бъде произведен.

При все това следва да сте наясно, че от колективното финансиране не могат да се очакват чудеса. Като всяко друго бизнес начинание то изисква значителна степен на концентрирани усилия и упорита работа.

Какви са рисковете?

Колективното финансиране има много предимства, но съществуват и някои потенциални рискове, с които трябва да сте наясно. Настоящият раздел ще Ви помогне да разбирате и управлявате потенциалните рискове на колективното финансиране.

Няма гаранция, че ще постигнете целта си

Както и при други бизнес начинания, съществува риск от неуспех. Ако не успеете да наберете набелязаната сума за финансиране, събраните средства по време на Вашата кампания ще трябва да бъдат върнати на инвеститорите.

Съвет: *анализирайте внимателно всички възможни начини, по които Вашата кампания за набране на средства може да постигне успех. Ако не успеете, опитайте отново; някои от най-големите успехи са постигнати след неколкостепенни опити, докато бъде намерена печелившата формула. Договорните условия следва да описват ясно правата и задълженията на страните, участващи в проекта, в случай че целевата сума за финансиране не бъде събрана.*

Вашата интелектуална собственост става публична

Вашите идеи са представени онлайн и много хора могат да се запознаят с тях, поради което съществува риск някой да копира Вашето предложение.

Съвет: *отправете запитване към платформите, на които възнамерявате да публикувате идеята си; те могат да Ви дадат общи съвети как да предпазите правата си върху интелектуална собственост. Вашата местна търговска камара или държавна служба също може да е в състояние да Ви помогне, но ако изпитвате съмнения, следва да потърсите независим съвет.*

Подценяване на разходите

Хората често подценяват въпроса за това колко време и ресурси отнема колективното финансиране. Някои форми на колективно финансиране могат да доведат до допълнителни разходи. Например при колективното финансиране с дялов капитал административните разходи могат да се увеличат с всяко емитиране на акции. Възможно е да не разполагате с достатъчен капацитет, за да работите с нови инвеститори, да предоставяте текуща информация за проекта или да се занимавате с правата на акционерите.

Съвет: *трябва да бъдете наясно относно различните стъпки, които трябва да предприемете, да отделите достатъчно време и да разработите план, в който се предвиждат ресурси за евентуални грешки и закъснения. Запомнете, че ще трябва да предвидите ресурси за периодите преди, по време и след кампанията. Възможно е да поискате да се посъветвате с правен консултант по свързани с колективното финансиране правни въпроси.*

Вреди за репутацията

Пазарът вече е доста конкурентен и вероятно има инвеститори, които проучват Вашето предложение. Евентуална небрежност, грешки или неподготвеност ще се отрази отрицателно на Вас и Вашия проект или бизнес.

Съвет: *уверете се, че сте провели щателно Вашето проучване. Допълнителни ресурси ще откриете в раздела „Следващи стъпки“ от настоящото ръководство.*

Съвет: *запомнете, че това е различен вид бизнес начинание. Може да се наложи да пригледите подхода си към нуждите на хора, които не познават добре Вашия сектор.*

Съвет: *уверете се, че преди да поемете ангажименти, напълно разбирате процеса на колективно финансиране, за да сте сигурни, че сте в състояние да предоставите това, което сте обещали.*

Разкриване на информация и правни изисквания

Съвет: винаги се обръщайте за информация към платформата и Вашия местен надзорен орган за това какви документи трябва да предоставите и какви са разходите за спазване на изискванията и включвайте това в разходния си план. Възможно е да възникнат сложни въпроси, чието решаване води до значителни разходи, така че може да се обърнете за помощ към правен консултант.

Нарушаване на закона

Законодателството в областта на колективното финансиране продължава да се развива и много хора може да не са запознати с него. Ако не сте запознати със съответните европейски и национални закони, може неволно да ги нарушите.

Съвет: винаги проверявайте законодателството и изискванията. Обикновено платформата предлага общи съвети и посочва подходящото място, където може да получите по-специализирани насоки, например Вашата местна търговска камара, местния надзорен орган или подходящата държавна служба.

Проблеми с платформата

Съществува риск от фалшиви платформи.

Съвет: внимавайте дали избирате наложили се и уважавани платформи с добри отзиви, които изглеждат, че функционират добре. Насочете се към платформи в добре регулирани среди, в които сте запознати със законодателството и можете да бъдете сигурни, че правата Ви ще бъдат защитени.

Въпроси във връзка с отговорностите към инвеститорите и динамиката на инвеститорите

Работата с голяма и потенциално разнообразна група от донори води до различни въпроси, очаквания и нужди. Неразбирането на правата на спонсорите, механизмите за обработване на жалби или за изпълнение могат да доведат до проблеми, особено при колективното финансиране с дялов капитал, които предполагат известна степен на загуба на контрол върху Вашия бизнес.

Съвет: проучете възможните последици и поддържайте активна връзка с платформата, за да разберете напълно Вашите отговорности. Проучете с какво може да Ви помогне платформата и каква е нейната роля.

Съвет: преди да пристъпите към колективно финансиране с дялов капитал, винаги обмисляйте много внимателно потенциалните проблеми, които могат да се появят на по-късни етапи. Ще трябва да предложите определени права на инвеститорите, за да направите инвестицията привлекателна. Уверете се, че сте наясно до какви отговорности за Вас водят тези права на инвеститорите.

Съвет: винаги изграждайте структурата и механизмите на корпоративно управление при пълно познаване на изискванията и задълженията. Това са сложни въпроси, така че при необходимост се посъветвайте с квалифицирани специалисти.

Инвеститори, които желаят да се оттеглят

Някой ден Ваши инвеститори може да пожелаят да продадат своите дялове или пък нови инвеститори да решат да се присъединят към Вашето начинание.

Съвет: още в самото начало обмислете много внимателно възможното въздействие върху Вашия бизнес при промяна или оттегляне на инвеститори и обмислете варианта да поискате правна консултация още преди да предложите капитал на инвеститорите.

Съвет: Освен това ще трябва да знаете как да приемете потенциални нови инвеститори в бъдеще, тъй като това може да понижи стойността на дяловете на първоначалните Ви инвеститори.



Различните видове





Партньорско кредитиране

Описание

Партньорското кредитиране (понякога наричано колективно кредитиране) представлява непосредствена алтернатива на банков заем с тази разлика, че вместо теглене на заем от един източник дружествата могат да заемат директно от десетки, понякога стотици лица, които са готови да предоставят заем. Заемодателите на такива колективни заеми често наддават за заеми, като предлагат лихвен процент, при който биха предоставили заем. След това заемополучателите приемат предложенията за заеми с най-ниския лихвен процент. Уеббазираните платформи се използват за осъществяване на връзка между заемодатели и заемополучатели. Извършва се надлежна проверка на всяко искане за заем, тъй като платформите за колективно финансиране са длъжни да защитят интересите както на предприятията, така и на инвеститорите. Обикновено платформите изискват финансови отчети и информация за осъществените стопански дейности.

Ключови характеристики

- **По-голяма гъвкавост при лихвените проценти:** ако Вашата компания е популярна, инвеститорите могат да се конкурират помежду си да заемат пари на Вашия бизнес и да предложат по-добри лихвени проценти, за да изберете тях.
- Можете да получите заем, след като сте получили отказ от банка.
- **Размерът на заема може да варира в голям диапазон, така че в повечето случаи е възможно да удовлетвори по-голяма част от нуждите.** Минималният размер на заема е много малък, което насърчава да участват голям брой заемодатели.
- **Заемът се изплаща чрез директни дебити към платформата,** която разпределя Вашите плащания към заемодателите.
- **Изискванията за разкриване на информация са сходни с тези на банките.** За разлика от банката изискванията се оповестяват на всички заемодатели на колективни заеми.
- Подобно на традиционния банков заем **Вие сте правно задължен да изплатите заема.**

Колективно финансиране с дялов капитал

Описание

Колективното финансиране с дялов капитал представлява **продажба на дял от Вашия бизнес на редица инвеститори в замяна на инвестиции**. Съществуването на финансирането с дялов капитал е добре известно, като частният капитал, рисковият капитал и „инвеститорите ангели“ от дълго време играят важна роля за развитието на дружествата. Основната разлика между колективното финансиране с дялов капитал и тези традиционни модели е, че вместо да се създават отношения само между две страни, то се предлага на широк кръг от инвеститори, **някои от които могат също така да бъдат настоящи или бъдещи клиенти**. Колективното финансиране с дялов капитал прави това, като осъществява контакт между дружества и потенциални „инвеститори ангели“ чрез уеббазирана платформа.

Ключови характеристики

- Ще трябва да **определите условията** и да изберете каква част желаете да продадете, цената и как ще бъдат компенсирани инвеститорите. Необходими са експертни знания, за да се оцени правилно дадено начинание.
- **Дължимите такси** за набиране на финансиране с дялов капитал в платформата за колективно финансиране обикновено включват такса при успех на кампанията и правни или административни такси, свързани с емитирането. Може да се наложи да поемете допълнителни правни такси и такси за консултации.
- **Могат да инвестират много хора**, така че може да имате множество малки съсобственици вместо малко на брой големи инвеститори. Обикновено това е свързано с по-малко разходи отколкото регистрирането на капиталовия пазар.
- Трябва да покажете, че **Вашият бизнес е готов за инвестиции**, във връзка с което трябва да изготвите бизнес план и финансови прогнози. Освен това трябва да разполагате с добра **комуникационна стратегия**, така че най-важната информация за Вашия проект да бъде достъпна и лесно разбираема за потенциалните инвеститори.
- Платформата обикновено извършва **ограничена надлежна проверка** и инвеститорът може да разполага с възможност да **поиска повече информация**, като Вие трябва да сте подготвени да предоставите тази информация, дори ако това е свързано с допълнителни разходи от Ваша страна.
- Съществуват важни **правни аспекти**, разходите за които не следва да пренебрегвате, например разкриване на информация и правни документи, годишни общи събрания на акционерите, права на акционерите, годишни отчети и процедури за вземане на решения.
- **Правата на инвеститорите могат да бъдат различни**. При все това обикновено акционерите разполагат с право на глас по ключови за управлението на бизнеса въпроси, емитиране на нови акции и др. Следва да обмислите каква част от правата за контрол върху бизнеса си сте готови да отстъпите на външни акционери. Що се отнася до компенсациите, трябва да сте наясно, че инвеститорите могат да претендират за компенсации за понесени финансови загуби, например в резултат на нарушаване на договора.

Колективно финансиране чрез предоставяне на компенсации

Описание

Колективното финансиране чрез предоставяне на компенсации означава **отделни лица да предоставят средства за проект или бизнес, като в замяна очакват на по-късен етап да получат нефинансова компенсация**, например стоки или услуги. Типичен пример е проект или бизнес, който предлага уникална услуга (компенсация) или нов продукт (предварителна продажба) в замяна на инвестиции. Тази форма на колективно финансиране позволява на дружествата да започнат определена дейност с вече получени поръчки и осигурен паричен поток (което представлява основен проблем за нови дружества) и да привлекат вниманието преди пускането на даден продукт.

Ключови характеристики

- **Предоставените средства не трябва да се връщат**; просто осигурявате обещаната услуга или стока.
- Поръчките се осигуряват преди пускането на нов продукт и кампанията за колективно финансиране Ви позволява да **изградите клиентска база едновременно с набирането на средства**.
- **Длъжни сте да спазвате обещанията си** в съответствие с определения график.
- Това е **популярен вариант за нови предприятия и предприемачи**, тъй като осигурява начин за финансиране на стартирането на нови дружества или пускането на нови продукти.
- Този вариант е **особено подходящ за продукти и услуги, които са иновативни** или привличат в голяма степен вниманието на потребителите.
- **Сложните концепции или продукти не са толкова подходящи** за колективното финансиране чрез предоставяне на компенсации.

Подходящ ли е този вид за мен?

	Колективно финансиране с дялов капитал	Колективно финансиране чрез предоставяне на компенсации	Партньорско кредитиране
Преди започване на търговска дейност		✓	
Преди получаване на приходи	✓	✓	
Печеливш разрастващ се бизнес	✓		✓
Наложил се и стабилно разрастващ се бизнес	✓		✓
Наложил се стабилен бизнес	✓		✓
Пускане на нов продукт/услуга/ марка	✓	✓	✓
Осъществяване на придобивания			✓
Разширяване към нови пазари	✓	✓	✓
Инвестиране в нови съоръжения			✓
Търсене на рефинансиране	✓		✓
Необходимост от реструктуриране на капитала	✓		✓



Как се прави това





Партньорско кредитиране

В настоящия раздел се обясняват основните стъпки как да се подходи към партньорското кредитиране и се описват някои по-подробни съвети и указания. **Моля, имайте предвид, че тези предложени стъпки се дават само като насоки.** Стъпките могат да са повече или по-малко сложни в зависимост от вашия проект, размера на вашия екип и времето, което можете да отделите.

Подготовка

Първите дни на Вашата кампания за колективно финансиране следва да бъдат отделени за проучване на областта на партньорското кредитиране и изготвянето на Вашето предложение. Вие следва:

- Да проучите потенциалните платформи и предлаганите от тях функции.
- Да се уверите, че разбирате правилата и правните изисквания на платформата.
- Да прочетете колкото се може повече ръководства, блогове и текущи кампании, за да почерпите вдъхновение и да се поучите от опита на другите.
- Да се свържете с платформи, които отговарят до голяма степен на Вашите нужди.
- Внимателно да подготвите и да проверите всички финансови документи, които се изискват от платформата.

Съвет: ако можете да си позволите, опитайте се да заемете малка част от собствените си пари (например 100 EUR) на други предприятия. Ще получите много добра представа какво се търси от Вашите заемодатели на колективни заеми.

Период на набиране на средства

Екипът за кредитна оценка от избраната от Вас платформа за колективно финансиране ще проучи предоставената от Вас информация. Ако заявлението Ви бъде одобрено, те могат да Ви кажат в коя категория риск ще бъдете вписани. Ако Вашият бизнес бъде одобрен, той ще бъде вписан в платформата и заемодателите ще могат да наддават за него. Всеки заемодател ще наддава с избраната от него сума и лихвен процент. Заемодателите могат да продължат да наддават след постигане на целта, като понижават своите лихвени проценти, така че колкото по-популярна е Вашата кампания, толкова по-добри биха могли да бъдат условията.

Не забравяйте: възможно е често да Ви се налага да предоставяте финансови отчети най-малко за предходните две години, както и информация за Ваши предишни кредити. Ако не разполагате с тази информация, обърнете се към професионалист за помощ. Изготвянето на финансови отчети отнема време и може да доведе до допълнителни разходи.

След наддаването

След приключване на търга платформата ще установи контакт, за да потвърди крайния среден лихвен процент. След това платформата ще изпрати средствата в банковата Ви сметка в определения срок.

След това ще трябва да започнете да изплащате заема и лихвите на вноски, както сте договорили с платформата. Това обикновено се осъществява чрез директен дебит към платформата, след което тя управлява обратното изплащане към сметките на инвеститорите.

След като заемът бъде напълно изплатен, платформата ще потвърди края и операцията ще бъде приключена.

Съвет: бъдете на разположение по време на целия процес, тъй като могат да възникнат допълнителни въпроси както от страна на платформата, така и от страна на инвеститорите, които да се нуждаят от бърз отговор.

Проучване на конкретен случай на партньорско кредитиране

сладкарницата на Изабела

Контекст

Изабела е сладкар, чиито продажби се увеличават с постоянно темпо и тя наскоро се е преместила в по-голямо помещение, включващо малък ресторант, който понастоящем осигурява 30 % от оборота ѝ. Това обаче поставя на сериозно изпитание нейния персонал и капацитет. За да удвои своя капацитет, Изабела трябва да закупи нова машина за месене на тесто и допълнителни фурни. Общите разходи за тези нови машини възлизат на 50 000 EUR и тя решава да намери тези пари. Изабела се обръща към своята местна банка за заем, но вече има овърдрафт в размер на 10 000 EUR и изплаща последната година от заем в размер на 30 000 EUR (за първоначалната инвестиция). При все това банката ѝ предлага само заем от едва 30 000 EUR при лихвен процент от 14,5 % вместо 11,5 %, както по предишния ѝ заем. Изабела решава да потърси алтернативи в интернет и узнава за колективното финансиране с партньорско кредитиране.



Планиране: 1 —10 ден

Изабела отделя известно време да проучи всичко, което може да намери относно концепцията на колективното финансиране с партньорско кредитиране, като отделя специално внимание на начина, по който то функционира; кои уебсайтове го предлагат и при какви условия/цени; както и правилата, определени от уебсайтовете. Тя събира и прочита блогове/статии относно колективното финансиране с партньорско кредитиране и проучва други заемополучатели, сходни с нейния случай, и техните договорености. В края на тази седмица тя счита, че е наясно с партньорско кредитиране и знае достатъчно, за да го използва. За да разбере повече за поведението на заемодателите, Изабела се регистрира в няколко платформи за колективно финансиране с партньорско кредитиране и заема 100 EUR от своите пари на малки суми за други предприятия, подобни на нейното. Това ѝ дава възможност да си изгради по-добра представа какво е да си заемодател и от какво е най-вероятно да се интересуват хората. Придобила тези знания, тя отделя време за събиране на финансовите документи и за да изпълни останалите изисквания за разкриване на данни.

Цикъл на финансиране: 11 — 20 ден

След като всичко е готово и щателно проверено, Изабела предоставя своите документи на платформата. Екипът за кредитна оценка към платформата се обръща към нея за някои допълнителни финансови данни, включително допълнителни подадени отчети и отчети за управлението, и съпоставя тази информация с използваните от платформата кредитни модели. Скоро след това Изабела научава, че нейният бизнес е преминал успешно кредитната оценка. След като е бил одобрен, той вече може да бъде регистриран на пазара, за да могат инвеститорите да наддават за него. Някои от инвеститорите решават да се свържат с Изабела чрез инструмента за въпроси и отговори на живо. Те ѝ задават въпроси, за да научат повече подробности за това как възнамерява да използва парите, както и за доходността на бизнеса през последните няколко години. Инвеститорите остават доволни от отговорите на Изабела и в рамките на няколко дни от регистрирането нейният заем от 50 000 EUR е напълно финансиран. Изабела може да избере да приеме средния лихвен процент при достигане на целта, но тя решава да остави своя заем на пазара за пълния седемдневен период на търга. През оставащите дни Изабела наблюдава как лихвеният процент се понижава, като все повече инвеститори наддават, за да ѝ заемат необходимата сума.

След наддаването

След приключване на търга платформата се свързва с Изабела, за да потвърди окончателния предложен лихвен процент в размер на 10,3 %. Той съответства на средния процент в нейната рейтингова категория (B) и е дори под разходите за първоначалния банков заем (11,5 %). Платформата също така я уведомява, че ако реши да не вземе заема, няма да плаща такси или начисления, но Изабела решава да го изтегли и средствата се превеждат в нейната обслужваща банка в рамките на три работни дни. Изабела изплаща заема и лихвите на месечни вноски за период от пет години. Това се прави чрез директен дебит към платформата, която управлява изплащането обратно към сметките на инвеститорите.

Колективно финансиране с дялов капитал

В настоящия раздел се обясняват основните стъпки как да се подходи към колективното финансиране с дялов капитал и се описват някои по-подробни съвети и указания. **Моля, имайте предвид, че тези предложени стъпки се дават само като насоки** Стъпките могат да са повече или по-малко сложни в зависимост от Вашия проект, размера на Вашия екип и времето, което можете да отделите.

Подготовка

Първите дни на Вашата кампания за колективно финансиране следва да бъдат отделени за проучване на колективното финансиране с дялов капитал и изготвянето на Вашето предложение. Вие следва:

- **Да проучите потенциалните платформи за колективно финансиране**, както и предлаганите от тях функции и условия.
- Да се уверите, че **разбирате правилата и правните изисквания** на платформата, вкл. във Вашата област.
- **Да изгответе график и разходен план.**
- **Да се запознаете с пазарните тенденции**, като проучите колко средства се предоставят за настоящи кампании за колективно финансиране и какво се очаква в замяна. Това ще ви помогне да определите референтни критерии за кампанията си.
- **Да се свържете с платформи, които отговарят до голяма степен на Вашите нужди.**
- Внимателно да **подготвите и да проверите всички финансови документи**, които се изискват от платформите.
- **Да започнете да изградите Вашето множество от поддръжници в социалните медии.**
- Да се уверите, че сте **проверили необходимите изисквания за разкриване на информация и правни задължения**. За кампании за големи суми ще бъдат поискани одитирани отчети, които могат да бъдат свързани с големи разходи. Винаги се обръщайте към платформата и Вашия местен орган за информация какво точно се изисква и колко ще струва.

Съвет: по възможност винаги се опитвайте да намерите дружество, което е постигнало успех. Попитайте негови представители за техния опит и дали биха Ви напътствали/помагали. Това ще Ви спести много време, а техните съвети могат да Ви помогнат да подобрите кампанията си.

Планиране на представянето

Ако Вашето заявление до платформата бъде одобрено, **ще трябва да финализирате бизнес плана и финансовото си предложение**. Важно е да бъдете подготвени; **внимавайте посочените стойности да са точни и си подгответе подкрепящи доказателства за твърденията си**. Препоръчва се да посочите например:

- Оценка на Вашия бизнес и причини за започването му.
- Финансовите резултати и прогнози.
- Размерът на дяловия капитал, който предоставяте, и защо.

От изключително значение е да изложите Вашия случай по убедителен начин, с лесно разбираеми описания на Вашите продукти или услуги и финансовите аспекти. Подходът, включващ множество канали, може да бъде много полезен, като се включат видеоматериали, социални мрежи, презентации на живо. Поискайте обратна информация от приятели и потенциални клиенти, за да поддържате правилната посока. Важно е да извършите следните стъпки:

- **Проучете аудиторията си** и какво е вероятно да иска да знае.
- Представянето трябва да бъде сбито, но **да показва Вашите знания, умения и решимост по отношение на Вашия бизнес в най-добрата им светлина.**
- **Трябва ясно да илюстрирате финансовите аспекти** с препратки към места, където може да бъде намерена допълнителна информация.
- **Изложете Вашия случай, като използвате приятен във визуално отношение и привлекателен формат.**

Изготвяне на представянето

Важно е да разполагате с добре разработен уебсайт: един добре проектиран, информативен и привлекателен уебсайт ще постигне много в убеждаването на инвеститорите, че сте сериозни по отношение на Вашия бизнес.

Някои от **най-ефективните кампании включват много кратък видеоклип от две минути (или по-малко)**. В него следва ясно:

- Да заявите какво се надявате да направите и защо.
- Да представите себе си и Вашия екип.
- Да обясните какви са резултатите на бизнеса.
- Да покажете как ще изразходвате парите.
- Да посочите каква ще бъде финансовата възвръщаемост.

Достигането до спонсорите на ранен етап е от огромно значение. Доказано е, че при кампаниите, които достигат над 20 % от своята цел през първите няколко дни, има много по-голяма вероятност за успех. Трябва да проявявате активност в социалните медии и да започнете да изграждате Вашето множество от поддръжници чрез започване и присъединяване към разговори.

Период на набиране на средства

Следва да проявявате активност онлайн и офлайн по отношение на поддръжниците, като:

- **Мотивирате поддръжниците**, насърчавайки ги и споделяйки с техните приятели.
- **Проявявате активност в социалните медии** с цел популяризиране на кампанията и повишаване на нейната видимост.
- **Разговаряте с журналисти**, на конференции, търговски изложения и др.
- Отговаряте на въпроси, предложения и запитвания.

Период след кампанията

След като кампанията приключи, трябва да предприемете всички административни стъпки, като например регистриране на новата собственост и промяна на статута на дружеството. По-специално следва да:

- **Организиране новата структура на дружеството.** Вече имате няколко инвеститори и бизнес партньори. Това най-вероятно означава, че ще трябва да бъдат въведени нова структура и процедури на управление. Ако имате въпроси, обърнете се за помощ към професионалист, юрист или Вашата местна търговска камара.
- **Поддържате отношения с инвеститорите.** Процесът на вземане на решения може да се промени в зависимост от структурата и не трябва да забравяте да се съобразявате с новите си акционери.
- **Подгответе оттегляне на Ваши инвеститори.** Ще трябва да върнете постъпленията на инвеститорите (дял от приходите, дивиденди, обратно изкупуване на акции и др.).

Проучване на конкретен случай с дялов капитал

фабриката за пластмасови изделия на Оскар

Контекст

Оскар притежава голямо предприятие за пластмасови изделия в Испания с 20 служители на пълно работно време в самата фабрика и още 10 служители, които се занимават с продажбите и администрацията. Той обмисля да разшири своите дейности към други европейски пазари, но за тази цел се нуждае от капитал за увеличаване на капацитета на фабриката и за назначаване на допълнителен персонал с оглед на разширяването. Оскар изчислява, че се нуждае от общо 1,2 млн. EUR. Оскар се обръща към някои фондове за частен и рисков капитал, един или два от които проявили интерес, но в замяна искат дял от 26 % в дружеството и участие в стратегическите решения, включително много амбициозен план за разширяване, за който Оскар счита, че би изложил бизнеса му на риск. След като проучва за алтернативи, Оскар научава за колективното финансиране с дялов капитал и осъзнава, че това може да бъде начин за набиране на необходимия капитал, без да се отказва от толкова голяма степен на контрол.



Планиране: 1 — 10 ден

Оскар започва да търси всичко, което може да се намери относно колективното финансиране с дялов капитал, какво представлява то и как работи. Освен това той проучва кои уебсайтове го предлагат и при какви условия и такси. Оскар решава да опита този начин, като целта му е да преотстъпи по-малка част от своето дружество и по-малка степен на контрол от поискания от фондовете за рисков капитал. Оскар избира платформа за колективно финансиране, в която вече участват голям брой инвеститори, но осъзнава, че не може да разчита само на тях. За да привлече техния интерес и внимание, той също така трябва да изгради свое множество от поддръжници — които познават него и неговия бизнес и биха помогнали за по-доброто му представяне пред други инвеститори. Той решава, че целта от 1,2 млн. EUR е реалистична и че въз основа на предварителната оценка предлагането на 20 % от дружеството би било справедливо и достатъчно. Оскар знае, че платформата ще провери точността на представените от него резултати, но инвеститорите сами вземат решение за самата оценка. Поради това той полага усилия да представи обосновката за своята оценка.

Изготвяне на представянето: 11 — 30 ден

Оскар отделя много време, за да изготви най-прекия и подходящ начин за представяне на своите резултати. Той работи в тясно сътрудничество с консултант, препоръчан от една от платформите, с които е разговарял, и консултантът му дава ценна и обективна обратна информация на всеки етап от изготвянето и усъвършенстването на плана. Оскар осъзнава, че ще трябва да представи кратък видеоклип с продължителност две-три минути. Той наема професионалисти и видеоклипът е заснет за един ден и съдържа видеокадри от самата фабрика, както и представяне на продуктите и коментар от Оскар. Оскар нееднократно подлага на проверка своята кампания за пропуски или несъответствия. Той получава и много добри отзиви за своята кампания от консултантите на платформата и те отговарят на неговите технически и правни въпроси. Различни хора се свързват онлайн и офлайн с Оскар, заинтересовани от неговото предложение. Освен това той провежда разговори с някои ключови фигури, които проявяват желание да инвестират, и когато осъзнава, че те са склонни да му осигурят отличен старт от 20 — 30 %, той разбира, че е готов да започне своята кампания.

Кампанията: 31 — 60 ден

Оскар полага усилия да бъде активен в социалните мрежи, като популяризира кампанията и повишава нейната видимост. Той открива, че търсенето, свързано с колективното финансиране, и историите около него са привлекли интереса на местни журналисти и неговият случай се появява и в национален търговски вестник.

След кампанията: 61 — 80 ден

Оскар бързо достига почти 30 % от своята цел — най-вече от хора, които вече познават него и неговия бизнес и които знаят, че кампанията му започва. Той постига своята цел за около три седмици. Вместо да ангажира допълнителен капитал, вариант, който е обмислил и планирал, Оскар решава да приключи кампанията на ранен етап и да я свали от платформата с успешен резултат. Първото нещо, което прави Оскар, е да благодари на всички участвали хора и да ги приветства като новите съсобственици на дружеството. Той работи в сътрудничество с платформата, която разполага с всички системи за издаване на удостоверения за дялове и за уреждане на другите формалности.

Колективно финансиране чрез предоставяне на компенсации

В настоящия раздел се обясняват основните стъпки как да се подходи към колективното финансиране чрез предоставяне на компенсации и се описват някои по-подробни съвети и указания. **Моля имайте предвид, че тези предложени стъпки се дават само като насоки.** Стъпките могат да са повече или по-малко сложни в зависимост от Вашия проект, размера на екипа ви и времето, което можете да отделите.

Подготовка

Първите дни на Вашата кампания за колективно финансиране следва да бъдат отделени за проучване на колективното финансиране чрез предоставяне на компенсации и на изготвянето на Вашето предложение. Вие следва:

- **Да проучите потенциалните платформи**, както и предлаганите от тях функции и условия.
- Да се уверите, че **разбирате правилата и правните** изисквания на платформата, вкл. във Вашата област.
- Да изгответе график и разходен план.
- **Да се запознаете с пазарните тенденции**, като проучите колко средства се предоставят за настоящи кампании за колективно финансиране и какво се очаква в замяна. Това ще Ви помогне да определите референтни критерии за Вашата кампания.
- Да се свържете с платформи, които отговарят до голяма степен на Вашите нужди.
- Внимателно да **подготвите и да проверите всички финансови документи**, които се изискват от платформата.
- **Да започнете да изграждате Вашето множество от поддръжници** в социалните медии.

Изготвяне на представянето

Ако Вашето заявление до платформата бъде одобрено, трябва да можете да **изложите Вашия случай по убедителен начин**, с лесно разбираеми описания на Вашия продукт или услуга. Това обаче не е лесно: със сигурност ще се нуждаете от обратна информация от приятели и потенциални клиенти, за да поддържате правилната посока. Важно е да изложите Вашия случай по логичен, но и завладяващ начин, и да го направите в приятен във визуално отношение и привлекателен формат.

Някои от най-ефективните кампании включват много кратък видеоклип от две минути (или по-малко). В него трябва ясно:

- Да заявите какво се надявате да направите и защо.
- Да представите себе си и Вашия екип.
- Да заявите как ще изразходвате парите.
- Ако съберете повече от заложените във Вашата цел пари (наречено „надхвърляне на целта“), да покажете как ще бъдат изразходвани тези допълнителни средства за по-нататъшно усъвършенстване на бизнеса.

Вашите компенсации трябва да бъдат вълнуващи; поне една от тях следва да бъде уникална за кампанията за колективно финансиране, нещо, което само Вашите поддръжници ще притежават. Проучете други кампании, за да почерпите вдъхновение. **Не забравяйте, че предварителната продажба на Вашия продукт сама по себе си представлява добра компенсация за Вашето множество от поддръжници.** По-трудно е, ако Вашият бизнес предлага услуга, а не нов продукт, но важното е да бъдете креативни и да предложите компенсации, които Вашето множество от поддръжници ще хареса и ще пожелае да притежава.

Период на набиране на средства

Следва да проявявате активност онлайн и офлайн по отношение на поддръжниците. Кампанията за колективно финансиране чрез предоставяне на компенсации функционира най-добре, ако клиентите могат да почувстват всеотдайността, стояща в основата на проекта или бизнеса. Трябва да подходите към проекта енергично и с ентузиазъм.

Вие следва да:

- **Мотивирате поддръжниците си**, като им съобщите, че кампанията е започнала. Насърчете ги да участват и да споделят за кампанията със своите приятели.
- **Проявявате активност в социалните медии** с цел популяризиране на кампанията и повишаване на нейната видимост.
- **Разговаряте с журналисти**, на конференции, търговски изложения и др.
- Отговаряте на въпроси, предложения и запитвания.

Период след кампанията

Ако успешно сте събрали Вашите средства, не можете просто да вземете парите и да продължите нататък — има да се правят още много неща. Ако все още не сте постигнали целта си, не се безпокойте. Можете да се поучите от грешките си и да опитате отново.

Не забравяйте да изкажете благодарност на Вашите поддръжници и да поддържате контакт с онези от тях, които са били особено заинтересовани от Вашия продукт. Ако не успеете, попитайте за съвети как да постигнете подобрение.

Ако постигнете успех, **трябва да гарантирате, че можете да спазите обещанията си** за предоставяне на компенсации на всички Ваши поддръжници в обещаните срокове, като изготвите график. На последно място, **не забравяйте да изпълнявате всички административни задачи**, например плащане на данъци.

Не забравяйте: ако възнамерявате да пуснете продукта си в предварителна продажба, може да е добра идея да се регистрирате като лице, задължено по ДДС. Прочетете въпроса във Вашия местен орган.

Проучване на конкретен случай с предоставяне на компенсации

дизайнерската осветителна система на Карла

Контекст

Карла е дизайнер и се е установила в Прага. Наскоро е приключила с изработването на прототип на своята дизайнерска осветителна система. Тя се основава на ултрамодерна концепция, при която се използват рециклирани материали от промишлеността, и е била отличена на миналогодишното изложение „Дизайн експо“ в Милано. Карла е ангажирала производител, който ще изработва основните части, както и малък екип за сглобяване на осветителните системи, уреждане на доставките и монтажа. Като цяло това означава, че за да може Карла да започне своя бизнес, тя се нуждае от 41 000 EUR, за да покрие своите разходи през първите шест месеца. Предвид факта, че тя желае да продава осветителните системи по 200 EUR бройката, това означава, че ще трябва да продаде 205 бройки, за да покрие разходите си за първите 6 месеца. Карла обмислила варианта да се обърне към банката за заем, но с оглед на липсата на обезпечение, неизплатения студентски заем и краткото време, от което е в бизнеса, тя заключила, че няма да може да изпълни основните изисквания. Затова решила да опита колективно финансиране.



Планиране: 1 — 10 ден

Карла отделя първата седмица за проучване на колективното финансиране. Тя събира и изчита блокове и статии относно колективното финансиране чрез предоставяне на компенсации и открива и проучва интересни примери, сходни с нейния, които са били успешни. В края на едноседмичния период тя счита, че разбира какво представлява този вид колективно финансиране и какво трябва да се направи. Карла е получила акредитация за своя продукт, има готовност и вече е обмислила своята бизнес концепция и финансови аспекти, така че насочва вниманието си към разбиране на множеството поддръжници, нейните клиенти. Посредством социалните медии тя открива хора с влияние в нейната област, уважавани лица с голяма група сериозни последователи, които могат да ѝ помогнат да сподели своето послание. Тя отделя време да разговаря с тези хора, присъединява се към разговори, сприятелява се и установява контакти, така че когато е готова да започне своята кампания, ще разполага със стабилно онлайн множество от поддръжници, които да я подкрепят. Карла избира платформа, за която знае, че се ползва с добра репутация, че е с подходящия вид аудитория, но и на която би могла да постигне добра популярност.

Изготвяне на представянето: 11 — 25 ден

Карла знае, че представянето е от решаващо значение за нейния успех и затова полага много усилия, за да представи по подобаващ начин своя случай. Тя отделя време за обмисляне на своята история и ключовите послания, както и компенсациите (една от които е самата дизайнерска осветителна система на стойност 200 EUR). От проучването си на други проекти за колективно финансиране Карла знае, че кратък видеоклип е от съществено значение за представянето на нейния случай, за демонстриране на качеството на нейния дизайн и за създаване на условия поддръжниците да опознаят нея, екипа и характера на дружеството. Тя прави филм, в който изработва една такава осветителна система, и също така създава уебсайт за своя бизнес, за да може да представи продуктите си и да ги опише по-подробно. Освен това Карла организира видеоконференция с консултанта на платформата, за да я помоли да направи преглед на нейната кампания и да предложи подобрения, както и да провери за технически проблеми или правни въпроси, които важат за Прага. Карла отделя три седмици в срещи и разговори с много хора, проучване и изграждане на множество от поддръжници около своя проект. Когато Карла стига до заключението, че аудиторията вече е достатъчно запозната с бизнес начинанието ѝ, тя стартира кампанията.

Кампанията: 26 — 56 ден

Веднага след като стартира кампанията Карла започва да работи по следващата двумесечна фаза от процеса на колективното финансиране. Карла отделя време за своята кампания всеки ден, като разговаря със своите поддръжници, информира ги, че кампанията е в ход, насърчава ги да участват и да споделят за кампанията със свои приятели. Тя разговаря с журналисти и констатира, че има голям интерес към проекта ѝ за колективно финансиране, както и към нейните иновативни продукти. Карла получава съобщения от заинтересовани хора, които задават въпроси и освен това правят коментари с предложения за характеристики, за които тя не се е досетила, както и за други подобрения. Тя ги приема и благодари на всички отправили предложения като част от усилията ѝ за изграждане на множество от поддръжници.

След кампанията: 56 — 70 ден

Кампанията на Карла е успешна и тя надхвърля своята цел, като продава 145 осветителни системи! Това е огромен успех, тъй като тя не само разполага с достатъчно пари, за да започне производство, да произведе достатъчно бройки, за да има в наличност и да покрие своите разходи за три месеца, но също така успява да продаде половината от предвидените бройки още преди да са пристигнали от фабриката. Първото нещо, което прави Карла, е да стартира производствения процес и да благодари на всички участвали хора. След това изготвя производствен график, информира своето множество от поддръжници кога могат да очакват доставката на осветителните системи и се съсредоточава върху всички административни задачи, свързани със стартирането на същинския бизнес. Карла обаче не спира да общува със своето множество от поддръжници. Тя ги уведомява редовно за напредъка и при възникване на въпроси се допитва до техния експертен опит. Тъй като тези хора станали ентузиазирани ползватели на нейните продукти, те се превръщат и в най-добрите ѝ застъпници, като действат като платформа за маркетинг и връзки с обществеността за допълнително разпространение на информация за продукта и по този начин спомагат за продажбата на още повече осветителни системи.



Следващи стъпки



Допълнителна информация относно колективното финансиране

- **Колективно финансиране в Европейския съюз**
http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-240_en.htm
- **Колективно финансиране в Обединеното кралство**
<http://crowdingin.com/what-we-mean-crowdfunding>
[http://www.fca.org.uk/consumers/financial-services-products/investments/...](http://www.fca.org.uk/consumers/financial-services-products/investments/)
- **Колективно финансиране във Франция**
<http://www.amf-france.org/Reglementation/Dossiers-thematiques/Epargne-et-prestataires/Financement-participatif/Plateformes-de-financement-participatif---entr-e-en-vigueur-du-dispositif-r-glementaire-le-1er-octobre-2014-.html>
- **Колективно финансиране в Италия**
<http://www.consob.it/main/trasversale/risparmiatori/investor/crowdfundin...>
- **Преглед на колективното финансиране**
<http://www.eurocrowd.org/category/facts-and-figures/about-crowdfunding/>
<http://www.bruegel.org/publications/publication-detail/publication/844-i...>

Допълнителна информация относно платформите за колективно финансиране

- **Преглед на платформите за колективно финансиране във Франция**
<http://tousnosprojets.bpifrance.fr/>
- **Преглед на платформите за колективно финансиране в Обединеното кралство**
<http://crowdingin.com/platforms/all/all#>
- **Европейска мрежа за колективно финансиране**
www.eurocrowd.org

Европейският съюз относно колективното финансиране

- **Европейската комисията относно колективното финансиране**
http://ec.europa.eu/finance/general-policy/crowdfunding/index_en.htm
- **Европейският парламент относно колективното финансиране**
<http://epthinktank.eu/2014/05/08/crowdfunding-in-the-european-union/>
- **Европейски орган за ценни книжа и пазари относно колективното финансиране**
<http://www.esma.europa.eu/news/Press-Release-Investment-based-crowdfunding-needs-EU-wide-common-approach>
- **Европейски банков орган относно колективното финансиране**
<https://www.eba.europa.eu/-/eba-recommends-convergence-of-lending-based-crowdfunding-regulation-across-the-eu>

Допълнителна информация относно други източници на финансиране за вашия бизнес

- **Портал на Европейската комисия относно достъпа до финансиране**
www.access2finance.eu
- **Мрежата „Enterprise Europe“ осигурява съвети относно програмите на ЕС и как да намерите бизнес партньори**
<http://een.ec.europa.eu/>

