

ЕКОНОМИЧЕСКИ

БЪЛГАРСКИ ИКОНОМИЧЕСКИ ФОРУМ 2019

Българската икономика в края на 2019.

Перспективи пред малкия бизнес за 2020

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

**КАК ДА ПОМОГНЕМ НА БЪЛГАРСКИЯ ПРЕДПРИЕМАЧ
ДА ТЪРСИ И ИЗПОЛЗВА НАЙ-ЕФЕКТИВНИТЕ ЗА
НЕГО ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ**

**Д-Р НИКОЛА ХРИСТОВИЧ
УПРАВИТЕЛ НА ФИНСИС**

СОФИЯ, 03 ДЕКЕМВРИ 2019 г.

ОПАСЕНИЯ ПРИ СТАРТИРАНЕ НА БИЗНЕС В БЪЛГАРИЯ

В публикувания тези тези дни *Трети национален доклад за глобалния предприемачески мониторинг* се прави доста смущаващия според нас извод, че **само 3,9%** от българите били готови да започна собствен бизнес при среден процент от **26%** в страни със сродна на нашата икономика. Явно дори и вече 30 г. след демократичните промени много малко българи са готови да станат предприемачи. Те бe трябвало да бъдат ”гръбнак” на българската икономика, но много от тях все още се страхуват да не им се “счупи гръбнака” в конкурентната им борба.

“ПЛАХИ” ИНОВАТОРИ

Според класацията на Европейски иновационен индекс (European Innovation Scoreboard) на база на данни от 2018 г. България продължава да попада в групата на страните „**плахи иноватори**“, чието представяне е с повече от 50% под средното ниво за ЕС-28 и заема предпоследно място по иновационно представяне сред ЕС-28 (изпреварвайки единствено Румъния).

НЕОБХОДИМОСТ ОТ ЕФЕКТИВНО ФИНАНСИРАНЕ

Според множество проучвания **намирането на ефективно финансиране на инвестиционни и иновационни проекти** на МСП-та и особено на **стартъпите** е сред основните проблеми, затрудняващи развитието им.

Такова финансиране е особено необходимо за **иновативните предприемачи, за стартъпите и за разработчиците на нови продукти.**

ГРАФИКА НА ЖИЗНЕНИЯ ЦИКЪЛ НА НОВ ПРОДУКТ С И БЕЗ СТИМУЛИРАНЕ



КАК ИНОВАТИВНИЯТ БАРОН МЮНХАУЗЕН СЕ ИЗМЪКВА ОТ БЛАТОТО, КАТО СЕ ИЗДЪРПВА ЗА КОСАТА СИ



Ако предприемачът не е в състояние да последва примера на легендарния *Барон Мюнхаузен* да се измъкне от тази ситуация *като се издърпа от блатото за косата си* (вж. Фиг. 1), много трудно, а и бавно, ще може да преодолее самостоятелно “ДОЛИНАТА НА СМЪРТТА” със собствени средства, за да стигне до фазата на комерсиализацията на продуктите си.

Това често обезсмисля самият процес, тъй като предприемачът не може да изпълни основната си мисия - да докаже своята конкурентоспособност в реални пазарни условия и да осигури свои бъдещи добри доходи и висока добавена стойност.

ФИНАНСИРАНЕ НА ИЗЛИЗАНЕТО ОТ “МЪРТВАТА ДОЛИНА”

Банките е естествено се стремят да финансират бизнеса само на етапа на възход на бизнеса им, а не в условията на “мъртвата долина” или в такива на спад на жизнения цикъл.

Поради това е през последните години развиват все по-активно и други форми на финансови продукти, предоставящи финансиране под различни условия, вкл. с активно държавно и европейско подпомагане.

“ВЕТРИЛО” НА СЪВРЕМЕННИТЕ ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ-1

В условията на пазарната икономика е редно непрекъснато да се “разтваря” “ветрилото” на финансови продукти за бизнеса, вкл.:

- кредитно банково финансиране, т.е. привличане на изцяло външно финансиране на принципа “вземаш чужди пари, но връщаш свои, т.е. изкарани от бизнеса тни”;
- донорски програми, предоставящи безвъзмездно финансиране с интензитет 50% - 70%), но с условия, неизпълнението на които е редно води до финансови корекции и други санкции (актуален пример- къщите за гости);

“ВЕТРИЛО” НА СЪВРЕМЕННИТЕ ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ-2

- финансови инструменти, вкл.:

1.Нисколихвено финансиране с поемане на част от гаранциите;

2.Дялово финансиране чрез фондове за рисков капитал и бизнес-ангели (ставащи съдружници на предприемача, но под условия и само за определен период от време – до 5 -7 години).



ЕФЕКТ НА ФИНАНСОВИЯ ЛОСТ

На бизнеса е редно да се помага да се научи да търси и намира най- ефективните за него форми на финансиране от “ветрилото” от финансовите продукти. Редно е обаче предприемачът да разбере, че има и така наречения *“ефект на финансовия лост”*, т.е. не всяко външно финансиране може да се покаже полезно за бизнеса му. Поради това той е редно да разбере, че *няма “напълно безплатен обяд”* и да се стреми да разпознава коя форма на финансиране може да му помогне да развие бизнеса си и коя би ги тласнала към финансови и други корекции, а оттам и към несъстоятелност и фалит.

**БЛАГОДАРЯ ЗА ВНИМАНИЕТО.
ОЧАКВАМ ВАШИТЕ ВЪПРОСИ И КОМЕНТАРИ.**

ЗА БИЗНЕС И ФИНАНСОВИ КОНСУЛТАЦИИ,
моб.тел. 0888 619863 (Д-р Никола Христович);
0884 849 450 (офис ФИНСИС),
Тел. (02) 9819948; 9819954; Факс (02) 9866744
E-mail: office@finsys-soft.com; .

Централен офис на ФИНСИС:
гр. София, ул. Петър Парчевич № 55, ет.1
Локални офиси в Бургас и Банско.