**Шаблон за обука**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наслов** | Пристап до финансии | |
| **Клучни зборови** | Финансии, претприемништво, бизнис план, компании, финансирање преку групно финансирање, бизнис ангели, капиталисти, грантови | |
| **Обезбедено од** | CDI и IHF | |
| **ЈАзик** | Англиски | |
| **Цели** | ● Зголемени компетенции за финансиска писменост  ●Разберете ги основните принципи на претприемништвото  ● Стекнувајте способности да ги препознавате можностите за самовработување  ● Стекнати знаења за основните концепти на финансии кои можат да им помогнат на жените да пристапат до финансии  ● Поддржете ги жените во потрагата по алтернативни средства за кредитирање  ● Развивање на клучните надлежности за искористување на можностите за алтернативно финансирање | |
| **Learning outcomes**  **Резултати од учењето** | * Способност за планирање и управување со финансиите * Стекнати компетенции за идентификување на можностите за претприемништво * Зголемен интерес, мотивација и самодоверба за основање сопствен бизнис * Разбирање на концептите, правилата и процедурите за креирање на бизнис план * Подобро разбирање за капиталот и средствата на компанијата * Познавање на главните алтернативни средства за кредитирање * Способност за пребарување и искористување на можностите за финансирање поврзани со групно финансирање, бизнис ангели, капиталисти, грантови. | |
| **Област на тренинг** | Дигитално Претприемаштво во рурална средина |  |
| Женско претриемаштво |  |
| Пристап до финасии |  |
| Отворена економија |  |
| **Индекс на содржина** | **ПРИСТАП ДО ФИНАНСИИ**  Единица 1: Финансиска писменост  Секција 1: Улога и структура на претприемништвото  Секција 1.1: Избор на бизнис идеја  Секција 2: Пари и трансакции  Секција 2.1: Планирање и управување со финансии  Секција 2.2: Финансии со капитал наспроти финансии со долг  Секција 3: Ризик и награда  Секција 3.1: Финансиска безбедносна мрежа  Единица 2: Алтернативни средства за кредитирање  Секција 1: Групно финансирање  Секција 1.1: Како да започнете кампања за групно финансирање  Секција 2: Деловни ангели и капиталисти  Секција 2.1: Мрежа за поддршка на ЕУ  Секција 3: Грантови  Секција 3.1: Грантови од ЕУ, два примери  **Додатни Алатки**  База на податоци на ЕУ за пребарување на можности за финансирање  Вашиот европски бизнис – алатката „*Пристап до финансии*“. | |
| **Развој на содржина** | **Единица 1: ФИНАСИСКА ПИСМЕНОСТ**  **Секција 1: Улога и структура на претприемаштвото**  Претприемништвото е процес на развој, организирање и водење на нов бизнис за да се генерира профит при преземање финансиски ризик.  Претприемач се дефинира како некој кој има способност и желба да воспостави, администрира и успее во стартап потфат заедно со ризикот што доаѓа со него, да остварува профит. Најдобар пример за претприемништво е започнувањето на нов деловен потфат. Претприемачите често се познати како извор на нови идеи или иноватори и носат нови идеи на пазарот со замена на старите со нов изум.  4 типови на претприемништво:  ● Претприемништво за мал бизнис  (Овие луѓе водат или поседуваат сопствен бизнис и вработуваат членови на семејството или локални вработени)  ● Скалесто стартап претприемништво  (Овој старт-ап претприемач започнува бизнис знаејќи дека нивната визија може да го промени светот)  ● Претприемништво на големи компании  (Овие огромни компании го дефинираа животниот циклус)  ● Социјално претприемништво  (Се фокусира на производство на производи и услуги кои решаваат општествени потреби и проблеми. Единственото мото и цел им е да работат за општеството и да не прават профит)  **Секција 1.1: Избор на бизнис идеја**  Бизнис идејата е почеток на најфундаменталниот и највозбудливиот дел од бизнисот. Ова е клучно бидејќи профитабилноста и квалитетот на идејата го прават или го нарушуваат успехот на компанијата.  **1. Што претставува бизнис идеја?**  Бизнис идејата е краток и прецизен опис на основната работа на планираниот бизнис. Пред да започнете бизнис, треба да имате јасна идеја за видот на бизнисот што сакате да го водите.  **2. Што е бизнис план?**  Бизнис план е документ кој детално ги дефинира целите на компанијата и како таа планира да ги постигне своите цели.  **3. Како да се напише бизнис план?**  Иако постојат шаблони што можете да ги користите за да напишете бизнис план, обидете се да избегнете да произведувате генерички резултат. Планот треба да содржи преглед и, доколку е можно, детали за индустријата од која тој бизнис ќе биде дел. Треба да објасни како бизнисот ќе се разликува од неговите конкуренти.  Започнете со основната структура: извршно резиме, опис на компанијата, анализа на пазарот, опис на производ или услуга, маркетинг стратегија, финансиски проекции и додаток (кои вклучуваат документи и податоци кои ги поддржуваат главните делови).  Секција 2: Пари и трансакции  Трансакцијата е завршен договор помеѓу купувачот и продавачот за размена на стоки, услуги или финансиски средства во замена за пари. Терминот исто така најчесто се користи во корпоративното сметководство. Во деловното книговодство, оваа обична дефиниција може да стане незгодна.  1. Како да откажам трансакција што чека?  Трансакциите што чекаат се оние што се направени, но не се објавени на вашата сметка. Тие вклучуваат плаќања, купувања, однапред овластени задолжувања и какви било други поврзани трансакции. Купувањата направени со дебитна или кредитна картичка се задржуваат одреден временски период пред да се пробијат низ електронскиот систем од вашата банка до примателите. Контактирајте го трговецот и/или вашата банка за да побарате отповикување доколку, од која било причина, сакате да ја откажете трансакцијата.  2. Што е приход?  Приходот се однесува на парите што едно лице или субјект ги добива во замена за нивниот труд или производи. Приходот може да има различни дефиниции во зависност од контекстот - на пример, оданочување, финансиско сметководство или економска анализа.  ● За повеќето луѓе, приходот значи нивната вкупна заработка во форма на добивки и плати, поврат на нивните инвестиции, распределба на пензиите и други приходи.  ● За деловните субјекти, приходот значи приходи од продажба на услуги, производи и какви било камати и дивиденди добиени во однос на нивните парични сметки и резерви поврзани со бизнисот.  Секција 2.1: Планирање и управување со финансии  Планирањето и управувањето со финансиите ги вклучува секојдневните компетенции за финансиско планирање кои се однесуваат на креирање и користење на буџет и управување со приходите и расходите, како и компетенции за долгорочно планирање како што се штедење, инвестирање и правење долгорочни планови. Вклучени се и специфични основни надлежности поврзани со пензионирањето, користењето кредити и управувањето со долгот.  1. Што е буџет?  Буџетот е план за трошење заснован на приходи и расходи. Со други зборови, тоа е проценка за тоа колку пари ќе заработите и потрошите во одреден временски период, како што е месец или година. (Или, ако ги пресметувате влезните и излезните пари на сите во вашето домаќинство, тоа е семеен буџет.)  2. Зошто е важно буџетирањето?  Буџетирањето им користи на сите, не само на оние кои се борат финансиски. Тоа ве поттикнува да живеете во рамките на вашите можности и да ги вложите вашите пари на најдобар можен начин. Размислувајте за буџетот како отскочна даска кон вашите финансиски цели. Може да ви помогне:  ● Разберете го вашиот однос со парите. Следењето на вашите приходи и расходи дава јасна слика за тоа колку треба да заштедите или потрошите. Откако ќе ги забележите обрасците, можете да идентификувате каде да направите прилагодувања. Можеби трошите помалку отколку што заработувате (само напред!), но плаќате за таа претплата за убавина што повеќе не ви треба.  ● Заштедете доволно за иднината. Добриот буџет ве поттикнува да одвоите пари за итен фонд и цели за штедење како одмор или пензија. Еве како да откриете колку треба да заштедите секој месец.  ● Ослободете се од - или останете - без долгови. Однапред мапирањето на трошоците го намалува ризикот од прекумерно трошење и може да ви помогне да го исплатите долгот што веќе го имате.  ● Исфрлете го стресот. Буџетирањето не е лек, но може да ви помогне да управувате со финансиските одлуки и да се подготвите за предизвици.  Секција 2.2: Финансии со капитал наспроти финансии со долг  Компанијата ги финансира своите операции преку два различни извори  ФИНАНСИРАЊЕ СО КАПИТИ  ▪ Капитал во замена за капитал (% од сопственоста во бизнисот)  ▪ Не е потребно плаќање на долгот  ▪ Трошоци за финансирање: % од идните приходи  Финансирањето со капитал се предлага кога:  1. Подготвени сте да го избегнете долгот што може да му наштети на готовинскиот тек на компанијата  2. Бизнисот се уште не е профитабилен или е старт-ап  ФИНАНСИРАЊЕ СО ДОЛГ  ▪ Конвенционален заем преку традиционален заемодавател (т.е. банка)  ▪ Трошоци за финансирање: каматна стапка (фиксна стапка)  ▪ Капитал може да се добие по пониски ефективни трошоци и брзо  Финансирањето со долг се предлага кога:  1. Се очекува позитивен принос  2. Постои можност да се справите со ризикот  (во случај на неисплаќање на долгот)  3. Финансирање со капитал наспроти финансирање со долг  -Финансирањето со капитал вклучува продажба на дел од капиталот на компанијата во замена за капитал. Главната предност на финансирањето со капитал е тоа што немате обврска за враќање на парите стекнати преку него.  -Финансирањето со долг вклучува позајмување пари и враќање со камата. Најчестиот облик на финансирање на долгот е заем. Финансирањето со долг понекогаш доаѓа со ограничувања на активностите на компанијата што може да ја спречат да ги искористи можностите надвор од доменот на нејзината основна дејност.  4. Која е разликата помеѓу штедењето и инвестирањето  ● Заштеда — постепено ставање пари настрана, обично на банкарска сметка. Луѓето обично штедат за одредена цел, како што се плаќање за автомобил, аванс за куќа или какви било итни случаи што може да се појават. Заштедата може да значи и инвестирање пари во производи исто како што е банкарска сметка (ЦД).  ● Инвестирање — користење на дел од вашите пари со цел да се помогне да се развијат со купување средства што може да се зголемат во вредност, како акции, имот или акции во заеднички фонд.    Секција 3: Ризик и награда  Идентификување на ризик, креирање финансиски мрежи за безбедност и балансирање на ризикот и наградата. Ги покрива ризиците својствени за одредени финансиски производи и други видови ризици кои можат да влијаат на личната финансиска благосостојба и на домаќинството, како што се штетата предизвикана од поплави или земјотреси или губење на приходот на домаќинството поради лошо здравје, инвалидитет или смрт на член на семејството.  1. Што е идентификација на ризик?  Идентификација на ризик е процес на документирање на какви било ризици што би можеле да ја спречат организацијата или програмата да ја достигне својата цел. Тоа е првиот чекор во процесот на управување со ризик, кој е дизајниран да им помогне на компаниите да ги разберат и планираат потенцијалните ризици. Примери на ризици вклучуваат кражба, пад на бизнисот, несреќи, тужби или прекршување на податоци.  2. Балансирање на ризик и награда  Сите инвестиции имаат ризици. За да сфатите како да управувате со ризикот, прво мора да го разберете. Инвестицискиот ризик - или ризикот од губење на вредноста на инвестициите - доаѓа во многу форми, вклучувајќи:  Пазарен ризик или веројатноста дека вредноста на хартијата ќе се движи во тандем со нејзиниот целокупен пазар.  ● Каматен ризик или ризик дека цената на обврзницата ќе падне со зголемувањето на каматните стапки.  ● Ризик од инфлација, или шанса куповната моќ на инвестицијата да биде намалена од инфлацијата.  ● Кредитен ризик, кој се однесува на ризикот дека издавачот на обврзниците нема да може да го отплати својот долг кога обврзницата ќе доспее.  Секција 3.1: Финансиска безбедносна мрежа  Глобалната финансиска безбедносна мрежа е збир на институции и механизми кои обезбедуваат осигурување од кризи и финансирање за да се ублажи нивното влијание.  Клучни точки  ● Заштитната мрежа е група на планови или фактори кои можат да ве заштитат доколку се случи незгода, како на пример болест која ве спречува да работите.  ● Фондот за итни случаи е вообичаен дел од финансиската безбедносна мрежа. Ова значи да имате доволно заштеди за да го исполните вашиот буџет за три до шест месеци.  ● Имањето полиси за осигурување, како што се живот и инвалидност, исто така може да биде важен фактор.  **Единица 2: АЛТЕРНАТИВНИ НАЧИНИ ЗА КРЕДИТИРАЊЕ**  Секција 1: Групно финансирање  Групното финасирање вклучува иницијативи кои се одвиваат на интернет насочени кон финансирање на проект/деловна идеја преку собирање мали суми пари од голем број луѓе.  Овој механизам за финансирање се карактеризира со пониски трошоци за посредување и помал акцент на проценката на ризикот. Други карактеристики:  ● Инвестиции засновани на награда  (инвеститорите добиваат финален производ наместо отплата)  ● Погоден за бизниси засновани на производи наместо за активности базирани на услуги  ● Потребни се добри комуникациски и маркетинг вештини     * Little barrier to entry * Gaining costumers while crowdfunding * No repayment requirements   ● Мала бариера за влез  ● Стекнување на клиенти додека се собираат средства  ● Нема барања за отплата     * Crowdfunding platforms fees * High effort to organize an successful campaign * Suitability for only some businesses   ● Надоместоци кон платформите за групно финансирање  ● Големи напори за организирање успешна кампања  ● Погодност само за некои бизниси  Секција 1.1: Како да започнете кампања за групно финансирање  За да се избере вистинската платформа за кампања за групно финансирање, треба да се земат предвид следните фактори:  1. Кој е моделот на групно финансирање на платформата?  Врз основа на награди (најпогодни за мали бизниси), базирани на капитал, базирани на донации  2. Што се случува ако не се постигне целта?  Кампањите „Сè или ништо“ честопати се поуспешни од кампањите што ги задржуваат сите средства  3. Кои се целните публики на платформата?  Генерализирана платформа наспроти специјализирана платформа\*  **4. Колку ќе чини?**  Пребарајте ги точните надоместоци на платформата, имајќи ги предвид и даноците на собраните пари.  \*Пример за специјализирана платформа е IFundWomen, која е широко препознаена како лидер во индустријата за групно финансирање за женски основачи и креатори. Исто така, на своите членови им нуди онлајн курс за тоа како да се собираат средства.  **Секција 2: Деловни ангели и капиталисти**  Бизнис ангели се:  • Приватни инвеститори (обично менаџери или претприемачи) кои инвестираат свои пари во иновативни идеи со високи потенцијали за профитабилност, во замена за капитал;  • Тие имаат тенденција да инвестираат пониски износи рано во процесот на прибирање средства;  • Во рамките на бизнисот, тие ќе обезбедат можности за менторство и вмрежување.  Капиталистите се:  ● Институционални инвеститори, кои инвестираат големи суми во бизниси подоцна во процесот на прибирање средства и во замена за повеќе капитал.  ● Тие имаат тенденција да го игнорираат малиот бизнис и може да доведат до губење на контролата на компанијата  За да започнете да финансирате бизнис идеја, Бизнис Ангелите можат да понудат голема поддршка.  Сепак, постојат некои предизвикувачки фактори, од видот како да ги најдете или како да им пристапите. Еве неколку совети:  • Погрижете се да ја знаете позадината и искуството на вашиот потенцијален ангел;  • Комуницирајте ја важноста на вашиот производ  (клучот е добар бизнис план);  • Нека биде едноставно  „Дали дете би го разбрало вашиот бизнис предлог?  Можно е да се дојде до бизнис ангели со присуство на настани за вмрежување со цел да се сретнете лице в лице со потенцијалните инвеститори или консултирајќи се со една од многуте специјализирани платформи   * [Crunchbase](https://www.crunchbase.com/)   <https://www.crunchbase.com/>   * [Angel List](https://www.angellist.com/)   <https://www.angellist.com/>   * [Seed Invest](https://www.seedinvest.com/)   <https://www.seedinvest.com/>   * [Funders Club](https://fundersclub.com/)   <https://fundersclub.com/>  Дел 2.1: Мрежа за поддршка на ЕУ  Европската комисија нуди многу иницијативи за вмрежување на жените претприемачи, кои можат да ги поддржат и во пронаоѓањето на вистинскиот бизнис ангел:  Платформа [**WEgate**](https://wegate.eu/)  <https://wegate.eu/>  Европската порта за женско претприемништво WEgate е е-платформа лансирана од Европската комисија, тоа е растечка мрежа на засегнати страни кои се ангажираат да ги поддржат жените претприемачи низ Европа. WEgate обезбедува информации и врски за пристап до обука, менторство, совети и можности за деловно вмрежување на ниво на ЕУ, како и на национално ниво.  **EEN Women Entrepreneurship Thematic Group**  <https://www.facebook.com/profile.php?id=100066948882938>    Групата ги поврзува жените претприемачи со Enterprise Europe Network и обезбедува конкретни услуги, (деловно партнерство, пристап до странски пазари, соработка со локални мрежи и пристап до финансирање од ЕУ)  **Секција 3 : Грантови**  Да добиете грант и да добиете пари без долгови звучи како најпосакувана опција. Сепак, постојат некои фактори кои треба да се имаат на ум:  ● Барања за подобност;  ● Остра конкуренција;  ● Долги и детални процеси на апликација кои можеби одземаат многу време; Покрај тоа, планирањето и пишувањето на предлог планот може да бара надворешна поддршка од консултант/експерт и затоа треба дополнителни трошоци.  Грантовите честопати се насочуваат на групи кои се соочуваат со пречки во добивањето на традиционални заеми, како во случајот со жените - особено ако доаѓаат од обесправени области (на пример, рурални области).  Каде да ја барате оваа можност?  Платформата WEgate (воведена во претходниот слајд) претставува практична алатка, воедно и за следење на специфичните можности за грантови за жените на национално ниво. Информациите може да се филтрираат по земја и клучни зборови на следните линкови:  “Financing and funding” дел  <https://wegate.eu/start/financing-funding>  “Starting a business” дел  <https://wegate.eu/start/starting-business>  **Секција 3.1: ЕУ грантови, два примери**  **1. Women TechEU**  <https://eismea.ec.europa.eu/programmes/european-innovation-ecosystems/women-techeu_en#funding-opportunities>  Нова иницијатива на Европската Унија финансирана од програмата Хоризонт Европа.  Меѓу неколкуте услуги, нуди финансиска поддршка за компанија создадена од жена како индивидуален грант од 75.000 евра за поддршка на почетните чекори во процесот на иновациите и растот на компанијата.  Барања за апликации:  ● Да сте жена  ● Бидете основач/ко-основач на старт-ап во рана фаза на длабока технологија  ● Имајте висока менаџерска позиција (извршен директор, или слично) во компанијата  **2. EIC Accelerator**  <https://eic.ec.europa.eu/eic-funding-opportunities/eic-accelerator_en>  Иницијативата, која е дел од пилот верзијата на Европскиот совет за иновации, поддржува мали и средни претпријатија со висок ризик, и со висок потенцијал за да им помогне да развијат и да донесат на пазарот нови иновативни производи, услуги и деловни модели. Посебно се добредојдени стартапите и малите и средните претпријатија со жени извршни директори.  EIC Accelerator нуди комбинирани финансии составени од:  ● Инвестициска компонента  (директен капитал или квази-капитал како што се конвертибилни заеми)   * Компонента за грантот за надоместување на прифатливите трошоци направени за иновативни активности (на пр. демонстрација на технологија, прототипирање, истражување и развој и тестирање потребни за исполнување на регулаторните барања, управување со интелектуална сопственост, одобрение за маркетинг итн.   **Додатни Алатки**  *Your Europe Business – The “Access to Finance” tool*  <https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/search/en/financial-intermediaries?shs_term_node_tid_depth=795>  The “Access to Finance Tool” is the database - integrated in the Your Europe Business service a practical guide to doing business in Europe - to search for EU funding opportunities.  It allows filtering the search per country and region / company category / amount of finance / type of finance / investment focus.  „Алатката за пристап до финансии“ е база на податоци - интегрирана во услугата „Твојот европски бизнис“ практичен водич за водење бизнис во Европа - за пребарување на можности за финансирање од ЕУ.  Овозможува филтрирање на пребарувањето по земја и регион / категорија на компанија / износ на финансии / тип на финансии / фокус на инвестиции. | |
| **Речник** | **equity financing:** involves selling a portion of a company's [equity](https://www.investopedia.com/terms/e/equity.asp) in return for [capital](https://www.investopedia.com/terms/c/capital.asp). The main advantage of equity financing is that there is no obligation to repay the money acquired through it.  **debt financing:** involves the borrowing of money and paying it back with interest. The most common form of debt financing is a loan. Debt financing sometimes comes with restrictions on the company's activities that may prevent it from taking advantage of opportunities outside the realm of its core business.  business angels: private investors (typically managers or entrepreneurs) investing their own money in innovative ideas with high profitability potentials, in exchange for equity  **crowdfunding:** includes internet-based initiatives aimed at funding a project/business idea by raising small amounts of money from a large number of people  Финансирање со капитал: вклучува продажба на дел од капиталот на компанијата во замена за капитал. Главната предност на финансирањето со капитал е тоа што нема обврска за враќање на парите стекнати преку него.  финансирање со долг: вклучува позајмување пари и враќање со камата. Најчестиот облик на финансирање на долгот е заем. Финансирањето со долг понекогаш доаѓа со ограничувања на активностите на компанијата што може да ја спречат да ги искористи можностите надвор од доменот на нејзината основна дејност.  бизнис ангели: приватни инвеститори (обично менаџери или претприемачи) кои инвестираат свои пари во иновативни идеи со високи потенцијали за профитабилност, во замена за капитал  crowdfunding: вклучува иницијативи базирани на интернет насочени кон финансирање на проект/деловна идеја преку собирање мали суми пари од голем број луѓе | |
| **Самоевалуација (прашања и одговори со заокружување)** | 1. Преминот од идеја во реалност претставува:  а) Организирање на бизнисот.  **б) Бизнис планирање.**  в) Координирање на бизнисот  2. Лицето кое е подготвено да започне активности и да се справи со ризиците и тешкотиите што произлегуваат од нив се нарекува:  а) Бизнисмен  **б) Претприемач**  в) Менаџер  3. Разликата помеѓу капиталот и финансирањето со долг е:  **а) Финансирањето со капитал вклучува продажба на дел од капиталот на компанијата во замена за капитал / Финансирањето со долг вклучува позајмување пари и враќање со камата.**  б) нема разлика  в) Финансирањето со долг вклучува продажба на дел од капиталот на компанијата во замена за капитал / Финансирање со капитал вклучува позајмување пари и враќање со камата  4. Кампањите за групно финансирање најдобро одговараат на  а) Бизниси базирани на услуги  **б) Бизниси базирани на производи**  в) И двете  5. Бизнис ангелите инвестираат:  **а) Скромни суми порано во процесот на прибирање средства**  б) Скромни суми подоцна во процесот на прибирање средства  в) Големи суми подоцна во процесот на прибирање средства | |
| **Библиографија** | OECD, *Главна белешка: Олеснување на пристапот до финансии за жените претприемачи*  https://betterentrepreneurship.eu/en/node/248  Европска комисија (2020*), Родово паметно финансирање Инвестирање во и со жени: можности за Европа*  [file:///C:/Users/User/Downloads/dp129\_en.pdf](about:blank)    Пристап до финасии  <https://www.investopedia.com/terms/b/business-plan.asp>  <https://www.investopedia.com/terms/b/budget.asp>  <https://www.bankrate.com/investing/saving-vs-investing/>  <https://www.investopedia.com/terms/r/riskrewardratio.asp>  <https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/index_en.htm>  <https://unctad.org/topic/enterprise-development/entrepreneurship-policy-hub/5-Access-to-Finance> | |
| **Извори ( видеа, референции)** | Повеќе за групното финансирање <https://www.nesta.org.uk/blog/how-to-find-the-right-crowdfunding-platform-for-your-good-cause/>  Како да пристапите на Бизнис Ангелите  <https://coara.co/blog/how-to-approach-angel-investors>  Разликата помеѓу Бизнис Ангели и Капиталисти  <https://www.business.org/finance/loans/what-is-the-difference-between-an-angel-investor-and-venture-captialist/>  Листа на бизнис ангели во Европа  <https://www.eu-startups.com/2017/12/top-40-business-angels-that-are-rocking-europe-and-help-startups-grow/>  <https://sifted.eu/articles/female-angel-investors-europe/> | |