

TEMA 6. Kako financirati projekt podjetništva ali samozaposlitve



CO¹
LABOURative
LAB



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

V Izvedba tega projekta je financirana s strani Evropske komisije. Vsebina publikacije je izključno odgovornost avtorja in v nobenem primeru ne predstavlja stališč Evropske komisije.

KAZALO

Uvod	1
“CROWDLENDING”in“CROWDFUNDING”. KAJ TO JE IN KAKO DELUJE?	2
Kaj je“Crowdfunding” (množično financiranje) in kako deluje?	2
Kaj jeCrowdlending in kako deluje?	5
Crowdlending in Crowdfunding platforme na EU in nacionalni ravni	5
Smernice za pridobitev dobrih pogojev financiranja	6
Drugi viri, kjer lahko najdemo možnosti financiranja.	7
Tvegani kapital	8
Poslovni angeli	8
Semenski kapital	9
Crowdfunding	9
EU, nacionalni ali regionalni projekti financiranja	9
Dodatno branje	10
Študijski primeri	11
Video	12

Uvod

Dostop do financiranja je ključno gonilo pri ustvarjanju, preživetju in rasti inovativnih novih podjetij. Pomanjkanje financiranja običajno preprečuje, da bi nova podjetja vlagala v inovativne projekte, izboljšala njihovo produktivnost, financirala njihovo rast, pokrivala zahteve glede delovnega kapitala in zadovoljila povpraševanje na trgu.

Pomen različnih vrst financiranja se razlikuje po stopnji razvoja poslovanja. V času idejnega in zagonskega obdobja lahko tehnološko zelo hitro rastoča MSP pridobi lastniški kapital od podjetnikov ali od družine in prijateljev. V zgodnejših fazah je samofinanciranje še posebej pomembno, saj inovativni podjetniki ne morejo premagati informacijske asimetrije in zato redko najdejo kakšnega posojilodajalca ali vlagatelja, tudi za potencialno donosne projekte. Kasneje se financiranje lahko dopolni s kapitalskim vložkom neformalnih zasebnih vlagateljev (npr. poslovnih angelov) in v nekaj primerih s sredstvi za financiranje tveganih naložb. Mala in srednja podjetja v fazi širitve navadno zahtevajo vedno večje kapitalске vloške za vzdrževanje raziskav in razvoja ter za širitev trženjskih in prodajnih dejavnosti, ki so običajno na voljo samo prek drugih virov, kot so začetne javne ponudbe na borzah.

V tej temi najdete informacije o financiranju nove podjetniške zamisli, tako na tradicionalen način kot pri uporabi alternativnih virov, osnovnih idej, ki jih je treba upoštevati pri iskanju pravega financiranja in nekaterih instrumentov, ki jih lahko uporabite, ter informacije o tem, kje vse lahko dobite podporo med svojim prizadevanjem za pravi načrt financiranja.

Ta tema je namenjena pomagati pri pridobivanju ideje o tem, kje in kako lahko iščete financiranje in kdo vam lahko pomaga, ko ste se odločili, da svoje poslovne ideje premaknete v življenje.

Kaj najdemo v tem poglavju?

- ❖ **Material; PDF**
- ❖ **Prezentacije; ppt.**
- ❖ **Praktične vaje**

“CROWDLENDING” in “CROWDFUNDING”. KAJ TO JE IN KAKO DELUJE?

Kaj je “Crowdfunding” (množično financiranje) in kako deluje?¹²

Do nedavnega je financiranje podjetja vključevalo iskanje ljudi in povpraševanje po velikih zneskih denarja, iskanje financerjev. Crowdfunding to idejo obrne na glavo s pomočjo interneta, ki podjetnikom pomaga, da pridejo v stik s tisočimi, če ne milijoni potencialnih financerjev in vsak od njih prispeva majhno količino denarja.

Ta ideja je najnovejša novost pri financiranju. To pomeni, lastniki malih podjetij, ki jih banke zavrnejo, imajo zdaj priložnost, da neposredno pridobijo majhne vlagatelje. Medtem ko je bilo vlaganje v mala podjetja prej domena zelo bogatih, ta nov koncept pomeni, da lahko kdorkoli izkoristi prednosti vlaganja v nova podjetja.

Podjetja, ki potrebujejo ogromne količine zagonskega kapitala, se lahko še naprej financirajo na bolj tradicionalne načine - na primer, tvegani vlagatelji bodo verjetno še naprej iskali kapital pri velikih investitorjih.

Crowdfunding je v neposrednem obdobju znatno spremeniti podjetniške ekosisteme - tako kot pred njim t.i. vlaganje angelov, tvegani kapital in zasebni kapital.

Evropske komisija definira crowdfunding kot "Crowdfunding je način zbiranja denarja za financiranje projektov in podjetij. S tem, da pridobitelji denarnih sredstev **zbirajo denar od velikega števila ljudi prek spletnih platform.**"

¹<http://www.thisismoney.co.uk/money/smallbusiness/article-2333399/Crowdfunding-does-work.html>

²https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/crowdfunding-guide/what-is/explained_en

TRADITIONAL FUNDING



Large amounts from one,
or a few, sources

CROWDFUNDING



Many small sums from
a large group of individuals

Crowdfunding najpogosteje uporabljajo zagonska podjetja (start-up) ali rastoča podjetja kot način dostopa do alternativnih sredstev. To je inovativen način financiranja novih projektov, podjetij ali idej.

Lahko je tudi način nabiranja skupnosti okoli vaše ponudbe. Z uporabo spletne skupnosti lahko pridobite tudi uporabne informacije o trgu in dostop do novih strank.

Kako crowdfunding (množično financiranje) deluje?


Crowdfunding platforme omogoča spletno interakcijo med iskalci financiranja in t.i. množico. Finančne obljube se lahko izvedejo v zbiranju prek platforme crowdfundinga.

Zbiralcem se običajno zaračuna pristojbina za platformo crowdfunding, če je bila kampanja za zbiranje sredstev uspešna. V zameno pričakujejo, da bodo platforme crowdfunding zagotavljale varno in enostavno uporabo storitve.

Mnoge platforme imajo model vse ali nič. To pomeni, da če dosežete svoj cilj, dobite denar, in če ne, vsi dobijo denar nazaj - brez slabe vesti in brez finančne izgube.

Obstajajo številne vrste, ki so razložene spodaj. Ta tema ponuja nepristranski nasvet, ki vam pomaga razumeti tri najpogostejše vrste javnega zbiranja financ, ki jih uporabljajo profitna podjetja in podjetja v zagonu: peer-to-peer (prijatelj do prijatelja), equity (pravičnost) in nagrade crowdfunding.

Glavne vrste crowdfundinga



Peer-to-peer lending (Sposojanje od prijateljev); Množica posodi denar podjetju z razumevanjem, da bo denar odplačan z obrestmi. Zelo je podobno tradicionalnemu zadolževanju od banke, razen, da si sposodite denar od množice vlagateljev.

Equity crowdfunding (Pravično množično financiranje); Prodaja deleža v poslu številnim vlagateljem v zameno za naložbe. Ideja je podobna prodaji na borzi, nakupu in prodaji delnic ali tveganega kapitala.

Rewards-based crowdfunding (Na nagradi temelječe množično financiranje); Posamezniki podarijo projektu ali podjetju denar s pričakovanji, da bodo v zameno za svoj prispevek prejeli nefinančno nagrado, kot so blago ali storitve.

Donation-based crowdfunding (Na donaciji temelječe množično financiranje); Posamezniki donirajo majhne zneske, da bi dosegli večji cilj financiranja posebnega dobrodelnega projekta, ne da bi prejeli finančno ali materialno povrnitev.

Profit-sharing / revenue-sharing (Deljenje dobička / deljenje prihodka); Podjetja lahko delijo bodoče dobičke ali prihodke z množico v zameno za financiranje zdaj.

Debt-securities crowdfunding (Dolžniški vrednostni papirji); Posamezniki vlagajo v dolžniški vrednostni papir, kot je obveznica.

Hybrid models (Mešani modeli); Podjetja imajo priložnost, da združijo več elementov skupaj.

Crowdfunding je precej nov sektor, ki se še razvija. Medtem ko je za mnoge zanimiv, in malim podjetjem omogoča dostop do možnosti financiranja, je lahko tudi zavajajoč, ker zajema tako široknabor načinov.

Naložbe ali donacije običajno potekajo preko spletnih platform, ki nato usklajujejo in upravljajo zbiranje sredstev.

Projekti ali smoter financiranja je zelo različen, od takih, ki pomagajo pri financiranju projektov, ki temeljijo na dobrodelnosti, brez finančnega donosa (toda mehkega, toplega notranjega občutka), do prefinjenega izbiranja portfelja izključno za denarno donosnost.

Kaj je Crowdlending in kako deluje?³

Prezračevanje je način povezovanja posameznikov (množice), ki imajo sredstva pripravljena za vlaganje v podjetja, ki želijo izposojati denar prek spletnega dražbenega sistema. Podjetje bo zaprosilo za posojilo, ki ponuja konkurenčne poslovne finance, kjer bo, če bo uspešen, odšlo na eno od naših sedemdnevnih dražb. Naša posojilna skupnost bo posodila neposredno podjetju, pri čemer bo vsako posojilo sestavljalo več posojilnih delov, ki so v lasti posameznih vlagateljev.

Množična financiranja se včasih imenujejo P2P, P2P posojila, posojila na trgu ali posojila P2P. Kljub različnim imenom ima enak pomen - množično financiranje je, če zasebniki ali ustanove posojajo denar projektom, ki zahtevajo financiranje, brez kakršne koli vpletenosti banke. V zameno dobijo donos za svojo naložbo, torej ime P2P, kar pomeni peer-to-peer.

Crowdlending ne smemo enačiti z množičnim financiranjem, kar se v glavnem nanaša na enakopravnost pri ustanavljanju podjetij. Nasprotno, crowdlending je usmerjeno k uveljavljenim malim in srednje velikim podjetjem (MSP) in temelji na dolgu, ne pa na kapitalski podlagi. To pomeni, da malim in srednje velikim podjetjem ni treba dati deleža svojega posla za financiranje rasti in lahko obidejo banke, ki so od svetovne finančne krize postale bolj naklonjene dajanju posojil manjšim podjetjem.

Platforme za množično udejstvovanje, kot je MytripleA, združujejo zasebnike, ki imajo dobiček, in podjetja, ki iščejo finance, prek spletnega trga. Kljub velikemu uspehu teh platform je veliko nesporazumov, ki obkrožajo P2P posojanje.

Crowdlending in Crowdfunding platforme na EU in nacionalni ravni⁴

Tukaj so nekatere platforme, ki so namenjene zbiranju denarja:

Austria; Respekt.net; Conda.eu; 1000x1000.at; Greenrocket.com

Spain; Verkami and Lanzanos; Goteo; Libros.com

³<https://www.fundingknight.com/news/weekly-digest-week-24/>

⁴https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Entrepreneurship_Centre/Docs/OxEPR2/current-state-crowdfunding-europe-2016.pdf

Smernice za pridobitev dobrih pogojev financiranja

Večina podjetij v Evropi se zanaša na bančna posojila za njihovo zunanje financiranje. Posojanje je lahko težavno za mala in srednje velika podjetja (MSP), zlasti če nimajo zavarovanja ali če nimajo dovolj dolge zgodovine ali referenc. Od 400.000 do 700.000 MSP ne more pridobiti posojila iz formalnega finančnega sistema⁵.

Če iščete financiranje s strani bank, je nekaj stvari, ki jih morate upoštevati pri pridobivanju dobrih pogojev financiranja⁶:

1. Pri vlogi za poslovno posojilo je bistveno, da pripravite podroben poslovni načrt. Te informacije pomagajo posojilodajalcu, da vam zagotovi pravo vrsto financ in nasvetov.

2. Odločitev, da vaše podjetje potrebuje posojilo, je le prvi korak. Pred pristopom k posojilodajalcu je treba razmisliti o številnih zadevah:


- Koliko si morate sposoditi?
- Kakšno vrsto posojila boste potrebovali?
- Kako dolgo dobo boste potrebovali za odplačilo?
- Ali lahko podjetje odplačuje posojilo z obrestmi alienkratnih oz. tekočih provizij?
- Kakšno varnost lahko ponudite posojilodajalcu in kako to vpliva na ponujeno obrestno mero?

3. Če potrebujete dostop do sredstev na reden način, da bi si pomagali pri denarnem toku, da bi podjetje ohranjalo poslovanje medtem, ko čakate na plačilo blaga "na klic" so banke za ta namen oblikovale posojila, kot je prekoračitev ali kreditna linija . Vendar, če potrebujete sredstva za nakup novega podjetja ali opreme za razširitev obstoječega podjetja, boste potrebovali sredstva vnaprej. To je znano tudi kot "vnaprej pripravljen predujem" in vam banka nudi celoten znesek posojila naenkrat.

4. Posojila, zagotovljena vnaprej, bodo potrebovala del posojila in obresti, ki se izplačujejo v rednih časovnih presledkih. Odplačni znesek bo odvisen od trajanja

⁵https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/funding-policies/loans-guarantees_en

⁶<http://www.business.vic.gov.au/money-profit-and-accounting/raising-funds-for-your-business/small-business-and-commercial-loans>



posojila. Za določitev posojila, primernega za vaše poslovanje, boste morali izračunati, koliko si lahko privoščite, da lahko vračate posojilo. Zavedajte se, da je daljši čas trajanja kredita pomeni več obresti, ki jih boste plačali. Posojila, ki so na klic, nimajo določenih pogojev.

5. Obstajajo lahko pristojbine, ki lahko posojilo naredijo manj privlačno, kot se zdi na prvi pogled. To lahko vključuje enkratne pristojbine, kot so pristojbine za ustanovitev / uporabo, pristojbine za izstop / razrešnico in pristojbine za predčasno prekinitev ali redne pristojbine, kot so provizije za storitve ali provizije za linijsko / kreditno plačilo. Orodje za iskanje poslovnega posojila vključuje stroške vzpostavitve in tekoče provizije v povprečnem mesečnem odplačevanju, da bi vam tako bolje predstavili dejanske stroške posojila.

6. Posojilodajalci bodo zahtevali veliko poglobljenih informacij o finančni zgodovini podjetja. Prav tako je pomembno, da ustvarite prepričljiv in podroben poslovni načrt, ki mora vključevati proračun za dobiček in izgubo, ter napoved denarnih tokov. Informacije, ki jih uporabite za izdelavo vašega poslovnega načrta, tudi posojilodajalec potrebuje za oceno vašega projekta. To vključuje pretekle in prihodnje načrte za vaše podjetje, ljudi, ki delajo v njem, in trg sam.

Na rezultat vaše prijave močno vpliva, kako dobro je vaš predlog raziskan in kako dobro je predstavljen.

Drugi viri, kjer lahko najdemo možnosti financiranja.

Mlada podjetja običajno nimajo le enega vira financiranja za mala podjetja. Značilno je, da se zanašajo na skupek orodij za financiranje, da bi svoje podjetje pognali. Nekatera od teh finančnih orodij so naslednja:

Tradicionalna

- Bančno posojilo
- Prijatelji in družina

Nova orodja financiranja

- Tvegani kapital
- Poslovni angeli
- Semenski kapital
- Množično financiranje
- EU, nacionalni ali regijski projekti

Tvegani kapital⁷

Tvegani kapital je izraz, ki se uporablja, ko vlagatelji kupujejo del družbe. Vlagatelj kapitalist daje denar v podjetje, kjer je visoko tveganje ampak ima možnost visoke rasti. Naložba veljaponavadi za obdobje od petih do sedmih let, po kateri vlagatelj pričakuje vračilo svojega denarja bodisi s prodajo podjetja bodisi s ponudbo za prodajo delnic. Obstajajo tri različne vrste naložb tveganega kapitala: zgodnja faza, širitev in pridobitev financiranja. Pri vlaganju tveganega kapitala lahko vlagatelj prejme odstotek lastniškega kapitala družbe in morda želi imeti tudi položaj v upravnem odboru. Investitor, ki se strinja, da bo kapital vložil v podjetje, išče povrnitev tako, da lahko zahteva odplačilo s prodajo podjetja, ki prosi za svoja sredstva nazaj ali se ponovno pogaja o prvotnem poslu.

Poslovni angeli

Angelski Investitor (znan tudi kot poslovni angel, neformalni investitor, zasebni vlagatelj ali semenski investitor) je bogat posameznik, ki zagotavlja kapital za zagon podjetja, običajno v zameno za zamenljivi dolg ali lastniški kapital. Majhno, a naraščajoče število angelskih vlagateljev vlaga prek spleta preko lastniškega kapitala ali se organizira v skupine angelov ali angelske mreže za izmenjavo raziskav in združevanje naložbenega kapitala ter svetuje svojim portfeljskim podjetjem.⁸⁹

Angeli običajno vlagajo lastna sredstva, za razliko od tveganih kapitalistov, ki upravljajo združeni denar drugih v profesionalno upravljanem skladu.¹⁰

⁷TANEO S.A., New Economy Development Fund S.A.

⁸"[A Guide to Angel Investors](#)". Entrepreneur.

⁹"[National Venture Capital Association](#)". Nvca.org. 2012-11-20. Retrieved 2012-12-01.

¹⁰Joe Hadzima. "[All Financing Sources Are Not Equal](#)". Boston Business Journal.



Semenski kapital

Semenski kapital pomeni točno to, kar pomeni njegovo ime, da je kapital potreben za "seme" podjetja. Financiranje semen lahko prihaja iz različnih virov, kot so družinski člani, prijatelji, banke ali angelski vlagatelji. Najpogosteje je to prvi vir financiranja, ki ga podjetnik prejme. Zato je kritičen element za začetek poslovanja. Glavne razlike med osnovnim kapitalom in tveganim kapitalom sta velikost podjetja in velikost financiranja: osnovni kapital je običajno za mala podjetja in se giblje od deset tisoč do sto tisoč, medtem ko je tvegani kapital potreben za večja podjetja in pogosto sega v milijone.

Crowdfunding

To smo razložili v prejšnjem razdelku.

EU, nacionalni ali regionalni projekti financiranja

Tu lahko najdete posebne programe financiranja, ki jih upravljajo javni organizacijski podpiro ustanavljanja podjetij, razvoj inovativnih projektov ali pa preprosto podpirajo prve faze samozaposlitve ali podjetništva. Obrnite se na svojo lokalno kontaktno točko.

Gospodarske zbornice so ponavadi zelo dobra podpora na tem področju. Vaša lokalna gospodarska zbornica lahko priskrbi dragocene informacije o projektih financiranja ali drugih virih financiranja za novo podjetje.



Dodatno branje

Slovenia:

<https://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/pridobivanje-sredstev/mnozicno-financiranje-crowdfunding>

<https://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/pridobivanje-sredstev/mnozicno-financiranje-in-slovenci>

Crowdlending and Financial Inclusion Evidence from EU Countries

http://www.unwe.bg/uploads/Alternatives/I_B_2016_Issue4_en-3.pdf



Študijski primeri

[Crowdfunding guide - case study "Isabella's Pastry Shop"¹¹](#)

[Building solar power into bags](#)

Slovenia:

<https://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/flykly-pricakovali-tak-uspeh-a-ne-tako-hitro>

¹¹<http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/8982/attachments/1/translations>



Video

Kako pridobiti zagonski capital?

https://www.youtube.com/watch?v=N_24hdG8Z20

Tvegani capital:

https://www.youtube.com/watch?v=4UostF_73po

Kaj je Crowdfunding? CrowdFunding načrtovanje? Kaj, Kako, Zakaj in Kdaj?

<https://www.youtube.com/watch?v=8b5-iEnW70k>



Επιμελητήριο Αρκαδίας



COORDINA Organización de Empresas y Recursos Humanos, S.L.



CPU - Gospodarska zbornica Slovenije Center za poslovno usposabljanje



FORBA - Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt



RCCI - Ruse Chamber of Commerce and Industry



Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Valencia

