



Funded by the  
European Union



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ  
UNIVERSITY OF PIRAEUS

**SEED FUND**

-

**РЪКОВОДСТВО ЗА РАБОТЕН ПАКЕТ 2**

## Съдържание

|                                                                                                                                                                                 |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Въведение .....                                                                                                                                                                 | 6  |
| 1. КАБИНЕТНО ПРОУЧВАНЕ - БЪЛГАРИЯ.....                                                                                                                                          | 7  |
| 1.1. Възможности за финансиране чрез частен капитал.....                                                                                                                        | 8  |
| 1.1.1. Стартър акселератори .....                                                                                                                                               | 8  |
| 1.1.2. Частен и рисков капитал .....                                                                                                                                            | 10 |
| 1.1.3. Бизнес ангели .....                                                                                                                                                      | 12 |
| 1.2. Възможности за публично финансиране. Ролята на правителството .....                                                                                                        | 12 |
| 1.2.1. Фонд на фондовете .....                                                                                                                                                  | 13 |
| 1.2.2. Изпълнителна агенция за насърчване на малките и средните предприятия .....                                                                                               | 13 |
| 1.2.3. Българска банка за развитие .....                                                                                                                                        | 14 |
| 1.2.4. Европейски програми.....                                                                                                                                                 | 14 |
| 1.2.5. Грантови програми .....                                                                                                                                                  | 14 |
| 1.3. Как УНСС подкрепя студентите и завършващите студенти при стартирането на нова бизнес идея .....                                                                            | 16 |
| 1.3.1. Семинари, конференции, срещи, дискусии.....                                                                                                                              | 16 |
| 1.3.2. Успешни стартърпи на възпитаници на УНСС: .....                                                                                                                          | 18 |
| 1.4. Съответни количествени данни, свързани с България .....                                                                                                                    | 18 |
| 2. КАБИНЕТНО ПРОУЧВАНЕ – КИПЪР .....                                                                                                                                            | 21 |
| 2.1. Инструменти и инициативи за финансиране в страната .....                                                                                                                   | 21 |
| 2.2. Ролята на държавата, гражданското общество, университетите, хъбовете и индустрията .....                                                                                   | 23 |
| 2.2.1. Информация за ролята на правителството и на държавните органи в популяризирането на инструментите за финансиране на стартърпи. ....                                      | 23 |
| 2.2.2. Информация за ролята на индустрията в популяризирането на инструментите за финансиране на стартърпи .....                                                                | 25 |
| 2.2.3. Информация за ролята на инкубаторните и акселераторните центрове в популяризирането на инструментите за финансиране на стартърпи .....                                   | 25 |
| 2.2.4. Информация за ролята на университетите в популяризирането на инструментите за финансиране на стартърпи.....                                                              | 26 |
| 3. КАБИНЕТНО ПРОУЧВАНЕ – ФРАНЦИЯ .....                                                                                                                                          | 27 |
| 3.1. Източници на финансиране във Франция.....                                                                                                                                  | 28 |
| 3.1.1. Инструменти за финансиране, от които могат да се възползват студентите и младите предприемачи .....                                                                      | 28 |
| 3.2. Роля на правителството и на други институции.....                                                                                                                          | 30 |
| 3.3. Количествени данни, свързани със студентите предприемачи .....                                                                                                             | 32 |
| 4. КАБИНЕТНО ПРОУЧВАНЕ – ГЪРЦИЯ.....                                                                                                                                            | 32 |
| 4.1. Инструменти и инициативи за финансиране на стартърпи в страната .....                                                                                                      | 32 |
| 4.2. Ролята на правителството, гражданското общество, университетите, хъбовете и индустрията .....                                                                              | 34 |
| 4.3. Финансови инструменти, използвани за стартърпи и за съществуващи МСП.....                                                                                                  | 35 |
| 5. КАБИНЕТНО ПРОУЧВАНЕ – ПОЛША .....                                                                                                                                            | 39 |
| 5.1. Картографиране на инструментите и инициативите за финансиране в страната, които могат да бъдат използвани от студенти-дипломанти за финансиране на техните стартърпи.....  | 39 |
| 5.2. Информация за ролята на правителството, гражданското общество, университетите, хъбовете и индустрията в популяризирането на инструментите за финансиране на стартърпи..... | 40 |
| 5.3. Отразяване на финансовите инструменти, които са били използвани във вашата страна за стартърпи и за съществуващи МСП .....                                                 | 43 |
| 5.4. Съответни количествени данни за Полша .....                                                                                                                                | 44 |

|                                                                                                                   |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 5.5. Обобщение на резултатите от първичното проучване.....                                                        | 44 |
| 6. КАБИНЕТНО ПРОУЧВАНЕ – ИСПАНИЯ.....                                                                             | 50 |
| 6.1. Карта на инструментите за финансиране.....                                                                   | 50 |
| 6.1.1. Бизнес ангели.....                                                                                         | 51 |
| 6.1.2. Рисков капитал.....                                                                                        | 51 |
| 6.1.3. Корпоративни инвеститори.....                                                                              | 53 |
| 6.1.4. Бизнес събития за предприемачи.....                                                                        | 54 |
| 6.2. Роля на правителството и на други институции.....                                                            | 54 |
| 6.2.1. Испанско правителство.....                                                                                 | 54 |
| 6.2.2. Регионални правителства.....                                                                               | 55 |
| 6.2.3. Университети.....                                                                                          | 55 |
| 6.2.4. Други организации.....                                                                                     | 55 |
| 6.3. Количествени данни.....                                                                                      | 56 |
| 7. ДОБРИ ПРАКТИКИ – БЪЛГАРИЯ.....                                                                                 | 57 |
| 7.1. LAUNCHHUB.....                                                                                               | 57 |
| 7.2. Българска асоциация за дялово и рисково инвестиране (BVCA).....                                              | 57 |
| 7.3. Eleven Ventures.....                                                                                         | 58 |
| 7.4. „Насърчаване на предприемачеството“.....                                                                     | 59 |
| 7.5. „Техностарт 3 – Насърчаване на иновационната активност на младите хора в България“.....                      | 59 |
| 7.6. Sofia Tech Park.....                                                                                         | 60 |
| 7.7. Start it Smart.....                                                                                          | 61 |
| 7.8. Empower Capital.....                                                                                         | 62 |
| 7.9. Postscriptum Ventures.....                                                                                   | 62 |
| 7.10. AE Ventures.....                                                                                            | 63 |
| 8. ДОБРИ ПРАКТИКИ -КИПЪР.....                                                                                     | 63 |
| 8.1. Случаят на Enterprise Europe Network Cyprus (EEN-Cy).....                                                    | 63 |
| 8.2. Случаят на Bank of Cyprus.....                                                                               | 64 |
| 8.3. Случаят на европейския проект „Scale-Up“ в Кипър.....                                                        | 65 |
| 8.4. Случаят на Deloitte Financial Advisory в Кипър.....                                                          | 65 |
| 8.5. Случаят на Националната програма за реформи.....                                                             | 65 |
| 8.6. Схема за пряко кредитиране от ЕИБ/държавна гаранция за МСП и дружества със средна пазарна капитализация..... | 66 |
| 8.7. Краудфъндинг платформи.....                                                                                  | 66 |
| 8.8. P2P кредитиране.....                                                                                         | 66 |
| 9. ДОБРИ ПРАКТИКИ - ФРАНЦИЯ.....                                                                                  | 67 |
| 9.1. Студентски центрове за иновации, трансфер и предприемачество (Répites).....                                  | 67 |
| 9.2. La Jeune Entreprise Universitaire (J.E.U.).....                                                              | 68 |
| 9.3. Регион Grand Est - програма Be EST Entrepreneurship#FINANCING.....                                           | 68 |
| 9.4. Регион Île-de-France - програма Entrepreneur#LEADER.....                                                     | 69 |
| 10. ДОБРИ ПРАКТИКИ - ГЪРЦИЯ.....                                                                                  | 69 |
| 10.1. Инкубаторът за стартапи в Атина.....                                                                        | 69 |
| 10.2. Възелът за връзка между научните изследвания и предприемачеството EPI.noo / EPISEI-NMP.....                 | 70 |
| 10.3. EkinisiLab - младежко предприемачество.....                                                                 | 71 |
| 10.4. Metavallon.....                                                                                             | 71 |
| 10.5. i4G - Incubation 4 Growth.....                                                                              | 72 |
| 10.7. Athens Startup Business Incubator (Th.E.A.).....                                                            | 73 |
| 10.8. Patras Science Park.....                                                                                    | 73 |
| 10.9. Science and Technology Park of Crete (STEP-C).....                                                          | 73 |
| 10.10. Thessaloniki Technology Park Management & Development Corporation S.A (TTP).....                           | 73 |

|                                                                                                                                     |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 11. ДОБРИ ПРАКТИКИ – ПОЛША .....                                                                                                    | 74 |
| 11.1. Śląskie Centrum Przedsiębiorczości (SCP).....                                                                                 | 74 |
| 11.2. Górnośląski Akcelerator Przedsiębiorczości Rynkowej (GAPR) .....                                                              | 74 |
| 11.3. Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach (RIG) .....                                                                          | 75 |
| 11.4. Fundusz Górnośląski SA (Upper Silesian Fund).....                                                                             | 75 |
| 11.5. Polska Fundacja Przedsiębiorczości (Polish Entrepreneurship Foundation) .                                                     | 75 |
| 11.6. Miejski Inkubator Przedsiębiorczości Rawa.Ink.....                                                                            | 76 |
| 11.7. Fundacja Regionalnej Agencji Promocji Zatrudnienia (Foundation of the Regional Employment Promotion Agency) .....             | 76 |
| 11.8. Lewiatan Business Angels (LBA) .....                                                                                          | 77 |
| 11.9. 'Technopark Gliwice' Science and Technology Park .....                                                                        | 77 |
| 11.10. BiznesHub PGE Narodowy .....                                                                                                 | 77 |
| 11.11. Silesian Startup Foundation.....                                                                                             | 78 |
| 11.12. Google for Startups Warsaw.....                                                                                              | 78 |
| 12. ДОБРИ ПРАКТИКИ - ИСПАНИЯ .....                                                                                                  | 78 |
| 12.1. Акселераторска програма Wolaria.....                                                                                          | 78 |
| 12.2. WAYRA.....                                                                                                                    | 79 |
| 12.3. Lanzadera .....                                                                                                               | 79 |
| 12.4. SeedRocket.....                                                                                                               | 80 |
| 12.5. Tetuan Valley .....                                                                                                           | 80 |
| 12.6. Програма España-Emprende .....                                                                                                | 80 |
| 12.7. Платформа Acelera Pyme .....                                                                                                  | 81 |
| 12.8. ENISA .....                                                                                                                   | 81 |
| 12.9. Центърът за технологично развитие и иновации (CDTI) .....                                                                     | 81 |
| 12.10. South Summit.....                                                                                                            | 81 |
| 12.11. Startup OLÉ.....                                                                                                             | 82 |
| 13. РЕЗУЛТАТИ - БЪЛГАРИЯ .....                                                                                                      | 82 |
| 13.1 Основни пречки при липсата на финансиране за млади предприемачи..                                                              | 82 |
| 13.2 Повишаване на осведомеността за алтернативните инструменти за финансиране .....                                                | 83 |
| 13.3 Мерки на политиката от страна на регулаторните органи и правителството в подкрепа на финансовите инструменти за МСП .....      | 84 |
| 13.4 Ролята на висшите училища за повишаване на финансовите умения на мениджърите на МСП.....                                       | 84 |
| 14. РЕЗУЛТАТИ – КИПЪР .....                                                                                                         | 85 |
| 14.1 Регистриране на основните пречки, свързани с липсата на достъп до финансиране на МСП .....                                     | 85 |
| 14.2 Повишаване на осведомеността за алтернативните инструменти за финансиране .....                                                | 86 |
| 14.3. Политически интервенции от страна на регулаторните органи и правителството в подкрепа на финансовите инструменти за МСП ..... | 87 |
| 14.4. Ролята на висшите училища за повишаване на финансовите умения на мениджърите на МСП.....                                      | 88 |
| 15. РЕЗУЛТАТИ - ФРАНЦИЯ .....                                                                                                       | 89 |
| 15.1 Основни пречки, свързани с липсата на финансиране за младите предприемачи.....                                                 | 89 |
| 15.2 Ролята на висшите училища за повишаване на уменията на младите предприемачи.....                                               | 90 |
| 16. РЕЗУЛТАТИ – ГЪРЦИЯ.....                                                                                                         | 91 |
| 16.1 Регистриране на основните пречки, свързани с липсата на достъп до финансиране на МСП .....                                     | 91 |
| 16.2 Повишаване на осведомеността за алтернативните инструменти за финансиране .....                                                | 92 |

|                                                                                                                                                                                                      |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 16.3 Политически интервенции от страна на регулаторните органи и правителството в подкрепа на финансовите инструменти за МСП при осигуряване на финансова стабилност и защита на инвеститорите ..... | 93  |
| 16.4 Ролята на висшите училища за повишаване на финансовите умения на мениджърите на МСП.....                                                                                                        | 93  |
| 17. РЕЗУЛТАТИ - ПОЛША .....                                                                                                                                                                          | 94  |
| 17.1. Инициативи.....                                                                                                                                                                                | 94  |
| 17.2. Ключови поуки .....                                                                                                                                                                            | 97  |
| 17.3. Ограничения .....                                                                                                                                                                              | 98  |
| 17.4. Бъдещи тенденции .....                                                                                                                                                                         | 99  |
| 18. РЕЗУЛТАТИ – ИСПАНИЯ.....                                                                                                                                                                         | 99  |
| 18.1. Студенти.....                                                                                                                                                                                  | 100 |
| 18.2. Млади предприемачи със завършено висше образование и представители на бизнеса .....                                                                                                            | 100 |
| 18.3 Академични преподаватели по финанси.....                                                                                                                                                        | 101 |
| Заклучение .....                                                                                                                                                                                     | 101 |
| 19. ИЗТОЧНИЦИ - ГЪРЦИЯ .....                                                                                                                                                                         | 102 |
| 20. ИЗТОЧНИЦИ - ПОЛША.....                                                                                                                                                                           | 103 |

## Въведение

Целта на настоящото проучване е да представи работен пакет номер 2, който е свързан с проекта SeedFund. Проектът SeedFund има за цел да представи информация за възможностите за финансиране на МСП в различните държави, които участват в проекта. В този работен пакет се разглеждат следните въпроси: кабинетно проучване на текущото състояние на възможностите за финансиране на МСП в шестте държави, участващи в проекта — България, Кипър, Франция, Гърция, Полша и Испания. След това проучването се фокусира върху добрите практики, които всяка държава е въвела по посочената по-горе тема. В последната част на проучването са представени резултатите за всяка държава. Тези резултати са съсредоточени върху основните пречки, свързани с достъпа до финансиране за МСП, диалога относно алтернативните инструменти за финансиране, публичната политика, следвана във всяка държава, и накрая — ключовата роля на университетите по този въпрос.

### 1. КАБИНЕТНО ПРОУЧВАНЕ - БЪЛГАРИЯ

Стартъпите играят жизненоважна роля за развитието на всяка национална икономика, за приспособяването на пазара на труда и за въвеждането на цифровата икономика. Те са също така основни двигатели на иновациите и ключов сегмент от иновационната екосистема на национално и наднационално равнище (Koreva, D., Shterev, N., 2018). България се нарежда на първо място сред водещите екосистеми на Балканите според годишния доклад на Startup Blink: „Global Startup Ecosystem Index 2023“. България получава и най-висока оценка за бизнес, което показва, че бизнес средата е най-благоприятна за развитието на млади компании. Българската стартъп сцена привлича европейски предприемачи и дигитални номади благодарение на ниските разходи за живот и данъчните облекчения, предлагани от публичния сектор. Според данните през миналата година в страната ни са осъществени 29 сделки на стойност над 81 милиона долара. За сравнение, финансирането през 2021 г. достигна 26.7 милиона EUR в 62 сделки, а през 2020 г. – 18.3 милиона EUR в 37 сделки.

<sup>1</sup>България заема 38<sup>-о</sup> място в престижната класация Global Startup Ecosystem Index 2023, а година по-рано страната беше на 36<sup>-о</sup> място сред първите 100 държави.

Правителството предприема и други обещаващи стъпки за създаване на нови агенции за насърчаване на предприемачеството и за привличане на глобални стартъпи, като Invest Sofia, както и за стартиране на инициативи като стартъп визата. [Българската предприемаческа асоциация](#) (BESCO) е интересен пример от стартъп екосистемата, който помага на публичния сектор да формира политики, свързани с младите предприятия, и макроикономическа среда, подкрепяща растежа“.

Ще бъдат представени основните възможности за финансиране на стартъп идеи на студенти-дипломанти, които могат да бъдат разделени на частни и публични.

| ЧАСТЕН КАПИТАЛ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | ПУБЛИЧЕН КАПИТАЛ                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Стартъп акселератори – частен капитал</li> <li>• Фондове за частен и рисков капитал</li> <li>• Бизнес ангели</li> <li>• Корпоративни инвеститори</li> <li>• Собствен капитал на основателя</li> <li>• Семейство и приятели</li> <li>• Краудфъндинг</li> <li>• Бутстрапинг (самофинансиране)</li> <li>• Банкови кредити</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Публични институции</li> <li>• Европейски и национални програми</li> <li>• Европейски и национални фондове</li> <li>• Банкови кредити</li> <li>• Акселератори – публичен капитал</li> </ul> |

### 1.1.Възможности за финансиране чрез частен капитал

#### 1.1.1.Стартъп акселератори

Стартъп акселераторите са сравнително нов и „модерен“ тип бизнес инкубатор с търговска цел, който привлича по-малки екипи от хора чрез система за свободно записване и осигурява финансиране, менторство и обучение на избран брой неопитни и нови компании, за да започнат своя бизнес. Акселераторите избират група основатели на бизнес в ранен етап, които да участват в програма за развитие с менторска подкрепа. Това е добър вариант за стартъпи без контакти. Възможно е и вливане на средства след завършването на програмата срещу дял от капитала. Акселераторите са програми за стартиращи бизнеси, най-често в технологичния, уеб и мобилния сектор. Те осигуряват на екипите seed средства за начало, помощ от ментори и партньори, а някои от тях – работно място в

инкубатор. Първоначалната парична инвестиция, която правят, варира от 20 хиляди евро до 50 хиляди евро. Някои акселератори предоставят възможност за следващ кръг инвестиции в размер до 200 000 евро. Важен въпрос е, че някои акселератори се финансират от рисков капитал, така че съществуват и смесени функции. По-долу са представени примери за някои успешни акселератори

- [Innovation Accelerator Bulgaria](#)

Innovation Starter Accelerator е образователна акселераторска програма за pre-seed стартапи. Акселераторът се движи от екипа на първата българска агенция за иновации – [Innovation Starter](#), която управлява проектите [Innovation Explorer Forum](#) и [Innovation Academy](#), както и с подкрепата на корпоративни партньори. Тяхната визия е да се съсредоточат върху ключови приоритетни сектори в местната икономика с потенциал за пробивни и мащабируеми иновации – включително здравеопазване, образование, грижа за възрастни хора, транспорт и логистика, авангардна дигитализация, хранителна промишленост, екоинновации – и да подкрепят тяхната трансформация чрез професионално управление на иновациите в стартиращи предприятия с висок потенциал. Акселераторската програма работи изцяло с частен капитал с първоначална индикативна сума от 1 милион евро и инвестира от 10 000 до 25 000 евро в компания.

- [IBM Sofia Accelerator](#)

IBM Sofia Accelerator предоставя 12-седмична интензивна професионална програма, предназначена да насърчи разработването на решения, насочени към корпоративния пазар (без да се ограничава само до него). Програмата е насочена към компании, които вече са получили финансиране на етапите post-Seed и Раунд А, с крайна цел изграждането на трайни технологични и бизнес партньорства с IBM в световен мащаб. Целта на програмата е да предостави на стартапите отраслови знания и нововъзникващи технологии, което да им даде възможност да разширят бизнес перспективите си и да привлекат подкрепа от инвеститори.

- [Tech2Impact Accelerator](#)

Програмата е насочена към основатели на стартапи, които работят по проекти със социално въздействие (impact стартапи). Организатор на акселератора е международната стартап мрежа tech2impact. Програмата е насочена към основатели на стартапи, работещи за решаването на ключови обществени предизвикателства с помощта на нови технологии. Проектите трябва да работят

за постигането на една или повече от седемнадесетте Цели за устойчиво развитие на ООН (ЦУР).

- [Startup Sofia Accelerator](#)

Акселераторът е 3-месечен акселератор на Столична община и се финансира от публичен бюджет. Той осигурява менторство, институционална подкрепа и достъп до споделено работно пространство. Стартъпите получават и грантове в размер до 5000 евро на проект, както и помощ в процеса на подготовка за кандидатстване за финансиране от банки и инвеститори. Подкрепени са 625 МСП, а общият гаранционен портфейл е за 60 милиона EUR.

- [Start it Smart](#)

Представява 10-седмичен преакселератор, който предлага менторска програма с над 40 обучения и коуъркинг пространство. Start It Smart е помогнал на над 300 стартъпа. Те подкрепят младите хора в създаването на успешни стартъпи. Start It Smart е основател на първата преакселераторска образователна програма в България – Start It Smart | Pre-Accelerator, както и на много други проекти, с които подкрепят и вдъхновяват предприемачи – работилници, събития, консултантски услуги, състезания по питч, обучения, менторства и др. Портфолиото им от проекти расте заедно със самата организация и те успешно са стартирали над 300 проекта, насочени към предприемачи и бъдещи предприемачи.

- [Founder Institute Sofia](#)

Founder Institute е 3,5-месечен pre-seed акселератор за стартъпи, който е помогнал на своите стартъпи да наберат над \$700M. Той е мрежа, която превръща идеите в стартъпи, подходящи за финансиране, а стартъпите – в глобални бизнеси. Над 3500 стартъпа с обща пазарна капитализация от 30 милиарда USD успешно са завършили акселераторската им програма.

#### 1.1.2. Частен и рисков капитал

Важно е да се спомене, че съществува [Българска асоциация за дялово и рисково инвестиране](#), която е фокусна точка на частните инвеститори, фондовете за рисков капитал и предприемаческата общност в България. Асоциацията работи заедно с членовете си за подобряване на бизнес средата и за стимулиране на иновациите и растежа в страната и в региона на ЦИЕ. BVCA събира данни за дейността на членовете си в областта на частния и рисковия капитал и идентифицира участниците в бранша в екосистемата. Давайки глас на общността, която представлява, BVCA застъпва интересите на бранша, за да

осигури разумна публична политика, която насърчава благоприятна инвестиционна среда. Всички представени примери за частен и рисков капитал са подходящи за използване като възможности за финансиране на стартапи на студенти-дипломанти и са отворени за кандидати.

- [LAUNCHHub](#)

**LAUNCHHub** е водещ фонд за рисков капитал в ранен етап, фокусиран върху инвестиции в стартапи в Югоизточна (ЮИЕ) и Централна и Източна (ЦИЕ) Европа. От 2012 г. насам работим в региона и с неговата диаспора, помагамки на изключителни екипи да създадат следващото поколение компании, които променят правилата на играта. В момента инвестираме чрез третия си фонд с размер €74M, предназначен за амбициозни основатели в ранен етап. Фокусът на LAUNCHHub е Pre-seed и seed инвестиране с първоначални тикети между €0.3 - 3M. **75% от компаниите в тяхното портфолио набират последващо финансиране** от изключителни фондове за рисков капитал от нашата мрежа от съинвеститори, като набират общо над €400M капитал.

- [Eleven Capital](#)

Eleven е фонд за рисков капитал в ранен етап, който инвестира в технологични компании в Централна и Източна Европа. Компанията Eleven Capital е инвеститор в дялово участие с фокус върху предприемачи от България и региона. Екипът на компанията е сред пионерите в инвестирането в ранен етап в Източна Европа и се състои от успешни предприемачи и професионалисти с богат опит в инвестициите в дялово участие.

- [Sofia Angels Venture](#)

Sofia Angels Ventures е фонд за съвместни инвестиции с рисков капитал в размер на 13 милиона EUR, подкрепен от Европейския инвестиционен фонд, който съинвестира на принципа „сделка по сделка“ заедно с частни съинвеститори (бизнес ангели, семейни офиси, фондове и други частни институции).

- [Vitosha Venture Partners](#)

Vitosha Venture Partners инвестира между EUR 25,000 и EUR 1,000,000 в компании в ранен етап и в етап на растеж, които са базирани в България или са свързани с нея. Те търсят находчиви основатели, идеи, които имат значение, и силно изпълнение, като се фокусират върху използването на нашия инвестиционен опит, глобална мрежа и достъп до пазари, помагамки на предприемачите да се превърнат в шампиони.

### 1.1.3. Бизнес ангели

Бизнес ангелите са състоятелни лица, които инвестират собствен капитал в стартиращи компании (обикновено в ранен етап) срещу дялово участие. Те имат зад гърба си богат управленски опит и освен с капитал подкрепят предприемачите с ноу-хау и контакти. Инвестират предимно в софтуер, продукти за здравеопазването, биотехнологични продукти и други високотехнологични отрасли. Повечето бизнес ангели в България очакват възвръщаемост на инвестицията от 2 до 40 пъти за период от 3 до 8 години. Размерът на инвестицията може да варира от 20 хиляди евро до 500 хиляди EUR в зависимост от нуждите на компанията. Средствата, които инвестират, са лични. Бизнес ангелът участва в стратегическото управление и в активното развитие на стартиращата компания. В България съществуват няколко групи, които набират бизнес ангели и подкрепят развитието на иновативни бизнес идеи.

Българската асоциация на бизнес ангелите е неправителствена национална организация, която се стреми да подкрепя и развива българската предприемаческа екосистема чрез силната подкрепа на бизнес ангелите. Асоциацията подкрепя инициативи, насочени към създаване на собствен бизнес, като осигурява финансова подкрепа от бизнес ангели, институции и компании.

Bulgarian Angels Club е група от висши ръководители и предприемачи, които инвестират собствени средства в стартиращи компании срещу дялово участие с цел печалба. Bulgarian Angels Club търси стартъпи в ранен етап (обикновено след преминаване през акселератор/инкубатор), които имат потенциал да растат много бързо. Предприемачите трябва да могат да ни покажат как въз основа на нашата еднократна инвестиция тяхната компания: 1) може да достигне фаза, в която е самоиздържаща се (break-even), 2) или може да поеме по-голяма следваща инвестиция от по-голям инвеститор (напр. фонд) през следващите 12-24 месеца. Стартъпите, които разглеждат, имат вече формиран малък екип (от 2 до 5 души) със сериозна експертиза в определена област и продукт, който вече е пуснат на пазара или има готова бета версия със значителен брой потребители.

### 1.2. Възможности за публично финансиране. Ролята на правителството

Иновационната политика е ключов фактор за увеличаване на икономическия растеж на страната, за поддържане на конкурентоспособността на българската икономика, за създаване на по-добри работни места, както и за подобряване на качеството на живот. Иновациите са в основата на прехода към зелена и

цифрова икономика. България има успешни изследователи и иноватори, традиции в образованието и науката и потенциал за развитие на съвременни технологии. Надграждането на тези основи на иновационната политика е основната цел на Министерството на иновациите и растежа, което организира, координира и контролира провеждането на държавната политика в областта на иновациите, технологичното и икономическото развитие и растежа на Република България. Крайната цел е постигането на иновативна България с икономика, основана на знанието, и интелигентен растеж чрез мерки в областта на образованието, дигиталните умения, науката, иновациите, технологиите и взаимовръзките между тях.

#### 1.2.1. Фонд на фондовете

Фондът на фондовете подкрепя стартъпите както чрез инструменти за дялово участие, така и чрез дългови инструменти за микрокредитиране. Общата стойност на ресурса, предоставян чрез инструментите за дялови инвестиции, е 279 милиона BGN публичен ресурс, като са привлечени и частни ресурси за още близо 80 милиона BGN. Отворено е кандидатстването за участие в третото издание на националния конкурс „Най-добър младежки стартъп в България“. Конкурсът се организира от Фонда на фондовете и Стопанския факултет на Софийския университет и е под патронажа на министъра на иновациите и растежа и на ректора на СУ. Кандидатури от млади хора от цялата страна се приемат чрез сайта на конкурса <https://www.startup-competition.fmfib.bg/> до 15-и март 2024 г.

#### 1.2.2. Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средните предприятия

Агенцията има по-скоро консултантски и подпомагащи функции при свързването на стартъп идеите с финансиращата страна. ИАНМСП обединява усилия с Plug and Play — най-големия в света стартъп акселератор и иновационна платформа, за да предостави изключителна възможност на българските МСП и стартъпи да вземат участие в 4 различни направления на работилницата. Plug and Play, с мрежа от 70 000 стартъпа, 500 водещи глобални корпорации и стотици дружества за рисков капитал, университети и правителствени агенции по целия свят, ще бъде вашата нова врата към пазара. Агенцията подкрепя редица малки и средни предприятия в участието им в различни форуми и конкурси за финансиране на стартъпи.

### 1.2.3. Българска банка за развитие

Българската банка за развитие, в партньорство с Общоевропейския гаранционен фонд, предлага нов кредит за стартиращи предприятия при възможно най-облекчени условия: суми до 125 000 EUR, минимално самоучастие 10%. Финансирането се предоставя по гаранционния механизъм EGF, изпълняван от Европейския инвестиционен фонд (ЕИФ) с финансовата подкрепа на държавите членки на Европейския съюз, които участват в Общоевропейския гаранционен фонд (EGF).

### 1.2.4. Европейски програми

Европейският съюз предлага редица възможности за безвъзмездно финансиране на стартиращи предприятия за периода 2021-2027. Потенциални бенефициенти на средствата по оперативните програми могат да бъдат държавни агенции и институции, НПО, органи на централната и местната власт, частният сектор и др.:

- Програма „Конкурентоспособност и иновации в предприятията за периода 2021-2027“
- Оперативна програма за развитие на човешките ресурси за периода, 2021-2027
- Програма за развитие на селските райони, 2021-2027
- Програма за морско дело и рибарство
- Програма „Развитие на иновациите в предприятията”

### 1.2.5. Грантови програми

За какви грантови програми могат да кандидатстват малките и средните предприятия (МСП) през 2024 г.? Малките и средните предприятия (МСП) имат достъп до редица грантови програми, предоставяни от Европейския съюз през 2024 г. Тези програми са разнообразни и са предназначени да подкрепят различни видове бизнес дейности, иновации и растеж.

#### Програма „Единен пазар“

Програмата „Единен пазар“ има за цел да подпомогне МСП в стремежа им да се интегрират по-ефективно в единния пазар на ЕС. Целта е да се улесни достъпът до нови пазари и до финансиране, което е от решаващо значение за растежа и развитието на малкия и средния бизнес. Тази програма дава възможност на МСП да повишат своята видимост и конкурентоспособност в рамките на ЕС, като предлага разнообразни инструменти и ресурси в помощ на този процес. Управлението на програмата е в ръцете на Изпълнителната агенция за

Европейския съвет по иновации и за МСП (EISMEA), която гарантира, че политиките и мерките са адаптирани към нуждите на малките предприятия.

#### Механизъм за свързване на Европа (CEF)

Механизмът за свързване на Европа (CEF) е изключително важен за МСП, участващи в проекти в областта на енергетиката, транспорта и цифровите технологии. Този механизъм предлага финансиране за инфраструктурни проекти, които са важни за укрепването на вътрешния пазар и за подкрепа на цялостното икономическо развитие на ЕС. CEF действа като катализатор за развитието на ключови сектори, като същевременно предлага възможности на МСП да участват в мащабни проекти. Механизмът се управлява от две агенции — Европейската изпълнителна агенция за климата, инфраструктурата и околната среда (CINEA) и Европейската изпълнителна агенция за здравеопазването и цифровизацията (HaDEA), което осигурява специализиран подход в различните области на подкрепа.

#### Horizon Europe

Horizon Europe е водещата програма на ЕС за финансиране на научните изследвания и иновациите. Тя предлага значителни възможности за МСП, които се стремят към иновативно развитие и към въвеждането на нови технологии. Програмата подкрепя широк спектър от научноизследователски дейности, обхващащи разнообразни области — от фундаментални изследвания до приложни научни разработки. Horizon Europe е наследник на успешната програма Horizon 2020 и продължава да бъде ключов инструмент за подкрепа на научните иновации в ЕС, като по този начин подпомага растежа и конкурентоспособността на МСП в целия Европейски съюз.

#### Европейска политика на сближаване

Европейската политика на сближаване е насочена към намаляване на различията между отделните региони на ЕС и към подкрепа на икономическото развитие на по-слабо развитите региони. Тя осигурява значителни финансови ресурси за инвестиции в регионалното развитие, което включва и подкрепа за МСП. Политиката на сближаване играе ключова роля за стимулиране на растежа и създаването на работни места, като същевременно отговаря на социални и икономически предизвикателства. МСП в различните региони на ЕС могат да се възползват от тази политика, като получат подкрепа за разширяване на дейността си и за повишаване на конкурентоспособността си на местно и национално равнище.

### Progress Microfinance Facility

Progress Microfinance Facility е важен инструмент за МСП, особено за тези, които тепърва започват своя бизнес или разширяват дейността си. Механизмът предлага микрокредити на стойност до 25,000 евро, които са особено подходящи за малкия бизнес и за самонаетите лица. Той работи в партньорство с различни доставчици на микрокредити в целия ЕС, като по този начин улеснява достъпа до финансиране за предприемачи, които често срещат трудности при получаването на традиционно банково финансиране. Този механизъм е особено полезен за начинаещи предприемачи и за микропредприятия, които търсят начини да финансират своите начинания.

### 1.3. Как УНСС подкрепя студентите и завършващите студенти при стартирането на нова бизнес идея

#### 1.3.1. Семинари, конференции, срещи, дискусии

Първият Междуниверситетски център за развитие на кариерата (МЦРК) в България е изграден през 2002 г. и функционира успешно от 2003 г. в УНСС. Центърът обслужва както студенти, докторанти и преподаватели от УНСС, така и такива от други български и чуждестранни висши училища. МЦРК активно участва в процесите на професионално ориентиране и кариерно развитие на студентите с цел успешната им реализация на пазара на труда. Екипът му работи за постигане на високо ниво на информираност на студентите относно изискванията, предизвикателствата и възможностите на съвременния пазар на труда, както и за активното им участие в процесите за постигане на успешно кариерно развитие.

През май 2022 г. беше открит единственият в България университетски **Startup Hub** в УНСС. Основната му роля е да привлича студенти с иновативна бизнес визия и предприемачески дух, да им помага да развият идеите си, както и да погледнат отвъд границите на възможностите, които предлага бизнесът. Студентите получават подкрепа от екипа на стартър хъб чрез консултации, обучения, изграждане на контакти, открити лекции и менторски срещи с представители на стартиращи и на вече развити бизнеси. Някои от събитията, организирани от Startup Hub, са:

- Стартър менторска програма на УНСС (октомври 2022 г.) – поредица от срещи на студенти от УНСС с представители на стартър екосистемата, в които всеки от тях разказа за успешния си път при реализацията на своите иновативни проекти.

- Обучение на тема „Предприемачество с ограничени ресурси“ (ноември 2022 г.) – лекторът Господин Бодуров представи пред участниците своя път към успеха, както и посочи основните качества, които трябва да притежава успешният предприемач;
- Над тридесет менторски кафета с представители на Фонда на фондовете (ноември 2022 г. – януари 2024 г.) – в събитията се включиха над 100 студенти, които бяха консултирани от представители на Фонда на фондовете и от екипа на Startup Hub; те споделиха своите иновативни идеи, за които получиха и безценни съвети по пътя към реализацията им. Понастоящем 15 от тях са във фаза на готовност за финансиране;
- Стартъп ден в УНСС с основатели на успешни стартъпи (ноември – декември 2022 г.); – Обучение на тема „Умения за предприемачество“ съвместно с JobTiger (декември 2022 г.) – събитието е част от поредица подобни обучения, в които водещи експерти, предприемачи, преподаватели в областта и представители на инвестиционни фондове споделят опит и знания с цел да развият предприемаческите и иновационните умения на младите хора и да ги информират за възможностите за финансиране на стартъпи, за начините за изготвяне на бизнес планове и за представянето на идеите им пред инвеститори;
- Игрова симулация за млади предприемачи в партньорство с S<sup>3</sup> Business Incubator (м. март 2023 г.) – над 50 студенти влязоха в ролята на иноватори чрез специално разработено приложение, което ги прави част от стартъп проект, в който всеки участник може да планира бъдещото развитие на компанията;
- Споделяне на ресурси в Центъра за обучение на Българската академия на науките и организиране на поредица от уебинари „Наука, иновации и бизнес“ – „Започни бизнеса си подготвен – Как успешно да реализираш научна разработка или иновативна идея на практика“ (март 2023 г.), „Предприемачество и наука в полза на обществото“ (април 2023 г.), „Дигитално съдържание в клиентското пътуване и използване на изкуствен интелект (AI)“ (май 2023 г.) – над 400 студенти и докторанти от УНСС и БАН взеха участие в съвместната поредица от събития „Наука, иновации и бизнес“, чиято основна цел е да обучи младите изследователи в предприемачество;

#### 1.3.2. Успешни стартъпи на възпитаници на УНСС:

[Gamifino](#), [VRtual Space LLC](#), [Pleggi](#), [MindFit](#), [Colibra](#), [Phyre](#)

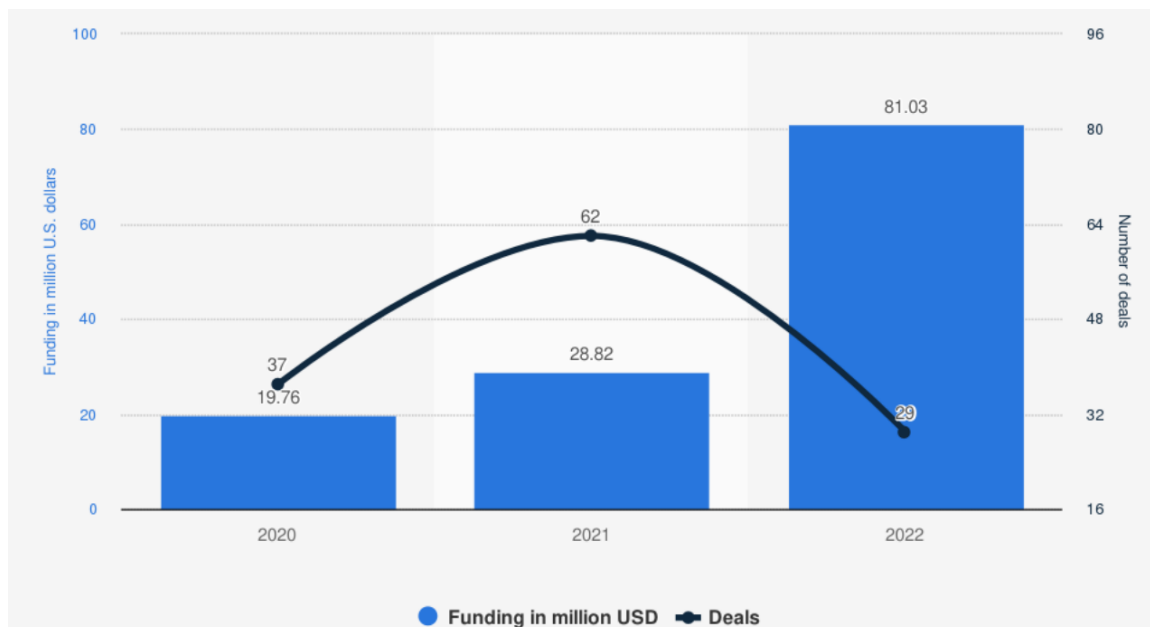
#### 1.4. Съответни количествени данни, свързани с България

България има сравнително малък пазар, но покрива редица критерии за стабилна стартъп екосистема: силна цифрова инфраструктура, разнообразие от програми за подкрепа и висококвалифицирани технологични кадри. Досега страната е изградила силна среда за подкрепа на стартъпите с редица успешни акселератори и инкубатори. Местната стартъп екосистема постигна и важен етап през 2022 г. с първия си еднорог – Payhawk. Тази история на успеха вдъхна нов живот на екосистемата, тъй като България привлича вниманието на американските и западноевропейските фондове за рисков капитал.

От 2023 г. насам България изгуби 2 позиции в Global Startup Ecosystem Index и понастоящем се нарежда на 38-о място в света.

Най-активни в предприемачеството са хората на възраст 25-44 години. Групата на 18-24-годишните показва процент на участие, почти толкова висок, колкото и този на подгрупата на 35-44-годишните. Младите предприемачи имат някои значителни силни страни, включително ниската алтернативна цена на времето, и стимулирането на предприемачеството сред тях може да бъде особено ефективно. Осигуряването на условия за предприемачески възможности за младите хора има потенциала да намали нивото на младежката емиграция и дори да се превърне в един от ключовите фактори за стимулиране на завръщането на емигрантите. В България няма данни за различия между половете по отношение на предприемачеството. Това би трябвало да има положително въздействие върху цялостната икономическа среда, тъй като икономиките с високо участие на жените на пазара на труда са по-устойчиви, защото по-рядко изпитват забавяне на икономическия растеж.

**Размер на стартъп пазара в България от 2020 до 2022 г. според стойността на финансирането и броя на сделките:**

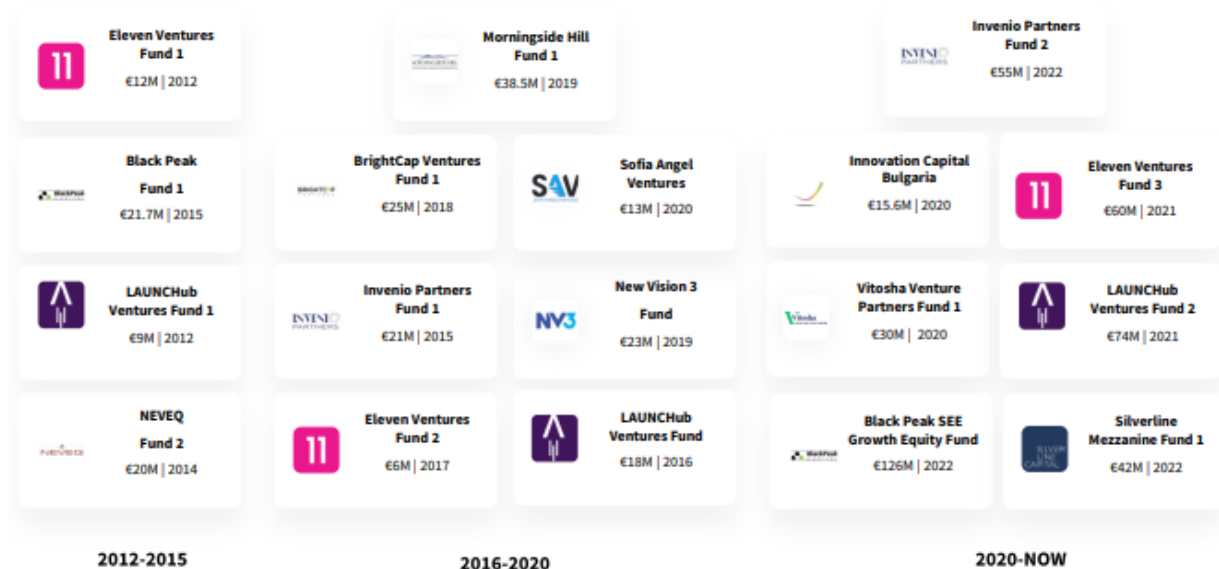


Източник: StartUp Blink, Statista

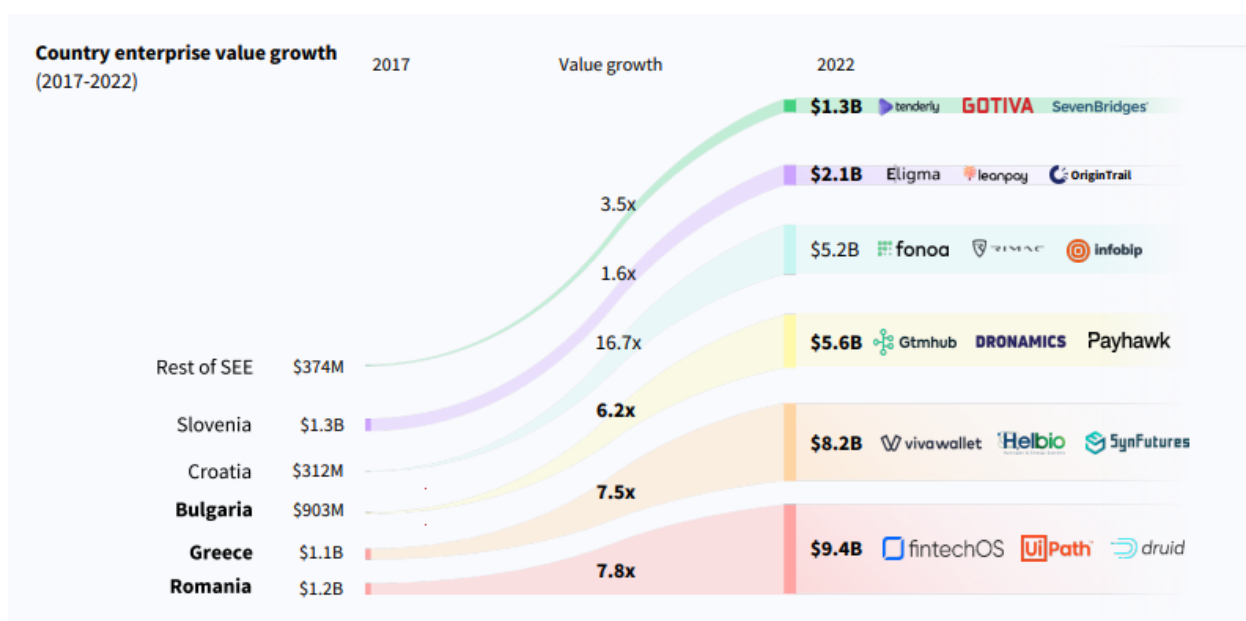
**България е един от водещите инвестиционни центрове в Югоизточна Европа.**



**От 2012 г. насам в България се появи вълна от нови фондове**



Румъния, Гърция и България нараснаха дотолкова, че формират над 70% от стойността на предприятията в екосистемата на Югоизточна Европа



Източник: SEE Report 2022-November (bvca.bg)

Според SEE Report 2022-November стартъпите създават възможности за таланти в цяла Югоизточна Европа:

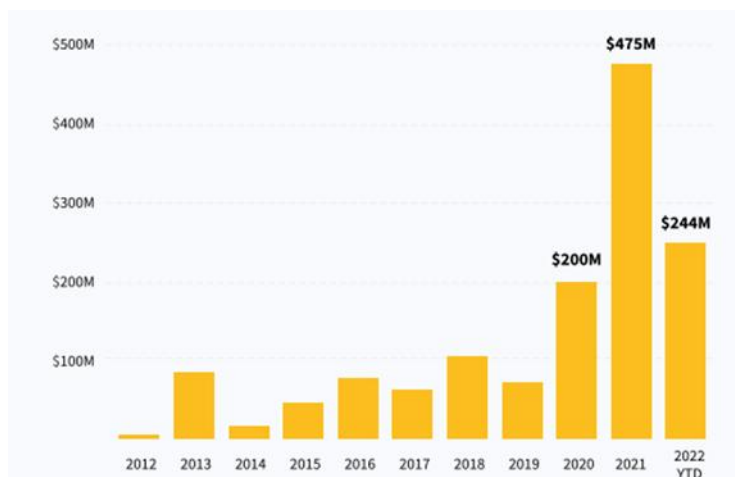
#### Startup job openings per 100,000 inhabitants



#### Distribution of startup job openings in SEE (Top 5)



**2022 г. вече е втората най-силна година за инвестициите на рисков капитал в български стартапи, отстъпвайки само на рекордната 2021 г.**



## 2. КАБИНЕТНО ПРОУЧВАНЕ – КИПЪР

### 2.1. Инструменти и инициативи за финансиране в страната

Като новосъздадени предприятия стартапите предлагат иновативни продукти или услуги, които непрекъснато се разпространяват в целия Кипър (Deloitte, 2020; Kollmann et al, 2016). Въпреки това Кипър все още не е разработил цялостна и специализирана система за регистрация на стартапи. Поради това условията, разпоредбите и изискванията/критериите изглеждат същите като при всеки друг нов бизнес, навлизащ на пазара, който потенциално попада в тази рамка. Понастоящем предприемачът на един стартап се регистрира като самонаето лице. Както всеки друг нов бизнес, така и стартапът се нуждае от достъп до инструменти за финансова подкрепа с оглед на бързото си развитие. Обикновено в първите стъпки на един стартап финансирането идва от неговите основатели. Но самофинансирането не е достатъчно в повечето случаи в тази област и често се търсят други източници на финансиране. Именно това търсене на финансови инструменти в подкрепа на стартапите в Кипър представлява предизвикателство, пред което съответно е изправен стартапът. Безпрепятственият достъп до финансови инструменти е от съществено значение именно за създаването, растежа и оцеляването на този вид млад бизнес. В Кипър е възможно да се намери финансиране за стартапи чрез различни източници. Следователно тези източници могат да бъдат използвани и от предприемачите сред завършващите студенти, за да финансират собствените си стартапи. Сред посочените източници наблюдаваме следните възможности:

**i. Източник на съфинансирани програми за нова стопанска дейност**

За периода 2021-2027 г. Кипър изпълнява съфинансирани програми от европейските структурни и инвестиционни фондове. Тези програми имат за цел да насърчат нови, устойчиви и конкурентоспособни предприятия. Една такава програма е „TH.A.L.E.I.A.“ 2021-2027, която предоставя възможности и капацитет за развитие на бизнеса под формата на безвъзмездни средства/финансова подкрепа (Ministry of Energy, Trade and Industry, 2021). По-конкретно, отговорността за програмата е на Департамента по промишленост и технологии към Министерството на енергетиката, търговията и промишлеността. Успоредно с това Фондацията за научни изследвания и иновации също управлява съфинансирани програми за създаването и развитието на иновативни предприемачески инициативи.

**ii. Източник на държавни субсидии**

Очевидно е, че в Кипър на стартапите се предоставя възможност да бъдат финансирани и подкрепяни чрез държавни грантове от етапа на своето създаване до етапа на развитието им. Този капацитет се насочва чрез Фондацията за научни изследвания и иновации, както и чрез Службата за промишленост и технологии (BUSINESS in CYPRUS, 2023).

**iii. Източник на банково финансиране и съответни кредити**

Малките и средните предприятия в Кипър, включително стартапите, могат да получат финансиране от кипърските банки под формата на кредити. Банковото кредитиране изисква стопанската дейност да бъде частично финансирана със собствени средства/дялово участие, както и банката да бъде обезпечена чрез гаранции или ипотeki. Пред банката трябва да бъдат представени също така подробен бизнес план и допълнителни доказателства за жизнеспособността на стопанската дейност.

**iv. Източник на алтернативни механизми за финансиране**

В допълнение към горепосочените схеми за финансиране през последните няколко години в Кипър бяха разработени алтернативни механизми за финансиране. По-специално Cyprus Network of Business Angels (CYBAN) и платформата за краудфъндинг, които подкрепят и младежкото предприемачество. Не на последно място, в по-широкия район на Кипър бяха реализирани и определени сделки с рисков капитал между предприятия и инвеститори (Ministry of Energy, Commerce, Industry and Tourism, 2015).

## 2.2. Ролята на държавата, гражданското общество, университетите, хъбовете и индустрията

### 2.2.1. Информация за ролята на правителството и на държавните органи в популяризирането на инструментите за финансиране на стартапи.

С цел подкрепа на иновациите и предприемачеството много министерства и други държавни органи популяризират възможностите за финансиране. По-подробно:

#### **Министерство на енергетиката, търговията и промишлеността**

Тъй като Кипър е член на мрежата EUGO, Министерството на енергетиката, търговията и промишлеността създаде Единно звено за контакт (PCP Cyprus), за да улесни създаването на нови предприятия в сектора на услугите (Business in Cyprus, 2023; EU 2023). PCP Cyprus е портал, който предприемачите могат да използват, за да получат информация по практически въпроси или да закупят съдействие. В портала предприемачите могат да намерят и информация за *Фондацията за научни изследвания и иновации (RIF)*, която е основният орган за финансиране на бизнес изследванията и иновациите, както и за *Службата за промишленост и технологии*, която предлага подкрепа чрез няколко програми.

#### **Заместник-министерство на научните изследвания, иновациите и цифровата политика**

Заместник-министерството на научните изследвания, иновациите и цифровата политика отговаря за изпълнението на проекта „Cyprus Startup Visa“, който позволява на предприемачи извън ЕС да създадат своя стартап в страната. На уебсайта на министерството е достъпно практическо ръководство. Заместник-министерството на научните изследвания, иновациите и цифровата политика подкрепя също така стартапите да участват в международни семинари и събития. Тази година министерството предостави финансова подкрепа на избрани стартапи за участие в 25o MIT Global Startup Workshop (MIT GSW) 2023 (DMRID, 2023).

#### **Фондация за научни изследвания и иновации (RIF)**

Фондацията за научни изследвания и иновации (RIF) е създадена през 1996 г. и е националният орган, отговорен за подкрепата и насърчаването на научните изследвания, технологичното развитие и иновациите (RIF, 2023). RIF действа като инкубатор за стартапи. В онлайн платформата предприемачите могат да намерят информация за възможности за финансиране като поканата EU Horizon

или поканите за научни изследвания ReStart. Фондацията за научни изследвания и иновации (RIF) организира и семинари, за да запознае предприемачите с възможностите за финансиране и с подаването на предложения.

### **Служба за промишленост и технологии**

Службата за промишленост и технологии към Министерството на енергетиката, търговията и промишлеността има за цел да подкрепя иновациите в производствения сектор, да подобри цифровизацията на предприятията, да засили взаимодействието на сектора на услугите с преработващата промишленост, да подкрепя предприемачеството и да подобри достъпа до възможности за финансиране (MECI 2023). Службата се стреми да използва възможностите за финансиране от ЕС, за да стимулира предприемачеството. Така схемите за безвъзмездна помощ са разработени, за да укрепят и подпомогнат производствения сектор, както и младежкото и женското предприемачество и цифровата готовност.

### **Invest Cyprus (хъб)**

Invest Cyprus, националната агенция за насърчаване на инвестициите в Кипър, се стреми да привлича и улеснява чуждестранните инвестиции и развитието на бизнеса в Кипър (Invest Cyprus 2023). Чрез редица публикации (Invest Cyprus 2019) Invest Cyprus информира гражданите на ЕС за възможността да дойдат в Кипър и да започнат свой бизнес. Агенцията информира също така гражданите извън ЕС за Cyprus Start-up Visa и за възможностите за финансиране, от които един стартап може да се възползва, като програмата EU Horizon 2020 или Cyprus Entrepreneurship Loan (кредити при благоприятни условия на финансиране за стартапи). Тя предоставя на инвеститорите и информация за дейността на <sup>2</sup>Фондацията за научни изследвания и иновации (RIF) и на Cyprus Business Angels Network (CyBAN).

### **Департамент на регистъра на дружествата и интелектуалната собственост**

Секцията за дружествата към Департамента на регистъра на дружествата и интелектуалната собственост, който работи под егидата на Министерството на енергетиката, търговията и промишлеността, отговаря за насърчаването на развитието и осъществяването на стопанската дейност, включително създаването на нови предприятия (Companies Section, 2023). На уебсайта на Секцията за дружествата потенциални или съществуващи предприятия могат да намерят подробно ръководство за започване на нов бизнес в Кипър или в

---

<sup>2</sup> Invest Cyprus е национален орган на правителството с нестопанска цел

чужбина, за сливане на съществуващи предприятия, за учредяване на съдружие и др. Въпреки че Секцията за дружествата към Департамента на регистъра на дружествата и интелектуалната собственост подпомага новите предприятия да се справят с правната рамка, опитите ѝ да популяризира наличните възможности за финансиране са ограничени.

#### 2.2.2 Информация за ролята на индустрията в популяризирането на инструментите за финансиране на стартапи

Cyprus Business Angels Network (CyBAN) е онлайн мрежа, която има за цел да свързва стартапите с потенциални инвеститори. Стартапите получават съвети относно бизнес планирането, представянето пред инвеститори, възможностите за финансиране/грантове и кандидатстването (CyBAN, 2023). CyBAN участва в сътрудничество с университети от ЕС в поканите по Erasmus+ и EU Horizon с цел да подкрепя предприемачеството и иновациите и да повишава знанията на предприемачите относно наличните възможности за финансиране.

В същия дух Кипърската търговска камара, частноправно корпоративно образувание, финансово независимо от държавата, има за цел да насърчава бизнес интересите и затова предлага обучение, подкрепа и информация на стартапите (CCCI, 2023). Местните камари действат по същия начин.

#### 2.2.3. Информация за ролята на инкубаторните и акселераторните центрове в популяризирането на инструментите за финансиране на стартапи

- В Кипър съществува инфраструктура от инкубаторни и акселераторни центрове. Deloitte управлява Innovation and Entrepreneurship Center (IEC) в Лимасол, който е посветен на това да помага на местните и на новопристигащите стартапи да растат (Deloitte, 2023). Освен това IEC в сътрудничество с Bank of Cyprus създаде Aris – акселераторен център, който има за цел да помага на иновативните идеи да се превърнат в стартапи. Aris се управлява от IEC, като в свързаните с това процедури участват експерти и представители на академичните среди. Финансовите консултантски услуги на Deloitte свързват младите предприемачи с потенциални частни инвеститори и им помагат да разработят бизнес планове, подпомагат ги в ежедневната им дейност и ги подкрепят по време на етапа на преговорите. Те помагат също така на младите предприемачи да съобразят предлаганото от тях с европейските покани, както и да разработят и подадат предложения.

- IDEA Innovation Center е друг нестопански акселераторен и инкубаторен център, подкрепян от Bank of Cyprus, чиято цел е да насърчава младите кипърски предприемачи (Bank of Cyprus 2023).
- Junior Achievement Cyprus също е организация с нестопанска цел, член на Junior Achievement Worldwide, чиято цел е да вдъхновява, обучава, насърчава и подкрепя младите предприемачи (Junior Achievement Cyprus 2023).

#### 2.2.4. Информация за ролята на университетите в популяризирането на инструментите за финансиране на стартапи

Въпреки че университетите в Кипър предоставят информация за възможностите за финансиране, все още има какво да се подобри. Малък брой университети споделят чрез своите уебсайтове информация за EU Horizon 2020, Erasmus+, COST, LIFE и други покани (CUT 2023). Те също така провеждат работилници и семинари, за да информират младите предприемачи за потенциалните възможности за финансиране. Университетите твърдят, че подкрепят завършващите студенти да започнат собствен бизнес, като им предоставят съвети и ги насърчават да участват в стартап мрежи и състезания. Neapolis Paphos University, чрез своето бюро за връзки, информира студентите и възпитаниците си за възможности като състезанието Junior Achievement Start-Up Cyprus (NUP, 2023a). Миналата година трима завършващи студенти на Neapolis University Pafos участваха във финалния етап на състезанието JA Cyprus със своята иновативна идея „World Historical Treasures“ (NUP, 2023b). За да реализират подобни инициативи, университетите са създали свои иновационни или изследователски центрове, но структурата и предоставяните услуги не са ясни (INTENTIP, 2023).

Освен това в много случаи университетите поемат отговорността да ръководят или да подкрепят разработването, подаването и изпълнението на изследователски предложения, в които участват стартапи и нови предприятия.

### 3. КАБИНЕТНО ПРОУЧВАНЕ – ФРАНЦИЯ

Във Франция предприемачеството като цяло се цени високо, което отразява силната склонност на нацията към иновации и творчество, дълбоко вкоренена в нейното културно и историческо наследство. През годините Франция стратегически се позиционира като нация, движена от иновациите, признавайки решаващата роля на обучението по предприемачество за икономическия растеж и за справянето с обществените предизвикателства. В резултат на тези усилия Фран-

ция се нарежда на пето място сред най-големите икономики в света, като е дом на 31 от 500-те най-мощни компании в света (Industrial Dynamism and French innovation, 2023). Освен това, поддържайки 71 клъстера, страната представлява привлекателна екосистема с около 13,000 стартапа, които се развиват успешно въпреки трудната международна икономическа среда. Тези стартапи са отбелязали значителен ръст на приходите от +32% между 2021 и 2022 г., благодарение на силния вътрешен пазар и на международната експанзия (France Digitale, 2023). Развиващите се тенденции на френската стартап сцена затвърдиха значението на обучението по предприемачество и на инициативите за подкрепа като средство за подготовка на амбициозните предприемачи да посрещнат предизвикателствата на този динамичен сектор, като същевременно осигурят необходимите средства за растеж

### 3.1. Източници на финансиране във Франция

#### 3.1.1. Инструменти за финансиране, от които могат да се възползват студентите и младите предприемачи

##### **Jeune Entreprise Universitaire (J.E.U.):**

Френският закон за финансите от 2008 г. въвежда инициативата Jeune Entreprise Universitaire (J.E.U.), насочена към насърчаване на създаването на предприятия сред студентите и научноизследователския персонал във висшето образование. Програмата признава дружествата за J.E.U. до края на финансовата година непосредствено преди осмата им годишнина, при условие че се управляват или се притежават пряко (минимум 10%) от студенти, наскоро завършили магистри или доктори (в рамките на пет години), или от лица, ангажирани с преподавателска или научноизследователска дейност. J.E.U. предлага редица финансови стимули на отговарящите на условията дружества, включително широкообхватни данъчни облекчения като пълно освобождаване от годишния данък с фиксирана ставка, от корпоративния данък, от териториалните икономически вноски и от данъка върху застроените имоти за срок от седем години. Освен това тези дружества са освободени от осигурителни вноски за сметка на работодателя и могат едновременно да се възползват както от данъчния кредит за научни изследвания, така и от освобождаването от данък върху печалбата. Привлекателна характеристика е и възможността за възстановяване на вземанията по данъчния кредит за научни изследвания за целия период на допустимост, което осигурява значително финансово облекчение за младите университетски предприятия.

### **Професионални мрежи и състезания за подкрепа на предприемачеството:**

Успоредно с държавните инструменти за финансиране, професионалните мрежи и състезанията предлагат жизненоважна подкрепа за младите френски предприемачи. Мрежата BGE играе значителна роля в подпомагането на много малките предприятия от етапа на тяхното създаване до развитието им, като предоставя структурирана система за коучинг, съобразена със степента на напредък на бизнеса. Initiative France също се утвърждава като мрежа от местни предприемачи, която предлага финансови решения като заеми в размер до €10,000 в съчетание с персонализирана подкрепа, отговаряйки по този начин на критичните нужди на новосъздадените предприятия. Друга забележителна организация, мрежата Moovjee, е насочена конкретно към предприемачи на възраст от 18 до 30 години, като предлага услуги по менторство и годишни награди в размер до €10,000. Тези награди и менторската програма са предназначени да укрепят младите предприемачи, като им осигуряват необходимите ресурси и насоки, за да гарантират, че бизнес начинанията им са едновременно успешни и устойчиви.

Освен това, за студентите и младите предприемачи, които искат да превърнат иновативни идеи в реални предприятия, разнообразни инструменти за финансиране предлагат съществена подкрепа и ресурси:

**ACRE** (Aide aux Créateurs et Repreneurs d'Entreprise) се откроява, като предоставя облекчение от определени социални осигуровки през първата година от дейността, което улеснява по-плавното преминаване през началния етап на стартъпа. Тя е особено полезна за онези, които са в ранните етапи на развиване или придобиване на бизнес, тъй като помага да се намали финансовата тежест чрез 50% намаление на социалноосигурителните вноски за срок до първите 12 месеца. Допустимостта зависи от това лицето да е в началото на стопанската си дейност и да не е ползвало ACRE за друго бизнес начинание през предходните три години, което прави мярката целенасочена за насърчаване на нови предприемачески инициативи.

**ADIE** (Association pour le Droit à l'Initiative Économique) отговаря на нуждите на предприемачите, които не биха отговаряли на условията за традиционни банкови кредити. Организацията предлага микрокредити и индивидуализирани съвети, насочени към безработни лица или лица, получаващи социални помощи, чрез безплатни насоки за създаване на бизнес, достъп до микрокредити в размер

до €12,000 и всеобхватни обучителни програми, разработени да повишат предприемаческите способности.

**Почетните заеми**, предоставяни от организации като Réseau Entreprendre и Initiative France, осигуряват безлихвена финансова подкрепа в размер от €5,000 до €50,000, за да укрепят собствения капитал на предприятието, без да се налага лична финансова инвестиция, като по този начин улесняват по-плавния преход от идея към предприятие.

Други **регионални помощи** в различни части на Франция предоставят значителни финансови стимули на предприемачите с цел стимулиране на растежа на бизнеса в целеви райони. Например „exonération en zone franche urbaine (ZFU)“ предлага освобождаване от данък върху печалбата за първите пет години след учредяването на дружеството, при спазване на определени условия, което насърчава стопанската дейност в градските зони. В селските райони помощта за поемане на бизнес може да включва данъчни освобождавания и отстъпки, наред с пряка финансова подкрепа, което подпомага икономическото развитие в тези региони. Системата за освобождаване от социалноосигурителни вноски в „zones de revitalisation rurale (ZRR)“ дава възможност на предприятията да се възползват от освобождаване от определени осигурителни вноски за сметка на работодателя за 12 месеца при наемане на определени категории служители, което насърчава заетостта в селските райони. Освен това са налични регионални помощи, съобразени с младите предприемачи, или данъчни кредити, които варират в зависимост от региона и проекта, което демонстрира локализираната подкрепа, насочена към насърчаване на предприемачески начинания в цялата страна. Заедно тези мерки формират разнообразен набор от инструменти за подпомагане, предназначени да отговорят на специфичните нужди на предприятията в различен географски и икономически контекст.

### 3.2.Роля на правителството и на други институции

Подходът на Франция към интегрирането на национални и европейски рамки на компетентности и инструменти за финансиране в подкрепа на наскоро завършилите и на амбициозните предприемачи като цяло е забележителен. Тази интеграция, която обхваща различни равнища и включва както специализирано обучение, така и регионални инструменти за финансиране, е насочена особено към това да направи предприемачеството и финансирането достъпни за широк кръг от хора. Показателен пример за такива усилия са „Студентските центрове

за иновации, трансфер и предприемачество“ (Répites), създадени през 2014 г. от френското Министерство на висшето образование и научните изследвания на 33 места, за да насърчават предприемачеството сред учениците от гимназиите, студентите от колежите и от висшите училища. Répites се съсредоточават върху три основни дейности: повишаване на осведомеността за предприемачеството чрез различни комуникационни методи и интеграция в образованието; предоставяне на обучение, което обхваща основни аспекти от започването на бизнес, като навлизане на пазара, интелектуална собственост и финансиране; и оказване на практическа подкрепа при създаването на предприятие, включително възможности за изграждане на мрежи, насоки за финансови решения и достъп до цифрови ресурси. Освен това наградата Répité отличава изключителни проекти, като предоставя на победителите подкрепа и парична награда в размер до 10,000 евро, за да им помогне да реализират своите иновативни идеи.

Националният **статут на студент-предприемач**, въведен през 2014 г. от френското Министерство на висшето образование и научните изследвания, е друг пример, който позволява на студентите и на наскоро завършилите да започнат или да поемат бизнес проекти в рамките на своите учебни заведения, предлагайки път за реализиране на предприемачески начинания без такси за обучение. За да отговарят на условията, кандидатите трябва да притежават диплома за средно образование (бакалауреат) или еквивалентна и да са записани във висше училище или наскоро да са го завършили. От съществено значение за получаването на този статут е участието в Répité. Предоставян в сътрудничество с министерството, този статут осигурява различни предимства, включително обучение, подкрепа, възможност за академична година за развитие на бизнеса, достъп до финансиране и валидиране на проекта чрез кредити по ECTS. За да оставим числата да говорят сами за себе си, 5,303 студенти са се възползвали от статута на студент-предприемач през 2021 г., а 21,184 проекта са получили подкрепа от REPITE от 2014 г. насам. Националният статут на студент-предприемач дава достъп до дипломата за студент-предприемач (задължителна за наскоро завършилите).

Дипломата за **студент-предприемач (D2E)** допълва този статут, като предоставя съобразена с нуждите образователна подкрепа за студентите предприемачи, и е валидна за една година с възможност за подновяване. Призната от Министерството на висшето образование и научните изследвания и

вписана в Националния регистър на професионалните сертификати (RNCP), D2E включва договорно споразумение между студента и двама ментори. Въпреки че таксата за обучение е ограничена до 500 евро за лицата под 28 години, тя варира за по-възрастните участници. Дипломата дава редица предимства, като социално осигуряване за завършилите, субсидии за транспорт и достъп до студентските столове, наред с право на обучение, договори за подкрепа на бизнес проекти (CAPE) и потенциален грант.

### 3.3 Количествени данни, свързани със студентите предприемачи

#### **Количествени данни, свързани със студентите предприемачи:**

21,184 носители на проекти по националния статут на студент-предприемач са били подкрепени от PERITE от 2014 г.,

Брой на студентите във висшето образование (бакалавър, магистър и доктор=LMD) през 2021 г. във Франция: 1,192,000,

5,303 студенти са се възползвали от статута на студент-предприемач през 2021 г.,

$5,303/1,192,000 =$  Във Франция през 2021 г. делът на студентите със статут на студент-предприемач сред всички студенти (в цикъла LMD) през тази година е 0.44%, което не е дори 1%.

#### **Количествени данни, свързани със схемата J.E.U :**

J.E.U : През 2013 г. 96 дружества избраха статут J.E.U за сума на социално освобождаване в размерот 2,100,000 евро.

#### **Количествени данни, свързани с един Pepite в Grand-Est на име ETENA:**

Pepite ETENA подкрепи 244 студенти предприемачи, което доведе до създаването на 58 дружества през 2022 г.

След присъединяването си към ETENA, 20%-25% от студентите продължават и създават свой собствен бизнес.

Анализ на оценката на въздействието, публикуван през 2023 г.

## 4. КАБИНЕТНО ПРОУЧВАНЕ – ГЪРЦИЯ

### 4.1. Инструменти и инициативи за финансиране на стартапи в страната

Стартапите в Гърция се развиват бързо през последните няколко години. Това се дължи основно на изградената технологична, икономическа и социална среда в съчетание с правната и регулаторната рамка на страната, както и на достъпа до финансови инструменти (Research and Analysis Organization, 2022). Безпрепятственият достъп до финансови инструменти играе ключова роля за

растежа на стартъпите и на завършилите университет, които искат да развиват предприемаческа дейност.

- i. Чрез бутстрапинг (самофинансиране): Финансирането на стартиращи предприятия със собствен капитал на предприемача е обичайна практика, ако стартъпите не изискват големи по размер средства..
- ii. Чрез семейството и приятелите: В Гърция институцията на семейството изглежда силна с отличителния елемент на взаимна подкрепа между членовете на семейството. Когато член на семейството иска да започне предприемаческа дейност, е доста обичайно да потърси финансовата подкрепа на останалите членове на семейството. Същото се случва и при търсенето на средства чрез приятели или някои други познати.
- iii. Чрез центрове за малък бизнес: Тези структури осигуряват достъп до финансиране, както и услуги за подкрепа. Те могат да отпускат заеми на стартъпи, което позволява на предприемача да запази контрола върху тях. Това кредитиране изисква 15% от финансирането да идва от дялово участие или от банково кредитиране, за да се обезпечи заемът.
- iv. Чрез бизнес ангели/seed инвеститори: Тези случаи се отнасят до физически лица, обикновено пенсионирани предприемачи или финансово обезпечени хора, които имат опит и желаят да подкрепят стартъпи. Подкрепата може да бъде както финансова, така и консултантска. Тези лица разполагат с мрежи от контакти и с финансови ресурси — елементи, необходими за развитието на стартъп предприятията.
- v. Чрез краудфъндинг: В Гърция събирането на средства от голям брой хора (открити покани към обществеността) за финансиране на стартъпи е ограничено като техника като цяло. Усилието за търсене на ресурси от обществеността се осъществява чрез интернет/онлайн.
- vi. Чрез банков заем: Банковото кредитиране е една от най-старите форми на кредитиране. За обезпечаване на заема, което е времеемък процес, се изискват гаранции или ипотeki. Този факт усложнява целия въпрос за младите хора, които обикновено нямат активи или собствени имоти, за да ги използват като обезпечение по заема.
- vii. Чрез съфинансирани програми с европейски и национални средства: Очевидно е, че много съфинансирани програми, използващи европейски и национални ресурси, също са насочени към стартъпи.

viii. Чрез национално финансирани програми и закони за развитие: В Гърция съществуват национални ресурси, насочени към стартъпи. Такива ресурси са налични и чрез законодателството за развитие, което подпомага предприятията.

#### 4.2. Ролята на правителството, гражданското общество, университетите, хъбовете и индустрията

В Гърция ролята на централното правителство, на местното самоуправление, на университетите, на изследователските центрове, на гражданското общество и на самите предприятия е от решаващо значение за развитието на стартъпите. По-конкретно:

##### i) Гръцкото правителство и местното самоуправление

Те са основни фактори за създаването на благоприятна бизнес среда за стартъпите. Правителството определя институционалната и правната рамка за функционирането на стартъпите и същевременно осигурява механизмите за тяхното финансиране чрез европейски и национални ресурси.

В това отношение *Research and Innovation Foundation* разполага с финансови програми в подкрепа на стартъпите, като програмата PRE-SEED (*Research and Innovation Foundation*, 2023).

Едновременно с това тя използва ресурси от *европейските структурни и инвестиционни фондове*, за да насърчи развитието на стартъпите, както и разпределя национални ресурси към определено инвестиционно законодателство. Освен това посочената фондация създава държавни инкубатори за развитие на бизнеса, които подпомагат създаването на стартъпи. Тези държавни инкубатори предлагат помещения и финансиране от външни източници на капитал.

Първият *бизнес инкубатор* в Гърция е създаден с държавно финансиране и с финансиране от ЕС по програмата „ELEFTHO“. Държавата допринася за финансирането на научноизследователските центрове и на висшите училища, а също така предоставя стимули за развитието на стартъпите. Такива стимули в Гърция са данъчното облекчение, *patent box* и инструментът на закона за развитието.

Същевременно регионалното самоуправление управлява програми, финансирани от ЕС, в подкрепа на стартъпите и създава мрежи за предприемачество. Една такава мрежа е създадена от община Атина.

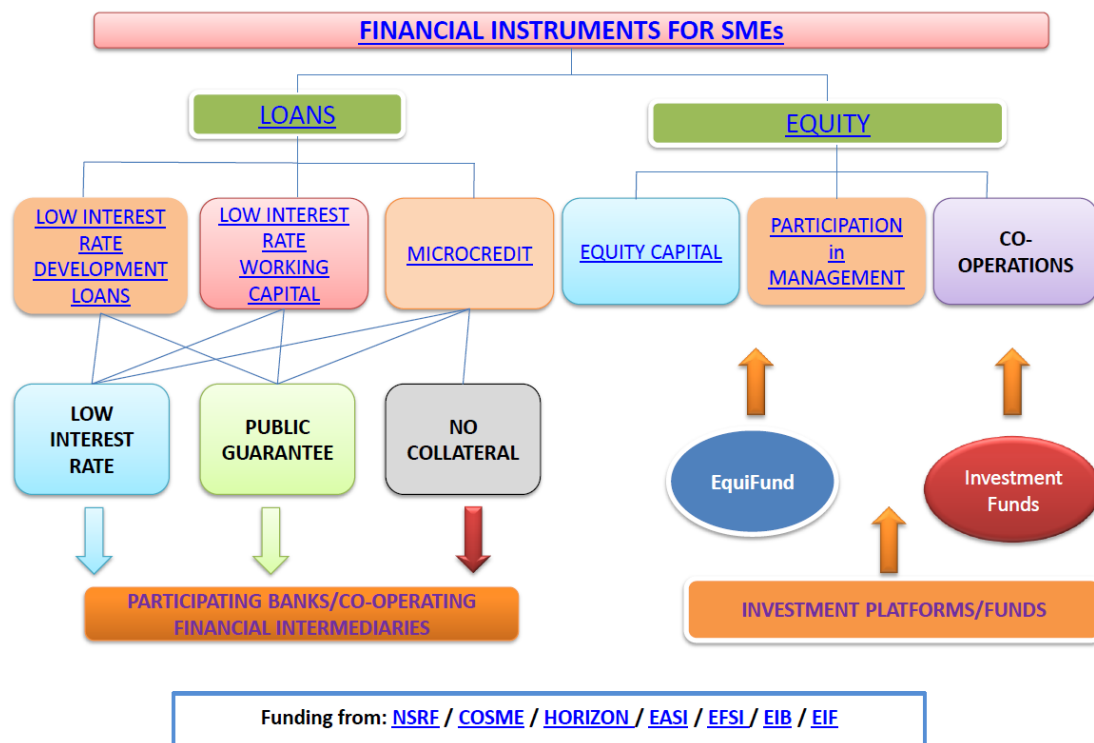
##### ii) Гръцките университети

Те са развили съответното бизнес измерение, което постепенно ги превръща в предприемачески университети. Така те насърчават иновативни проекти, насочени към стартъпите, и в много случаи действат като инкубатори за предприемачество. В този контекст те си сътрудничат с публични и частни организации и разработват конкретни иновативни технологии и практики. Създават научни и технологични паркове, много от които предлагат инкубационни услуги на стартъпи. Изграждат иновационни и предприемачески звена, стабилни изследователски центрове, както и други форми на механизми за бизнес инкубация (IOBE, 2020).

Успоредно с това ролята на предприятията е от голямо значение за подпомагането и укрепването на стартъпите чрез съответните им мрежи. Стартъп компаниите в Гърция също привличат ресурси чрез участието си в тези мрежи. Такива мрежи са инкубаторите, коуъркинг пространствата и акселераторите. Така тези организации предоставят материални и нематериални ресурси на стартъп предприятията. Както акселераторите, така и инкубаторите представляват иновативни инвестиционни схеми, които имат потенциала да укрепят стартъпите. Не на последно място, коуъркинг пространствата дават възможност на стартъп предприятията да получат помещения и да развият силни взаимоотношения с други предприятия.

#### 4.3. Финансови инструменти, използвани за стартъпи и за съществуващи МСП

Според гръцкото Министерство на икономиката и развитието ([https://www.ggb.gr/en/Finance SMEs instruments](https://www.ggb.gr/en/Finance_SMEs_instruments)) преглед на финансовите инструменти, достъпни за гръцките МСП, е представен на следната графика:



MINISTRY OF DEVELOPMENT & INVESTMENTS/ GENERAL SECRETARIAT FOR INDUSTRY / DIRECTORATE SUPPORT OF THE SMEs / UNIT C "ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT AND SMEs' ACCESS TO FINANCE"

Финансовите инструменти мобилизират комбинирани публични и частни ресурси, за да преодолеят пазарните дефекти и да отговорят на нуждите от финансиране на предприятията, особено на малките и средните предприятия (МСП). По този начин те допринасят за финансирането на МСП чрез кредитно финансиране, но също и чрез дялов капитал посредством съвместно инвестиране с участващи финансови институции (банки или специализирани инвестиционни схеми). Финансирането идва от национални и европейски публични фондове чрез поредица от програми.

Двата основни източника са или кредитно финансиране, или частен капитал.

#### i) Кредитно финансиране

При кредитното финансиране финансовите инструменти отговарят на капиталовите нужди на предприятията чрез отпускане на заеми с ниска лихва и/или гаранции, както и чрез микрофинансиране. Такива заеми могат да осигурят както капитал за развитие (за инвестиции в материални или нематериални активи), така и оборотен капитал.

##### а) **Заеми за развитие с ниска лихва/публична гаранция**

Заемите за развитие са заеми, съобразени с подкрепата на инвестиционните планове на бизнеса. Допустимите разходи могат да са свързани с придобиването

на материални или нематериални дълготрайни активи и с разходи за модернизация на машини и професионално оборудване.

Субсидираните заеми се отпускат при благоприятни условия, като по-ниска от пазарната лихва и по-дълъг гратисен период и срок на погасяване. Освен това участващите банки изискват намалено обезпечение (парични средства, материални или лични гаранции) поради гаранциите или средствата, предоставени от публични институции или институции на ЕС.

Примери за такъв тип заеми са тези, предлагани от Европейската инвестиционна банка за МСП и дружества със средна пазарна капитализация, които си сътрудничат с финансови посредници (напр. гръцки банки) за заеми с ниска лихва. Друг пример е този на Европейската централна банка, която подобрява достъпа на МСП, подкрепящи женското предприемачество и увеличаващи присъствието на жени на ръководни позиции (Програма за финансиране на МСП и на МСП за професионално овластяване на жените).

#### **б) Оборотен капитал с ниска лихва/публична гаранция**

Това са заеми, насочени към осигуряване на ликвидност в подкрепа на краткосрочните оперативни нужди на компаниите. Обикновено те са със срок от 12 месеца и могат да бъдат подновявани за 3 до 5 години. Такива кредитни финансираня са COSME Loan Guarantee Facility, Създаването на финансови инструменти за предприятия от регион Западна Македония ([\\* Нов \\* Western Macedonia Region Development Fund \(WMDF\)](#)).

#### **с) Микрокредит**

Микрокредитът (известен още като микрофинансиране) представлява заеми с ниска лихва в размер от € 3,000 до € 25,000, насочени към съществуващи микропредприятия и към безработни лица, които се стремят да реализират своята бизнес идея. Микрокредитите се предоставят в подкрепа на съществуващи и нови малки и микропредприятия и на самонаети предприемачи.

Обикновено те се предоставят от банки, без материално обезпечение, като гаранциите се осигуряват от специализирани държавни/публични агенции. Сумата на заема може да се използва както като оборотен капитал, така и за разходи за развитие. В Гърция организациите, предоставящи микрокредити, работят по програмата „Заетост и социални иновации“ (EaSI). Например National Bank of Greece предоставя финансова подкрепа до 25.000€ чрез програмата EaSI, обезпечена с гаранции от ЕИФ за МСП. Eurobank също така

предоставя микрофинансиране на микропредприятия в сътрудничество с Action Finance Initiative (AFI). Други регионални банки, като Pancretan Cooperative Bank, Cooperative Bank of Karditsa и Cooperative Bank of Thessaly, предоставят микрокредити при гаранции от Европейския инвестиционен фонд. Микрокредити (от 1.000 до 25.000€) за съществуващи малки и микропредприятия и за стартъпи (с минимален период на дейност от 6 месеца), съчетани с услуги за развитие на предприятията, се предоставят и от Microstars — НПО, действаща в региона на Северна Гърция ([www.microstars.gr](http://www.microstars.gr)).

## ii) Частен капитал

Този вид финансиране е приложим за МСП на всеки етап от тяхното развитие — pro-seed, seed, ранен/по-късен етап или дори мецанин финансиране непосредствено преди първичното публично предлагане на компанията. Освен дялово участие, дружествата за рисков капитал могат да допринесат в управлението, менторството и изграждането на мрежи за сътрудничество. Компания, която набира капитал чрез частен капитал, разполага със следните възможности:

### **а) Финансиране чрез частен капитал**

Финансирането на едно МСП може да се осъществи чрез придобиване на дял в капитала на компанията или на конвертируеми облигации, или дори чрез синдикирани заеми.

-Холдингов фонд на фондове – EquiFund.

EquiFund е инициатива, създадена от Република Гърция в сътрудничество с Европейския инвестиционен фонд (ЕИФ). EquiFund се съфинансира от ЕС и от национални средства, както и с финансиране от ЕИФ.

### **-Други частни фондове за рисков капитал**

Частни инвестиционни фондове, които са подписали споразумения с национални и/или европейски публични институции чрез открити покани за заявяване на интерес с цел съфинансиране на инвестиционните планове на МСП, като дружеството за частен капитал DECA INVESTMENTS, което съфинансира заедно с ЕИФ чрез COSME Equity Facility for Growth – EFG ([COSME - Equity Facility for Growth \(EFG\) \(eif.org\)](http://COSME - Equity Facility for Growth (EFG) (eif.org))), което подкрепя растежа на предприятията от ЕС и научните изследвания и иновациите (НИИ) от ранния етап, включително seed, до етапа на разширяване и растеж. Друг пример е този

на SouthBridge, съфинансиран от ЕИФ чрез сътрудничеството с Европейската инвестиционна банка (EIB Risk Capital Resources – RCR).

Наскоро Европейският инвестиционен фонд, който е в постоянен контакт с местния пазар и с Министерството на развитието и инвестициите, разработи нов фонд за съвместни инвестиции с бизнес ангели, наречен [Genesis Venture](#). Схемата се финансира със средства, върнати от инициативата JEREMIE, което показва значението на възвръщаемия характер на инструментите за финансиране за създаването на непрекъснат цикъл на финансиране и подкрепа за МСП и стартъпи. Първият гръцки фонд на бизнес ангели, Genesis Ventures, беше стартиран през 2023 г. с подкрепата на Европейския инвестиционен фонд (ЕИФ). Фондът за рисков капитал, освен със собствени средства, участва и съинвестира заедно с бизнес ангели ([thefoundation.gr](http://thefoundation.gr)).

#### **b) Участие в управлението**

Дружествата за частен капитал обикновено участват активно в бизнес управлението на финансираната компания и предоставят консултантски услуги (коучинг, менторство).

#### **с) Сътрудничество между местни и европейски фондове.**

## **5. КАБИНЕТНО ПРОУЧВАНЕ – ПОЛША**

### **5.1 Картографиране на инструментите и инициативите за финансиране в страната, които могат да бъдат използвани от студенти-дипломанти за финансиране на техните стартъпи**

Пазарът на полските стартъпи е доминиран от малки, краткотрайни компании, ръководени предимно от лица на възраст между 20 и 40 години, при осезаемо неравенство между половете. Основните региони за стартъп активност включват Долносилезко, Мазовско и Малополско войводство (Dziewit, 2022).

Стартъпите в Полша имат достъп до различни източници на финансиране. Тези източници могат да бъдат класифицирани както според субективната, така и според обективната им структура. Субективната структура може да се характеризира чрез отчитане на различни критерии, като сектора, от който идват средствата (публичен или частен, с акцент върху ролята на публично-частните партньорства), формата на предоставения капитал (дялово участие чрез акции или дружествени дялове, или чрез използване на дългови

инструменти) и местоположението на източника на финансиране (местен или чуждестранен). От друга страна, обективната структура на финансирането се основава на разделението на собствен (дялов) капитал и заемаен капитал (Michalczyk, 2022).

Набирането на дялов капитал за стартапите в Полша обхваща вътрешни методи на финансиране, които включват използване на собствените ресурси на компанията, както и външни възможности за финансиране, при които участват външни субекти срещу акции или дружествени дялове. Заемният капитал се разделя на два основни вида: дългосрочен — за срокове над една година, и краткосрочен — приложим за периоди до една година (Michalczyk, 2022), по Bednarz and Gostomski, 2018; Janasz et al., 2020; Prystrom and Wierzbicka, 2015). Решенията на основателите относно източниците на капитал влияят върху автономността и контрола, което е от решаващо значение за стартапите, действащи в динамична среда

Разпространените методи за финансиране в Полша включват средства на основателите, стратегически инвеститори, банкови заеми, публични грантове, фондове на ЕС, акселератори, инкубатори за предприемачество, рисков капитал, бизнес ангели и краудфъндинг. Други възможности са факторинг, лизинг и франчайзинг (Arwaj et al., 2020; Dziewit, 2022; Kogut, 2017; Kowal and Kowal, 2019; Nieć, 2019). Развиващата се среда за подкрепа отразява цялостна и зряла система (Grysuk, 2019).

## 5.2. Информация за ролята на правителството, гражданското общество, университетите, хъбовете и индустрията в популяризирането на инструментите за финансиране на стартапи

Правителството играе ключова роля в популяризирането на инструментите за финансиране на стартапи в Полша чрез различни инициативи и програми, като: създаване на подходяща нормативна уредба, подкрепа за иновативни проекти в областта на НИРД, сътрудничество с европейски институции или организиране на конкурси и грантови програми. Заслужава да се отбележи дейността на различни видове публични субекти, които насочват капитал към сектора на МСП, и особено към иновативните стартапи. Най-значимите субекти и канали за финансиране в Полша в тази област — както преки, така и непреки, обхващащи не само тези, чиито преки бенефициенти са стартапи — включват множество възможности, представени в Таблица 1 по-долу.

**Таблица 1: Публични източници на финансиране за стартапи**

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>а) Европейският съюз и неговите фондове:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Програмите Horizon 2020 и Horizon Europe:</b> Включително например InnovFin, MSCA (Marie Skłodowska-Curie Actions), „Future and Emerging Technologies“ (FET), грантове от Европейския научноизследователски съвет и от Европейския съвет по иновациите. Това обхваща действия, насочени специално към малките и средните предприятия, като EIC Accelerator, EIC Transition, EIC Pathfinder, Eurostars 2, „Fast Track to Innovation“, проекти за научни изследвания и иновации, гаранционни инструменти, преференциални финансови инструменти, обществени поръчки и научноизследователски инфраструктури.</li> <li>• <b>Оперативни програми:</b> В рамките на финансовата перспектива 2014-2020 г. те бяха категоризирани като „Инфраструктура и околна среда“, „Интелигентно развитие“, „Знание, образование, развитие“, „Цифрова Полша“, „Източна Полша“, „Техническа помощ“ и „Рибарство 2014-2020“.</li> </ul> | <p><b>h) National Centre for Research and Development</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Конкурси за финансиране на проекти в областта на НИРД</li> <li>• Различни национални и секторни програми</li> </ul> <p><b>i) Секторни програми:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Innolot</li> <li>• Innomed</li> <li>• BRIDGE Classic</li> <li>• BRIDGE Alpha</li> <li>• BRIDGE Mentor</li> <li>• BroTech</li> <li>• CuBR</li> <li>• Technological Initiative 1</li> <li>• Innotech</li> <li>• Social Innovation</li> <li>• KadTech</li> <li>• Innovation Wizard</li> <li>• Leader</li> <li>• Patent Plus</li> <li>• Applied Research Programme</li> <li>• Spin-Tech</li> <li>• Tango и др.</li> </ul> <p><b>j) Polish Agency for Enterprise Development:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Гаранционни и заемни фондове</li> <li>• Грантове за оборотен капитал</li> <li>• Акселерационни програми</li> <li>• Платформи за стартапи</li> <li>• Иновационни ваучери за МСП</li> <li>• Правна подкрепа за стартапи</li> <li>• Подкрепа за МСП при достъпа</li> </ul> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Програма за развитие на селските райони</b></li> <li>• <b>Регионални програми</b></li> <li>• <b>COSME</b> - Рамкова програма за конкурентоспособност на предприятията и на малките и средните предприятия 2014-2020</li> <li>• <b>Евратом</b></li> <li>• <b>Програми за трансгранично сътрудничество</b></li> <li>• <b>Програма „Innovation Union“</b></li> </ul> <p><b>b) Министерски програми:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Academic Creativity Centre</li> <li>• Innovation Brokers</li> <li>• Diamond Grant</li> <li>• Generation of the Future</li> <li>• Grants for Grants</li> <li>• Innovation Incubators</li> <li>• Top 500 Innovators и др.</li> </ul> <p><b>с) Фондове на местната власт и местни програми</b></p> <p><b>d) Европейски инвестиционен фонд (програми JEREMIE, JESSICA, JASPERS)</b></p> <p><b>е) Норвежки финансов механизъм и Финансов механизъм на Европейското икономическо пространство</b></p> <p><b>f) Polish Development Fund Group</b></p> <p><b>g) Фондации:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Foundation for Polish Science</li> <li>• Foundation for Polish-German Cooperation</li> <li>• Stefan Batory Foundation и др.</li> </ul> | <p>до капиталовия пазар (напр. 4Stock)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Развитие на стартапи в Източна Полша</li> <li>• Създаване на мрежови продукти от МСП</li> <li>• Схема за малки грантове за предприемчиви жени</li> <li>• Grants for Eurogrants</li> <li>• Grants for Seal of Excellence</li> <li>• Scale Up</li> <li>• Poland Prize</li> <li>• Connect &amp; Scale Up</li> <li>• Индустрия 4.0</li> <li>• inno_LAB</li> </ul> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |
|--|--|
|  |  |
|--|--|

Източник: NCBiR, 2021; PARP, 2021b; Prystrom and Wierzbicka, 2015; Zembura, 2016, Michalczyk, 2022

Несъмнено създаването на подкрепяща среда и демонстрирането на интерес към предприемачеството е преди всичко отговорност на съответните органи — на централно, регионално или местно ниво. Например в момента в Президентския дворец се изпълняват две забележителни инициативи. Икономическата награда на президента на Република Полша, връчвана ежегодно в продължение на две десетилетия, е значимо икономическо отличие. Освен това „Startups in the Palace“ е проект, предназначен да подпомогне иновативните полски предприятия, като улеснява търсенето на възможности за растеж, което може да включва привличане на инвеститори, изграждане на бизнес партньорства и навлизане на нови пазари.

Гражданското общество, т.е. организираната социална сфера извън правителството и бизнеса, също играе важна роля в популяризирането на инструментите за финансиране на стартапи в Полша, като: социален капитал (краудфъндинг), образование и популяризиране на предприемачеството или лобиране в подкрепа на стартапите.

Не на последно място, университетите играят ключова роля за развитието на финансирането на стартапи в Полша чрез разнообразни инициативи като трансфер на технологии, инкубационни и акселерационни програми. Тези програми ангажират студентите в предприемачески проекти. В Полша академичните бизнес инкубатори се разделят на фаза на преинкубация и фаза на инкубация. Те предлагат различни форми на подкрепа — от регистрацията на бизнеса до получаването на средства от ЕС. Създадени през 90-те години на миналия век, тези инкубатори, често свързани с университети, се разделят на три основни групи: създадените от Студентския форум на Business Centre Club и Фондация „Академични бизнес инкубатори“ (сега AIP), технологично обвързаните с държавните университети и тези, инициирани от студентски организации. Най-динамични са AIP, разположени в големите академични центрове, като функционират 40 от тях. За 18 години те са подкрепили близо 20,000 проекта, като са улеснили дейността им без регистрация на пазара. Този опростен подход, подкрепен от експерти и ментори, е довел до общ оборот над 721 милиона PLN, до издадени над 840,000 фактури и платен ДДС в размер на почти 60 милиона PLN.

### 5.3. Отразяване на финансовите инструменти, които са били използвани във вашата страна за стартъпи и за съществуващи МСП

Наборът от финансови инструменти, достъпни за стартъпите и МСП в Полша, е разнообразен и обхваща както публични, така и частни източници, както и международни финансови институции. Въпреки тези възможности обаче много полски стартъпи срещат трудности при осигуряването на финансиране за своето развитие. Това често ги принуждава да разчитат на вътрешни средства, като текущите приходи. Липсата на устойчива стартъп екосистема, особено на етапа pre-seed, допринася за това предизвикателство.

Изследване, проведено от Startup Poland Foundation през 2023 г., показва, че много полски стартъпи (76%) разчитат на бутстрапинг, използвайки собствени средства. Местните фондове за рисков капитал (VC) и бизнес ангелите играят жизненоважна роля за осигуряването на стартов капитал, като съответно около 28% и 25% от стартъпите получават финансиране от тези източници. Освен това краудфъндингът, и по-специално дяловият краудфъндинг, придоби популярност сред полските предприемачи.

Анализът на финансовите инструменти, използвани от полските стартъпи през последното десетилетие, показва, че основните им източници на финансиране са вътрешните средства и средствата, генерирани от текущата дейност. Наблюдава се обаче нарастване на използването на средства от институции като Polish Agency for Enterprise Development и National Center for Research and Development. Това увеличение може да се отнася до засиленото сътрудничество между тези институции, което води до по-съгласувана и всеобхватна система за подкрепа на предприемачите и учените.

### 5.4. Съответни количествени данни за Полша

Полша има около 2.4 милиона нефинансови предприятия, определени като активни. Сред тях преобладават микропредприятията, които съставляват 97.2% от всички предприятия. Малките, средните и големите предприятия представляват съответно 2.1%, 0.6% и 0.2% от структурата на предприятията. През 2022 г. са регистрирани 386,000 нови предприятия, а 221,000 са заличени. Броят на новосъздадените предприятия се е увеличил с 4.8%, докато броят на ликвидиранияте предприятия е нараснал с 16.3% в сравнение с 2021 г. Въпреки

колебанията, броят на новосъздадените предприятия остава постоянен в периода от 2013 до 2022 г.

### 5.5. Обобщение на резултатите от първичното проучване

Първичното проучване се проведе на 19 декември 2023 г. с цел да се съберат мнения от студенти, преподаватели и предприемачи относно източниците на финансиране на стартапи и факторите, влияещи върху достъпа до финансиране. То беше проведено под формата на интервюта. Участниците включваха 17 студенти и наскоро завършили предприемачи, трима преподаватели по финанси и шестима представители на бизнеса. Интервютата бяха водени от трима преподаватели, специализирани в областта на предприемачеството. Всяко интервю продължи около час и следваше структуриран въпросник, разработен специално за това изследване.

Резултатите от интервютата относно основните пречки пред достъпа на МСП до финансиране показват, че според студентите основните предизвикателства, пред които са изправени МСП при достъпа до финансови ресурси, включват бюрократични пречки, липса на знания за финансирането, опасения относно риска, проблеми, свързани с капитала, и притеснения относно участието на инвеститори. Студентите признават потенциала на изкуствения интелект (ИИ) при анализа на финансови данни, но изразяват опасения относно приемането на риска и предлагат ИИ да се съчетава с човешкия опит. Преодоляването на информационната асиметрия изисква непрекъснато обучение, опростени процедури и подобрен достъп до финансова информация чрез онлайн платформи и инструменти с ИИ. Според мненията на предприемачите и на академичните представители нещата изглеждат сходно. Предприемачите заявяват, че МСП се нуждаят от помощ при достъпа до финансови ресурси, който е белязан от бюрократични пречки, недостатъчни знания за финансирането, опасения относно риска, проблеми, свързани с капитала, и притеснения относно участието на инвеститори. Респондентите признават потенциала на ИИ при анализа на финансови данни, но подчертават значението на съчетаването на ИИ с човешкия опит за ефективно управление на рисковете. Оформя се консенсус за непрекъснато обучение, оптимизирани процедури и подобрен достъп до финансова информация чрез онлайн платформи и инструменти с ИИ с цел преодоляване на информационната асиметрия.

Според академичните представители основните пречки пред стартапите при получаването на финансиране включват липса на знания за източниците на

финансиране, липса на опит и ниска управленска компетентност на предприемачите. Освен това стартъпите, търсещи финансиране, имат необмислен и повърхностен бизнес модел и слаб финансов план, основан на неточни данни или на нереалистични допускания. В същото време потенциалните инвеститори се нуждаят от подробни прогнози за приходите, разходите и точката на рентабилност. Според преподавателите проблемът за стартъпите често се крие и в недоразвито пазарно предложение, в липсата на отличителни характеристики на продукта/услугата и на ясно дефинирано ценностно предложение. В много случаи обаче трудностите на стартъпите при получаването на финансиране се дължат на проблеми с намирането на инвеститори в определени региони или отрасли, на недостатъчна подкрепа от бизнес инкубаторите и на прекомерна бюрокрация и документация при кандидатстване за грантове. Освен това академичните представители заявяват, че при съществуващите МСП основната пречка пред получаването на финансиране е нуждата от по-добра кредитна история и недостатъчните гаранции. В допълнение, високите разходи за финансиране и за неговото получаване обезкуражават предприемачите. Според академичните представители много предприемачи се нуждаят от познания за различните източници на финансиране и от проактивен бизнес подход. Затова, според преподавателите, образованието и информираността са от решаващо значение за преодоляването на много от финансовите проблеми на МСП. Най-често срещаните отговори на академичните представители относно намаляването на информационната асиметрия, произтичаща от липсата на достъп на МСП до финансови и кредитни данни, посочват необходимостта от обучение на собствениците на МСП, от подобряване на наличността на финансова информация, от работа с рейтингови агенции и от използване на технологии за събиране на данни. Прозрачността в комуникацията и изграждането на взаимоотношения с финансовите институции също са от решаващо значение. Накрая те подчертаха значението на доверието, изграждано чрез одити, кредитни рейтинги и честна комуникация. Според академичните представители, за да се увеличи достъпът на МСП до традиционно банково финансиране, МСП трябва преди всичко да подобрят своята кредитоспособност и да се научат да изготвят солидни бизнес планове. Те трябва да бъдат финансово прозрачни и информирани за съществуващите програми за подкрепа. В този контекст засилването на сътрудничеството между банковия сектор и

микропредприятията и обучението на предприемачите по финанси и презентационни умения е от съществено значение.

Според мнението на академичните представители аналитичните инструменти и изкуственият интелект са критично важни елементи за подобряване на достъпа до финансиране за МСП. Те обаче извеждат на преден план въпроси, свързани с приемането и паралелната оценка на ИИ и на човешкия фактор в процесите на вземане на решения. Основните ползи от аналитичните инструменти и ИИ те виждат в по-добрия анализ на данни. Инструментите с ИИ позволяват по-бърза обработка на огромни обеми данни, което води до по-точна оценка на риска. Ползите произтичат и от автоматизацията на процесите, която ускорява кредитните процеси и намалява разходите за оценка на кредитните заявления. Освен това благодарение на ИИ се повишава обективността при отпускането на кредити, елиминира се човешката грешка и се увеличава сигурността на финансовите транзакции. Наред с това ИИ може да помогне за динамично адаптиране на кредитните условия въз основа на текущите финансови резултати на дадена компания, което може да бъде от полза за добре развиващите се компании. Академичните представители обаче посочват и рисковете, свързани с използването на ИИ. Техните опасения включват начина, по който хората ще използват инструментите с ИИ, както и приемането на изкуствения интелект в процесите на вземане на решения. Според един от участниците идеалният подход е ИИ и човекът да бъдат оценявани паралелно, за да се вземат предвид както обективните аспекти, така и човешките емоции.

Осведомеността относно алтернативните инструменти за финансиране сред студентите и предприемачите беше сходна. Сред тях съществува умерено разбиране за възможностите за финансиране на стартиращи МСП, насочено основно към банкови кредити, лични средства, грантове, бизнес ангели, рисков капитал, субсидии, краудфъндинг и инкубатори. Нивото на познания на студентите за финансовите технологии във финансирането на МСП е умерено, което подчертава необходимостта от допълнително обучение. Те желаят разнообразни финансови инструменти, като изразяват опасения относно доверието и необходимостта от специално подготвено обучение за собствениците на микро- и малки предприятия. Същевременно при предприемачите се наблюдава осезаема празнина в разбирането на ролята на финансовите технологии за намаляване на бариерите пред достъпа на МСП до финансиране. Респондентите силно подкрепят въвеждането на нетрадиционни

финансови инструменти, с предпочитание към краудфъндинга, който се възприема като изключително полезен за въвеждането на иновативни методи на финансиране. Въпреки този ентусиазъм общата осведоменост за финансирането, обезпечено с активи, и за алтернативните финансови инструменти остава сравнително ниска, което сочи необходимост от засилено обучение и популяризиране на тези възможности за финансиране сред анкетираните лица.

Академичните представители като цяло познават източниците на финансиране и имат умерено до добро разбиране за финансовите технологии и цифровите решения. Те демонстрират също така добри познания за финансирането, обезпечено с активи, и за алтернативните финансови инструменти. Макар да признават ползите от нетрадиционното финансиране, академичните представители подчертават значението на отговорните подходи. Те смятат, че насърчаването на диверсифицирани източници на финансиране изисква по-опростени разпоредби, намаляване на бюрокрацията, предоставяне на данъчни облекчения и стимули за инвеститорите, изясняване на регулациите относно новите форми на финансиране, засилване на правната защита на инвеститорите, както и образование и обучение на предприемачите.

Следващият въпрос, повдигнат в интервютата, беше политиката към финансирането на МСП. Говорейки по темата, студентите подчертаха, че предизвикателствата пред предприемачите произтичат от честите законодателни промени, които допринасят за нестабилност. Според студентите предприемачите настояват за опростени разпоредби, повишена правна осведоменост, съвместни усилия, стабилна правна рамка, ясни данъчни освобождавания и финансово образование. Те заявяват, че подкрепата чрез публични политики е от решаващо значение за разширяване на избора от финансови продукти за младите предприемачи.

Предприемачите също така предложиха опростяване на данъчните разпоредби, намаляване на бюрокрацията и засилване на надзора над свръхфинансираните институции. Освен това те призоваха за единна процедура за кандидатстване за получаване на средства от различни източници и за усилия за стабилизиране след избори, което подчертава многопластовия подход, необходим за постигане на правна стабилност. Наред с това, според тях съществува споделено мнение относно значението на публичните политики за развитието на разнообразно предлагане на финансови продукти за млади

предприемачи, като преференциалните кредити се посочват като осезаем резултат. Докато мненията се различават относно въздействието на международната регулаторна координация върху трансграничното финансиране, респондентите проявяват ограничена осведоменост за конкретни инструменти за устойчиво финансиране, като разпознаването на ESG се откроява. Предприемачите изразиха опасения относно потенциалните ограничения, които изискванията за оповестяване по ESG поставят пред използването на алтернативни финансови инструменти от МСП, като респондентите подчертават допълнителната финансова тежест и необходимостта от навременна подготовка. Като цяло интервютата с предприемачи разкриват сложна картина от правни, данъчни и регулаторни фактори, които влияят върху достъпа на МСП до финансиране в Полша.

Академичните представители, подобно на предприемачите, смятат, че в Полша е необходима повече правна сигурност и че в тази област са нужни подобрения, тъй като тя влияе върху инвестициите и дейността на компаниите. Те смятат, че насърчаването на диверсифицирани източници на финансиране изисква по-опростени разпоредби, намаляване на бюрокрацията, предоставяне на данъчни облекчения и стимули за инвеститорите, изясняване на регулациите относно новите форми на финансиране, засилване на правната защита на инвеститорите, както и образование и обучение на предприемачите. Според академичните представители правителствата могат да предлагат гаранции по кредити, за да намалят риска за кредиторите и да насърчат кредитирането на млади предприемачи. Те могат също така да създадат данъчни облекчения за стартъпите и техните инвеститори, да подкрепят НИРД, да въведат образователни и менторски програми, както и да създават и подкрепят дейността на инкубатори и други организации от бизнес средата. Освен това академичните представители са единодушни, че международната регулаторна координация може да бъде от решаващо значение за насърчаване на трансграничното финансиране на МСП, което е от полза за предприемачите и инвеститорите на глобалния финансов пазар.

Според академичните представители изискванията за ESG крият потенциал за финансирането, но те отчитат и предизвикателствата пред МСП. Те заявяват, че от една страна, ESG изискванията водят до по-високи разходи за МСП за спазване на стандартите и отчитането по ESG, което може да бъде тежко бреме за по-малките компании с ограничени ресурси. От друга страна обаче ясното и

прозрачно отчитане по ESG може да увеличи достъпа на МСП до капитал. Наред с това инвеститорите и фондовете все по-често се насочват към компании, които демонстрират социална и екологична отговорност.

Последният блок от интервюта беше посветен на ролята на университетите за повишаване на финансовите умения. В тази област студентите отбелязаха, че понастоящем сътрудничеството между университетите и заинтересованите страни включва гост-лекции, работилници, стажове и конкурси. Студентите подчертават значението на уменията за лични финанси, управление на бюджета, инвестиране и финансиране на бизнеса. Те смятат за съществени и нефинансови въпроси като бизнес планове, управление и междуличностни умения. Според тях се препоръчват гъвкави образователни програми, обхващащи практически и теоретични аспекти. Препоръките на студентите включват инкубатори по предприемачество, бизнес симулационни игри и онлайн икономически симулации, които да подготвят младите предприемачи за предизвикателствата пред МСП.

Подобно на студентите, предприемачите възприемат сътрудничеството между полските университети и заинтересованите страни в инициативите за финансова грамотност като разнообразна картина. Те също така очертават примери за такова сътрудничество, обхващащо лекции, работилници и стажове като част от съвместните усилия. Сред предприемачите съществува ясен консенсус относно необходимостта университетите да предлагат цялостно финансово образование, обхващащо теми от счетоводството до управлението на личните финанси. Нефинансовите аспекти като разработване на бизнес план, управление на финансовия риск и меките умения като питч и лидерство се изтъкват от предприемачите като изключително важни за мениджърите на МСП. Те предлагат образователни програми за млади предприемачи, които обхващат степени по предприемачество и финанси, маркетинг и цифрови стратегии. Предложените модули включват основи на икономиката, финансово управление и маркетинг. Що се отнася до иновативните методи на обучение, предприемачите посочват симулационните игри, събитията за създаване на контакти и виртуалната търговия, като изтъкват тяхната практичност и приложимост в реалния свят.

Според мнението на академичните представители сътрудничеството между университетите и различни субекти подкрепя финансовия сектор и развитието на предприемачеството. Техните препоръки за университетските програми

включват разнообразни теми от областта на финансите, практическо предприемаческо образование и обхващане на нововъзникващите тенденции, особено в областта на технологиите. По-конкретно, академичните представители очертават ролята на различни инициативи, като бизнес инкубатори, акселератори и образователни програми, за подкрепа на младите предприемачи през различните етапи от бизнес цикъла на МСП.

## 6. КАБИНЕТНО ПРОУЧВАНЕ – ИСПАНИЯ

### 6.1. Карта на инструментите за финансиране

Понастоящем в Испания съществуват различни инструменти, както публични, така и частни, за финансиране на нови стартъпи — било то директно чрез инвеститори, или чрез участие в акселератори и събития, специално насочени към предприемачи.

По-нататък ще представим описание на основните източници на финансиране за стартъпи в Испания според тяхната типология, както и на други инструменти, които улесняват достъпа до финансови ресурси.

Основните източници на финансиране включват: бизнес ангели, рисков капитал, корпоративни инвеститори и бизнес събития.

#### 6.1.1. Бизнес ангели

Опитни професионалисти с доказани постижения, обикновено висши ръководители на компании, които поради познанията си в определен сектор или съпричастността си към предприемачите често инвестират частно в началните етапи на нови компании, работещи в тяхната професионална област. Макар инвестирането да не е основната им дейност, те поддържат диверсифициран инвестиционен портфейл от проекти с добри бизнес перспективи.

Тези инвеститори обикновено работят чрез мрежи от бизнес ангели (Business Angels Networks), които имат за цел да улеснят контакта между компании в ранен етап и частни инвеститори. Тяхната роля включва привличането на бизнес ангели и на предприемачи с иновативни проекти, улесняването на срещата им и наблюдението на процеса, за да се гарантира автентичността на предложенията и от двете страни, което води до окончателното споразумение. В Испания има около петдесет такива мрежи, като по правило те не са специализирани в конкретен сектор и се движат от бизнес асоциации, търговски камари, общини или регионални правителства, а са обединени в **Spanish**

**Business Angels Association** (<https://www.aeban.es/>). Сред основните мрежи можем да открием:

- **BAN MADRID** (<https://www.madrimasd.org/emprendedores/ban-madrid>). Seed и pre-seed финансиране за иновативни компании в региона на Мадрид.
- **FELLOW FUNDERS** (<https://fellowfunders.es/>). Мултисекторна краудфъндинг платформа, която предоставя пространство за срещи между предприемачи и инвеститори.
- **ESADE BAN** (<https://www.esadealumni.net/es/inversores/sobre-esade-ban>). Мрежа от инвеститори, свързана с бизнес училището ESADE, която организира срещи между инвеститори и предприемачи според етапа на всеки проект: Seed, Growth и Expansion, като някои от тях са секторно ориентирани: здравеопазване, недвижими имоти, DeepTech, туризъм и др.
- **BIZANGELS BARCELONA** (<https://bizangels.barcelona/>). Оценка на проекти и представянето им пред инвеститори.

#### 6.1.2. Рисков капитал

Капиталовите инвестиции за придобиване на дял в малко или средно предприятие, обикновено стартъпи, се извършват най-често от дружества за рисков капитал. В Испания съществува голям брой такива дружества, някои от които са специализирани в конкретни сектори (здравеопазване, цифрови технологии и др.) или в определен начален етап на компанията:

- **PRE-SEED:** много ранни инвестиционни етапи, често включващи публично финансиране за извършване на доказване на концепцията, проучвания за осъществимост и др.
- **SEED:** финансиране за стартирането на компания, изграждането на бизнес структура, разработването на продукт или услуга, докато той бъде валидиран от пазара и компанията престане да генерира загуби.
- **EARLY (Series A/B):** инвестиции във фазите на растеж на компания, която вече генерира приходи, но може все още да не е печеливша. Тези инвеститори търсят високорискови операции по излизане от инвестицията с висока възвръщаемост.

Много от тези фондове са свързани с акселератори, като допълват извършваната работа с финансиране. Пример за дружества за рисков капитал в Испания са:

- **INVEREADY** (<https://inveready.com/>).

Инвестиции в 4 вертикала: науки за живота, цифрови технологии, дълг и хибридно финансиране.

Предоставят капитал в ранните етапи: Seed/Early.

- KFUND (<https://www.kfund.vc/>).

Инвестиции в продукти и услуги със силен технологичен компонент.

Предоставят капитал във фазата Seed.

- YSIOS CAPITAL (<https://ysioscapital.com/>)

Инвестиции в компании, фокусирани върху човешкото здраве и науките за живота.

Участие в ранни етапи: Seed/Early.

- CUPIDO CAPITAL (<https://www.linkedin.com/company/cupido-capital/>)

Предприемачи, които инвестират в предприемачи, с мултисекторна дейност.

Инвестиции в много ранни етапи: Pre-Seed/Seed.

### 6.1.3. Корпоративни инвеститори

Средства за инвестиции, произхождащи от големи компании, които имат собствени програми за бизнес акселерация и търсят предприемачи с революционни идеи, способни да ръководят проекти с високи очаквания. За предприемачите това означава участие на партньор в компанията, който може да допринесе за бизнес обема, като стане клиент, и да осигури множество контакти.

Основните корпоративни фондове в Испания включват:

- WAYRA (<https://www.wayra.es/>): Свързана с мултинационалната компания Telefónica, Wayra предоставя услуги по акселерация на стартапи, включително финансиране, като е специализирана в цифровите бизнеси. Разполага с Innovation Hubs в Мадрид и Барселона, където предприемачите получават подкрепа.
- CAIXA CAPITAL RISK (<https://www.caixacapitalrisc.es/es>): Caixa Capital Risk е управляващото дружество за рисков капитал на CriteriaCaixa (Caixa Bank), което инвестира в иновативни компании в техните ранни етапи и етапи на растеж. Разполага с три специализирани екипа в областите информационни технологии, науки за живота и индустриални технологии и понастоящем управлява над 200 милиона евро чрез 9 специализирани инструмента.
- LANZADERA (<https://lanzadera.es/>): Собственост на предприемача Juan Roig, собственик на веригата супермаркети Mercadona, Lanzadera подкрепя предприемачите, включително чрез финансиране, с цел да създаде необходимите условия, които да допринесат за изграждането на ефективни компании, добавящи стойност за обществото и прилагащи стабилен бизнес модел.

От създаването си през 2013 г. те са акселерирали 1.300 компании и са отпуснали заеми на стойност 21.9 милиона евро.

- FUNDACIÓN INNOVACIÓN BANKINTER (<https://www.fundacionbankinter.org/>): Чрез програмата Start-ups Fundación Innovación Bankinter подкрепя предприемачите с инструменти за вземане на решения като Start-up Observatory или Scaleup Spain Network, както и с програмата Venture Capital, в рамките на която се правят инвестиции в проекти.

#### 6.1.4. Бизнес събития за предприемачи

В Испания се провеждат множество събития, чиято цел е да представят стартапи пред потенциални инвеститори, които могат да опознаят както екипа, така и бизнес възможностите, свързани с идеята. Сред тези събития се открояват две:

- SOUTH SUMMIT (<https://www.southsummit.io/es/>): Признат за една от водещите световни платформи за предприемачество и иновации, South Summit е една от най-важните мрежи за ценни контакти между ключовите участници в екосистемата. Дейностите му включват организирането на инвестиционни форуми за предприемачи.
- STARTUP OLÉ (<https://startupole.eu/>): Това е технологично събитие, което се провежда ежегодно от 2014 г. Сред участниците са инвеститори, компании, предприемачи, акселератори/инкубатори, медии, представители на правителството/публичната администрация и университети/научни и технологични паркове. Събитието обединява изпълнителни директори и основатели на нови технологични компании, спин-оф компании и иновативни МСП, както и различни лица от цялата предприемаческа екосистема.

#### 6.2. Роля на правителството и на други институции

Както правителството на Испания, така и различни регионални правителства използват разнообразни инструменти, за да улеснят достъпа до консултации и подкрепа за финансирането на нови стартапи. Сред тях са следните:

#### 6.2.1. Испанско правителство

Entrepreneurial () <sup>3</sup>**Nation Spain Strategy** полага основите за насърчаване на инвестициите на частен капитал в иновативно предприемачество в seed етап чрез прилагането на данъчни облекчения. Целта е да се увеличи потокът от капитал, насочен към иновативното предприемачество в ранните етапи, като се допринесе за активирането на производствената тъкан, стимулирането на икономическата активност и създаването на заетост

Сред инструментите за привличане на финансиране за стартапи се открояват два:

- ENISA (<https://www.enisa.es/>): Линии за участващи заеми за предприемачи, обвързани с развитието и финансовата рентабилност на компаниите. Сред тях се открояват насочените към млади предприемачи, жени предприемачи и цифрови предприемачи.
- NEOTEC (<https://programa-neotec.es/>): Подпомагане от Центъра за технологично развитие и иновации за стартиране на технологични проекти, състоящо се в грант в размер до 70% от бюджета на дейността, с максимум 250,000 евро.

#### 6.2.2. Регионални правителства

Испания има 17 регионални правителства с правомощия да подкрепят предприемачите, включително чрез инструменти за финансиране и секторни или хоризонтални програми за акселерация.

Подобно на частния сектор, на регионално ниво съществуват публични дружества за рисков капитал за проекти в много ранен етап (Pre-seed/Seed). В Castilla y León в това качество работи **SODICAL** (<https://sodical.es/>). Освен това регионът разполага с програмата за акселерация на предприемачеството **WOLARIA** (<https://empresas.jcyl.es/web/es/creacion-empresas/aceleradora-empresas.html>), която предлага коучинг, менторство, обучение и достъп както до публично, така и до частно финансиране.

#### 6.2.3. Университети

Повечето испански университети разполагат с консултантски програми за предприемачи. Макар да нямат специални програми за финансиране на компании, те служат като мост тези компании да представят проектите си пред инвеститори и да получат насоки при търсенето на публично финансиране.

---

31) Spain Entrepreneurial Nation Strategy. <https://nacionemprendedora.gob.es/estrategia-espana-nacion-emprendedora>

Тези университетски програми за подкрепа на предприемачеството са пряко зависими от университета или от научните паркове, които управляват програмите за бизнес инкубация и акселерация. Университетът в Бургос например предлага програмата **UBUemprende** (<https://www.ubu.es/ubuemprende>), която предоставя услуги като повишаване на осведомеността, обучение, консултации, съдействие при намирането на финансиране и инкубиране на проекти с квалифициран персонал.

#### 6.2.4. Други организации

На национално ниво различни бизнес асоциации, търговски камари и други организации управляват програми както за консултиране на предприемачи, така и за финансиране на проекти. В някои случаи те създават инвеститорски клубове, които анализират проекти с оглед на участие в капитала на компаниите.

#### 6.3. Количествени данни

Според **Entrepreneurship Map**, разработена от () <sup>4</sup>South Summit и IE University, профилът на предприемача е на мъж (80%) на средна възраст 32 години, с университетска степен (98%) и с опит в бранша, натрупан от работа в компания, оперираща на тези пазари.

В испанските университети, включително в техните научни паркове, има над 5,780 инкубирани компании в области като медицина, здравеопазване и околна среда. Това означава, че например според данни на **Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas през 2021 г.** в Испания са създадени повече от 400 компании, свързани с изследователски групи със силна технологична насоченост.

Що се отнася до финансирането, според доклада () <sup>5</sup>**Startup Investment Trends** на Fundación Innovación Bankinter (2) за първата половина на 2023 г. основните изводи за Испания през 2023 г. са следните:

---

42) South Summit и IE University

53) Fundación Innovación Bankinter. Tendencias de inversión en España 2023. Julio 2023. Observatorio del Ecosistema de Startups en España.

- Обемът на инвестициите в стартапи достига €1.035 милиона, което представлява спад от 30% в сравнение с второто полугодие на 2022 г., въпреки че броят на сделките се е увеличил с 12% до 209.
- Фондовете за рисков капитал водят както по активност, така и по обем на инвестициите, въпреки че Corporate Venture отбелязва значителен ръст от 295%, достигайки €312 милиона.
- Секторът Fintech/Insurtech привлича най-много инвестиции — общо €155 милиона, като води и по брой сделки с 29.

По отношение на разпределението на инвестициите според източника на средствата, **рисковият капитал** обхваща по-голямата част от операциите и от инвестираните ресурси, следван от **Corporate Venture**, който отбелязва значителен ръст през последната година

В Испания има над 100 фонда и инвестиционни инструмента, специализирани в инвестиции в стартапи. По-голямата част от рисковия капитал е съсредоточена в двата основни испански предприемачески центъра: **Мадрид и Барселона**, като в столицата са установени над 70 фонда за рисков капитал спрямо повече от 60 в Барселона. От друга страна, според (<sup>6</sup>Испанската асоциация на бизнес ангелите -Asociación Española de Business Angels- ([AEBAN](#)) има над 3.000 частни, непрофесионални инвеститори, които избират да участват в стартапи.

## 7.ДОБРИ ПРАКТИКИ – БЪЛГАРИЯ

### 7.1.LAUNCHHUB

**LAUNCHHub Ventures** е водещ фонд за рисков капитал в ранен етап, който инвестира в технологични стартапи във фазите на финансиране Seed и Series A. Те инвестират в Централна и Югоизточна Европа (SEE & CEE), както и в компании, изградени от амбициозни основатели от този регион, които са базирани във водещи стартап центрове като Лондон, Сан Франциско и други. Първоначалната им инвестиция е между €300K и €2M, с капацитет да продължат да подкрепят нуждите от финансиране на портфейлните ни компании в бъдещи рундове. Те водят инвестиционни рундове до 4M.

---

<sup>64</sup>) Spanish Association of business Angels ([AEBAN](#)).

**Индустрии:** SaaS, Fintech, PropTech, Big Data, Blockchain, изкуствен интелект, медицина, интернет на нещата

**Основни инвестиции:** GTMHub, OfficeRnD, Taylor & Hart, Cleanshelf, FintechOS, Charlie Finance, FindMeCure

## 7.2.Българска асоциация за дялово и рисково инвестиране (BVCA)

**Българската асоциация за дялово и рисково инвестиране (BVCA)** е основната точка на контакт за частните инвеститори, фондовете за рисков капитал и предприемаческата общност в България. Асоциацията ще работи заедно със своите членове за подобряване на бизнес средата и за стимулиране на иновациите и растежа. BVCA е ангажирана с популяризирането на ролята на частните инвестиции като надежден и устойчив източник на финансиране за иновативни стартапи в България и региона. Асоциацията ще събира изчерпателни данни за инвестиционната активност в България и ще ги комуникира със своите членове, с политическите и институционалните общности, както и с широката общественост. Давайки глас на общността на рисковия капитал, BVCA ще защитава интересите на сектора, за да гарантира разумни публични политики, които насърчават благоприятна инвестиционна среда. Асоциацията представлява интересите на своите членове на национално и международно ниво и активно комуникира с институционални и частни заинтересовани страни. Асоциацията събира изчерпателни данни за инвестиционната активност в България и ги предоставя на своите членове, на политическите и институционалните общности, както и на широката общественост.

## 7.3.Eleven Ventures

**Eleven** е един от водещите фондове за рисков капитал в ранен етап в Югоизточна Европа, който инвестира в стартапи от 2012 г. С над 150 общи инвестиции в рамките на 12 години екипът на Eleven изигра ключова роля в катализирането на регионалната стартап екосистема. Eleven подкрепя технологични компании в четири приоритетни направления – финтех, здравеопазване, бъдеще на труда и устойчиви храни. Сред стартапите, подкрепени от Eleven, са Payhawk, Quantive, Dronamics, SMSBump, Kanbanize и

Nitropack. Технологичният сектор в Югоизточна Европа достига нови висоти, като по данни регионални компании са привлекли €2.25 милиарда в 210 сделки през последните 12 месеца. Със 150 общи инвестиции в рамките на 9 години Eleven Ventures е в сърцето на този огромен растеж и вече е изградил впечатляващи резултати в разпознаването на бъдещите победители на най-ранен етап. Компанията е първият институционален инвеститор в Payhawk, която наскоро привлече \$112 милиона при оценка от \$570 милиона през ноември 2021 г.; ранен инвеститор в Gtmhub, която привлече \$120 милиона в рунд Series C през декември 2021 г.; и единственият инвеститор от типа фонд за рисков капитал в SMSbump, придобита през 2020 г. от американската платформа за маркетинг в електронната търговия Yotpo.

#### 7.4. „Насърчаване на предприемачеството“

Процедурата **„Подкрепа за предприемачество“** за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ е насочена към:

- Подготовка на лица, желаещи да развият собствен бизнес, вкл. безработни и заети, за планиране и стартиране на самостоятелна стопанска дейност и самонаемане;
- Предоставяне на комплекс от обучения и услуги в подкрепа на целевите групи при разработването и оценката на техните предприемачески идеи, придобиването на знания и умения, необходими за управлението и развитието на бизнеса, и превръщането на бизнес идеите в жизнеспособни планове за осъществяване на реална стопанска дейност;
- Осигуряване на подкрепа за стартиране на реална стопанска дейност и за намиране на подходящи източници на финансиране, достъп до услуги и менторство за развитие на бизнеса.

Операцията „Подкрепа за предприемачество“ е част от цялостната подкрепа по ODA за стартиращи предприемачи и за постигане на заетост чрез самонаемане, като се предвижда чрез нея да бъдат подготвени крайни получатели по предвидените финансови инструменти по ODA. Процедурата за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ се изпълнява с финансовата подкрепа на Европейския социален фонд. Общият размер на безвъзмездната финансова помощ по тази процедура е BGN 5,000,000.

### 7.5. „Техностарт 3 – Насърчаване на иновационната активност на младите хора в България“

Национален конкурс за кандидатстване по проект **„Техностарт 3 – Насърчаване на иновационната активност на младите хора в България“**. Кандидатите могат да бъдат както студенти, така и завършили с бакалавърска или магистърска степен. Проектът има за цел да насърчи младите хора с иновативни и жизнеспособни идеи да реализират идеите си, както и да популяризира техния успех, като им предоставя безвъзмездна помощ за създаване на собствени компании. Проектът „Техностарт 3“ изпълнява приоритетните области „Предприемачество“ и „Умения и иновации“, които са част от Националната стратегия за малките и средните предприятия 2014-20. Размерът на безвъзмездната помощ по проекта възлиза на 90% от общата необходима сума или до BGN 19, 800 за всеки одобрен бизнес план. За да получи финансиране по проекта, всеки одобрен кандидат трябва да регистрира собствена компания (ЕООД или ЕТ) и да осигури собствен принос от 10% от общата необходима сума или до BGN 2,200 за всеки одобрен бизнес план. Проектът финансира само стартъпи с бизнес идея в областта на промишлеността и НИРД. Допустимите разходи по проекта включват разходи за придобиване на дълготрайни материални активи и дълготрайни нематериални активи; разходи за комунални услуги, като електроенергия, вода, отопление и наем на помещения; разходи за закупуване на материали и консумативи; разходи за външни услуги и други.

### 7.6. Sofia Tech Park

**Sofia Tech Park** е амбициозен проект, който доказва това: той е първият научно-технологичен парк в България и в региона. Стартиран е през юни 2012 г. с финансовата подкрепа на българското правителство и на Европейския фонд за регионално развитие. Координира се от Sofia Tech Park АД — държавна компания, която си поставя за цел „да развива научните изследвания, иновациите и технологичния растеж в България“ чрез различни проекти в областите на ИКТ, науките за живота и енергетиката. Паркът включва Инкубатор и Иновационен форум, който ще бъде домакин на различни престижни технологични събития и срещи с инвеститори. Те се възползват също така от модерни офис и спортни съоръжения, както и от сътрудничеството с изследователи и служители в публичния сектор, които работят в

непосредствена близост. Друго предимство е, че екипът на Sofia Tech Park си поставя за цел да развие мрежа от партньорства с частни и публични институции, за да създаде иновационен център, в който те да могат да работят заедно по различни проекти или да предоставят съдействие. За развитието и управлението на парка Sofia Tech Park е изградил партньорства с водещи университети, Българската академия на науките, бизнес клъстери, мултинационални компании, МСП, местни и национални органи, НПО и други организации. Компанията Sofia Tech Park отговаря за цялостното развитие на проекта и за допълнителни дейности като маркетинг, финансиране, отдаване под наем и строителство. Партньорските институции ще подпомогнат съставянето на обща база данни с научна апаратура, ще установяват контакти и партньорства с трети страни по теми от взаимен интерес и ще участват активно в инициативите на Sofia Tech Park.

#### 7.7.Start it Smart

**Start It Smart** е предприемаческа организация, основана през 2009 г., създадена с целта да разпространява и развива предприемаческото мислене в България, като същевременно подкрепя младите хора при стартирането и развитието на собствен бизнес.

### ПРОЕКТИ

Start It Smart е основател на първата преакселераторска образователна програма в България – Start It Smart | Pre-Accelerator, както и на много други проекти, с които подкрепяме и вдъхновяваме предприемачите – работилници, събития, консултантски услуги, състезания по питч представяне, обучения, менторство и др. Портфолиото ни от проекти расте заедно със самата организация и се радваме да споделим, че досега сме стартирали успешно над 300 проекта, насочени към предприемачи и към хора, които искат да станат предприемачи.

### КЛУБНИ ИНИЦИАТИВИ

Събираме хора, чиято лична кауза е развитието на предприемачеството в България. Ние сме хора, които ежедневно се развиват в бизнес и личностен план, и сме отдадени на това да подкрепяме другите да успеят в своите проекти. Голяма част от нашите членове самите са предприемачи и чрез клубните ни инициативи се подкрепяме взаимно, обменяме умения и ноу-хау, обсъждаме

различни казуси, споделяме идеи и си даваме менторска подкрепа, докато се забавляваме заедно. Нашият клуб е това, което държи семейството заедно и ни помага да бъдем ефективни в своите стартъпи.

## РАЗВИТИЕ

Start It Smart дава възможност на всички свои членове не само да работят с отдаден и непрекъснато развиващ се екип, но и да се запознаят с всички активни хора в предприемаческата екосистема в България и извън нея. Предприемачи, най-големите компании в България и в чужбина, както и всички световни формати и организации, свързани с развитието на предприемачи – ние си партнираме с тях и заедно търсим най-новите и най-добрите алтернативи за стартъпите в България.

### 7.8. Empower Capital

Създаден от предприемачи за предприемачи – **Empower Capital** е фонд в размер на EUR 21 милиона, финансиран от Европейския инвестиционен фонд – инициатива JEREMIE България, с мандат да осигурява уникален достъп до финансиране чрез дялово и квазидялово участие за развиващи се български компании.

Екипът съчетава богат международен оперативен опит, експертиза и задълбочени познания за индустрията, наред с цялостно разбиране за стратегическото управление и финансите на МСП. Те имат доказани резултати както в инвестирането, така и в управлението на компании в България, включително в набирането на значителни средства от широк кръг инвеститори (лица с висока нетна стойност на активите, банки, фондове и др.) и в осъществяването на изходи от инвестиции към международни стратегически купувачи.

Играейки жизненоважна роля в подпомагането на компаниите да разгърнат своя потенциал, те разкриват стойност, като идентифицират отлични организации и подобряват тяхното представяне чрез предоставяне на капитал за растеж, стратегически принос и оперативна подкрепа на силни управленски екипи.

### 7.9. Postscriptum Ventures

**PostScriptum** е инвестиционна група с широко портфолио от устойчиви инвестиции. Основана през 2006 г., PostScriptum и нейните дъщерни дружества

са сред световните пионери в енергийния преход, като инвестират във вятърна и слънчева енергия, биомаса, съхранение на енергия, енергийна ефективност, водород и устойчиви строителни материали. PostScriptum Energy притежава инвестиции в мащабни възобновяеми източници, докато PostScriptum Ventures инвестира в иновативни технологии и революционни бизнес модели. Те инвестират в следните области: мащабна енергия от възобновяеми източници, съхранение на енергия, разпределено/извънмрежово производство, енергийна ефективност, ИТ и дигитализация, ефективно използване на ресурсите и рециклиране

Въпреки че Postscriptum е инвестиционна група, целта им е винаги да откриват възможности, при които могат да добавят управленска стойност и при които експертизата им може да умножи ефекта от финансовите вложения, които правим. Цел: да постигат изключителни резултати за своите акционери и да създават максимално положително въздействие за всички заинтересовани страни, за околната среда и за обществото като цяло.

#### 7.10. AE Ventures

**AE Ventures** е инвестиционна компания, фокусирана върху финансирането на проекти в ранен етап, както и върху стимулирането на сътрудничеството и растежа на цялата блокчейн екосистема. Мисия: да подкрепя проекти, които правят блокчейн технологията и SaaS глобално мащабируеми и приложими. AE Ventures, инвестиционна компания, предоставяща първоначално финансиране на блокчейн проекти, обявява, че нейната програма Starfleet Accelerator е надхвърлила \$1.6М инвестиции. Aeternity Ventures, със седалище в София, България, отговаря за бизнес частта на глобалните инкубаторски и акселераторски програми на aeternity.

### 8.ДОБРИ ПРАКТИКИ -КИПЪР

#### 8.1.Случаят на Enterprise Europe Network Cyprus (EEN-Cy)

**EEN-Cy** представлява мрежа, която предлага безплатни интегрирани услуги за подкрепа на кипърските МСП, включително и на стартапите. По-конкретно EEN-Cy предоставя:

- Информация и насоки относно съществуващите възможности за достъп до финансови инструменти

- Възможности за кипърските предприятия да намерят партньори за сътрудничество в чужбина
- Консултантски услуги за МСП, които желаят да се ангажират с научни изследвания и иновации, за да подобрят своето производство и конкурентоспособност
- Специализирана информация относно проекти за регистрация, използване и защита на правата върху интелектуална собственост
- Потенциална обратна връзка и обмен на информация между МСП и институциите на ЕС за постигане на двупосочен поток при разбирането на проблемите, пред които са изправени кипърските предприятия. В това отношение се търси прилагането на политики и мерки в подкрепа на кипърските МСП за решаването на техните проблеми.
- Подкрепа по въпросите на управлението и стратегията на иновациите

Дейността на EEN-Су до момента създава добавена стойност за кипърските МСП и се счита за източник на добри практики в тази област.

## 8.2.Случаят на Bank of Cyprus

### а.Стартъп инкубаторът IDEA

**Стартъп инкубаторът IDEA на Bank of Cyprus** подкрепя младите предприемачи да развият бизнеса си, докато тяхното начинание достигне пазара, като придобива 5% дялово участие във всеки бизнес. Освен това стартъпите, участващи в съответната програма, се настаняват за девет месеца в напълно оборудваните помещения на инкубатора IDEA на Bank of Cyprus. На тях се предоставят също консултантски услуги, обучения за развитие на бизнеса, услуги по счетоводни и правни въпроси, маркетингови стратегии, срещи с други предприемачи за обмен на мнения, контакти със заинтересовани инвеститори, информация и достъп до финансирани европейски програми, както и значителен начален капитал от Bank of Cyprus за стартирането на стартъпите. От създаването си през 2015 г. инкубаторът IDEA на Bank of Cyprus е приел успешно множество стартъпи като цяло.

### б. BOC Hackathon

Маратонът, който насърчава технологичните и бизнес иновациите във финансовия сектор, е инициатива на Bank of Cyprus и IDEAsy и се провежда ежегодно. bos hackathon #fintech всяка година събира екипи, разработчици и стартъпи, за да създават иновативни решения в областта на финтех до етапа на минимално жизнеспособен продукт (MVP), с перспектива за бъдещо развитие в напълно функционални приложения. Наред с наградите, банката проучва заедно с екипите възможни бизнес партньорства, което позволява на екипите да развиват сътрудничество с операторите и поддръжниците на bos hackathon #fintech.

### **с. Факторинг**

Предоставяйки цялостни решения за бизнеса, Bank of Cyprus предлага факторинг услуги. Услугите включват финансиране и събиране на търговски вземания, управление на паричните потоци, оценка на длъжниците, кредитно покритие и ефективно управление на длъжниците. Банката осигурява бързо решение на проблемите с паричните потоци, като превръща фактурите от продажби на кредит или чековете с бъдеща дата в незабавни парични средства. Освен това те улесняват сконтирането на чекове с бъдеща дата, което дава възможност на предприятията да превърнат до 75% от стойността на чека в незабавни парични средства. За предприятията, които търсят ефективни факторинг решения, този цялостен подход осигурява финансова стабилност, ликвидност и гъвкавост.

### **8.3.Случаят на европейския проект „Scale-Up“ в Кипър**

Опитът от услугите, разработени в рамките на европейския проект „Scale-Up“ в Кипър, е положителен и се счита за добра практика за стартъпи, които желаят да ускорят своя растеж. Освен това проектът допринесе за свързването на стартъп екосистемата и предприемаческата общност в Кипър. Първоначално програмата включи стартъпи с ясно определени цели в процес на обучение с външни експерти. На редица МСП, които отговарят на определени качествени характеристики, бяха предоставени допълнителни менторски услуги. Заслужава да се отбележи, че тези услуги се предлагат безплатно.

### **8.4.Случаят на Deloitte Financial Advisory в Кипър**

Deloitte предоставя на стартъпите консултантски, данъчни, одиторски и финансово-консултантски услуги. Компанията е създавала Център за иновации и предприемачество, чрез който насърчава отворените иновации и стимулира създаването и дейността на местни стартъпи. По-специално, МСП получават

подкрепа от признати професионалисти на всички етапи – от стартирането на техния бизнес, намирането на финансиране от частни инвеститори и получаването на безвъзмездна помощ по европейски или национални програми до успешното им утвърждаване на пазара.

#### 8.5. Случаят на Националната програма за реформи

Националната програма за реформи на Кипър е изготвена съгласно насоките на Европейската комисия през декември 2021 г. Основната цел на ННР е да укрепи устойчивостта на кипърската икономика и да повиши нейната конкурентоспособност и устойчив растеж. Сред приоритетите на ННР кипърското Министерство на финансите и Министерството на енергетиката, търговията и промишлеността са изпълнили различни мерки за подобряване на конкурентоспособността на МСП в съответствие с политиките на ЕС за предприятията.

#### 8.6. Схема за пряко кредитиране от ЕИБ/държавна гаранция за МСП и дружества със средна пазарна капитализация

Министерският съвет одобри финансиране в размер на €1 млрд. на държавната гаранция към ЕИБ за отпускане на заеми на кипърските банки за финансиране на МСП и дружества със средна пазарна капитализация в Кипър. Тази инициатива има за цел допълнително да укрепи кипърската икономика и по-специално частния сектор. 10 от общо 12 кипърски банки са подписали 14 различни гаранционни споразумения на обща стойност €680 милиона. Приблизително €400 милиона вече са изплатени на над 240 МСП и дружества със средна пазарна капитализация, което улеснява повече от 350 инвестиции в Кипър. Тази програма осигурява на МСП алтернативно средносрочно и дългосрочно финансиране за поддържане и насърчаване на дейността и растежа им, като следва да се подчертае, че програмата е допринесла значително и за намаляването на лихвените проценти по кредитите.

#### 8.7. Краудфъндинг платформи

В Кипър има много краудфъндинг платформи, сред които най-известни са *Crowdrise*, *Crowdbase*, *SeedCrowd*, *Seedcamp*, *Kicktraq*, *Bayard*, *IndieGoGo*, *Crowdsourcinghub*. Тези платформи предлагат възможности за стартъпи, които търсят инвеститори за финансиране на бизнеса си. Платформите позволяват финансиране на разнообразни стартъпи, включително технологични, модни, за

доставка на храна, за уеб разработка и медицински компании. Инвеститорите могат да започнат с малка сума на финансиране, оповестена от платформите.

#### 8.8. P2P кредитиране

P2P кредитирането, алтернативен метод на финансиране, позволява на физически лица да получават заеми директно от други физически лица, като се премахва финансовата институция като посредник. В Кипър има три P2P краудфъндинг платформи — *Kviku Finance*, *Maclear* и *Scramble*. Те предлагат разнообразни инвестиционни възможности за стартъпи, МСП или потребителски заеми. Минималните инвестиционни суми варират в зависимост от платформата, като обикновено са в диапазона от €10 до €100. Всяка платформа обикновено получава малка такса от кредитната сделка; кредиторът може също така да определи лихвения процент, който изисква от кредитополучателя да плати. С ниските си лихвени проценти и бързия и лесен онлайн достъп до средства без кредитен рейтинг, то се утвърди като изключително привлекателна алтернатива на традиционните банкови заеми.

### 9.ДОБРИ ПРАКТИКИ - ФРАНЦИЯ

#### 9.1. Студентски центрове за иновации, трансфер и предприемачество (Répites)

Инициирани през 2014 г. от френското Министерство на висшето образование и научните изследвания, „Студентските центрове за иновации, трансфер и предприемачество“ (Répites) са еталон за високи постижения в насърчаването на предприемачеството в цяла Франция. Разположени на 33 места, тези центрове имат за цел да развиват предприемачески умения сред учащите в гимназии, колежи и университети. Стратегията на Répites обхваща три ключови направления: повишаване на осведомеността за предприемачеството чрез разнообразни комуникационни канали и интегриране на предприемачеството в учебната програма, провеждане на обучения по критично важните аспекти на стартирането на бизнес и предоставяне на практическа подкрепа за създаване на предприятия, което включва улесняване на изграждането на мрежи, предлагане на финансови консултации и осигуряване на достъп до технологични ресурси. В подкрепа на това анализът на въздействието на Repite ETENA и проучването на удовлетвореността, проведено от EUROPE ETUDES 2023, разкриха положителни резултати за подкрепените предприемачески начинания. По-специално 93% от тези начинания все още са активни, с разнообразна

структура, ориентирана към формата SAS (44%) и със силно присъствие както в B2B (59%), така и в B2C (41%) сектора, основно в сферата на услугите и цифровите технологии. Проучването допълнително показва различни фази на проектите сред участниците, с 32.3% дял на изоставените проекти, което илюстрира предизвикателния, но динамичен характер на предприемачеството.

Връзка: <https://www.pepite-france.fr/en/>

## 9.2. La Jeune Entreprise Universitaire (J.E.U.)

Въведена във френския финансов закон от 2008 г., инициативата **Jeune Entreprise Universitaire (J.E.U.)** има за цел да насърчи развитието на бизнес сред студентите и научните работници във висшите училища. Тази програма позволява дружествата да бъдат признавани за J.E.U. до последния ден на финансовата година преди осмата им годишнина, при условие че се управляват или са пряко притежавани (с минимален дял от 10%) от студенти, наскоро завършили с магистърска или докторска степен (в рамките на пет години от дипломирането) или лица, ангажирани с преподавателска или изследователска дейност. Дружествата, отговарящи на условията по схемата J.E.U., имат право на многобройни финансови облекчения, включително пълно освобождаване от различни данъци, като годишния фиксиран данък, корпоративния подоходен данък, местните икономически вноски и данъците върху сградите за срок до седем години. Те също така са освободени от плащане на осигурителни вноски за сметка на работодателя и могат едновременно с това да се възползват от данъчния кредит за научни изследвания и от освобождаванията от данък върху печалбата. Освен това тези предприятия имат привилегиата да получават възстановяване на всички задължения по данъчния кредит за научни изследвания, натрупани през периода на допустимост, което осигурява съществена финансова подкрепа за нововъзникващи компании с корени в академична среда.

Връзка: <https://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/fr/la-jeune-entreprise-universitaire-jeu-46467>

## 9.3. Регион Grand Est - програма Be EST Entrepreneurship#FINANCING

Регионът **Grand Est** стартира програмата „Be EST Entrepreneurship#FINANCING“ с основната цел да улесни достъпа до банково финансиране за всички потенциални предприемачи, включително търсещи

работа и заети лица, които живеят в региона и разполагат с проект за създаване или придобиване на предприятие с финансов план над €20,000. Програмата предлага две основни услуги: финансова експертиза и финансиране, както и наблюдение след финансирането. Услугата по финансова експертиза, с максимална продължителност от два месеца, е предназначена да оцени и одобри финансовите елементи на проекта и да предложи подходящо обучение. Услугата по финансиране и наблюдение след финансирането обхваща четири месеца за организиране на финансирането и продължава три години за проследяване на дейностите след финансирането, като целта е да се идентифицират и използват наличните финансови инструменти, като заеми на доверие и гаранции, и да се подпомогне изготвянето на заявленията за финансиране. Тази цялостна подкрепа се предоставя безплатно на бенефициентите чрез асоциативна мрежа от 207 местни организации, което гарантира персонализирано съдействие през целия предприемачески процес. Връзка: <https://www.grandest.fr/wp-content/uploads/2017/05/beest-entreprendre-plaquette.pdf>

#### 9.4. Регион Île-de-France - програма Entrepreneur#LEADER

В региона **Île-de-France** програмата „**Entrepreneur#LEADER**“ е структурирана така, че да предоставя насоки относно решенията за финансиране, насочени специално към улесняване на процеса на започване или поемане на бизнес, с особен акцент върху лицата под 26-годишна възраст. Програмата се съсредоточава върху информирането на участниците за наличните възможности за финансиране и оценяването на допустимостта на техните проекти чрез колективни и индивидуални срещи. Тя предоставя също така задълбочен анализ на бизнес плана, обхващащ финансовите, кадровите, маркетинговите, счетоводните и правните аспекти. Участниците имат възможност да получат достъп до различни форми на финансиране, включително микрокредити, банкови гаранции или безлихвени заеми, като при необходимост е налична и допълнителна банкова подкрепа. Тази програма представлява ключова инициатива за младите предприемачи в региона Île-de-France, предлагаща изключително важна и безплатна подкрепа при финансовото структуриране на техните проекти.

Връзка: <https://www.iledefrance.fr/toutes-les-actualites/entrepreneur-leader-3-etapes-pour-faciliter-la-creationreprise-dentreprise>

## 10. ДОБРИ ПРАКТИКИ - ГЪРЦИЯ

### 10.1. Инкубаторът за стартапи в Атина

**Инкубаторът за стартапи в Атина** е създаден по инициатива на Атинската търговско-промишлена камара (ACCI) за икономическото и социалното възстановяване на столичната община Атина. Целта на Athens Start-up Business Incubator е да подкрепя млади предприемачи, които желаят да създадат свой собствен стартап бизнес. По-конкретно, той укрепва предприемачеството независимо от евентуалното наличие на технологии или други технологични иновации. Забележително е, че е проектиран да приема за срок от осемнадесет месеца над петдесет предприемачески начинания. Сред предлаганите услуги са настаняване и осигуряване на помещения за стартапи, специализирани образователни и обучителни услуги, както и експертни бизнес консултантски услуги. Той също така подпомага изграждането на мрежи между бизнес звената и оценяването на напредъка на инвестиционните екипи.

### 10.2. Възелът за връзка между научните изследвания и предприемачеството EPI.no0 / EPISY-EMP

**EPISY-EMP** представлява значима инициатива на Националния технически университет „Метсовио“ и на Научноизследователския университетски институт по комуникационни и компютърни системи в сътрудничество с Община Атина, целяща да подпомогне тези, които желаят да преминат от академичната общност към предприемаческия сектор. Той функционира като бизнес акселератор за студенти и изследователи, както и за бизнес екипи. Конкретният случай създава условия за свързване на научните изследвания с предприемачеството чрез персонализирани насоки и менторство. Освен това има за цел да привлича оригинални и иновативни идеи, за да ги превърне в надеждни продукти и услуги. Тази инициатива предлага ползи за млади изследователи, докторанти и постдокторанти, както и за екипи от изследователи, които са генерирали идеи и желаят да ги превърнат в жизнеспособен бизнес. В този смисъл тя подкрепя стартапи и изследователи, които искат да работят в динамични сектори на гръцката икономика, като същевременно е от полза за предприятия, които желаят да трансформират бизнес модела си чрез надеждни научни резултати. Основана през 2014 г., EPI.no0 EPISY-EMP има богат опит в насърчаването на стартап

предприемачеството чрез подкрепа на изследователи и студенти за ефективното реализиране на техните иновативни идеи. Сред другите дейности на EPI.noо, отчетени като добри практики, беше изпълнението на програмата Invent ICT (inventict.gr), която представляваше инкубационна програма за иновативни начинания, както и услуги за изграждане на мрежи и съдействие при търсенето на финансиране. Последната стартира в крайна сметка през 2017 г. и беше осъществена в сътрудничество с нестопанската организация „Industry Disruptors-Game Changers (ID-GC)“ с финансирането и подкрепата на Асоциацията на компаниите за мобилна телефония (MCC).

### 10.3.EkinisiLab - младежко предприемачество

**EkinisiLab** е създадена по инициатива на Федерацията на индустриите на Гърция и Община Атина с цел изграждане на организирана среда за инкубиране на иновативни бизнес планове от млади хора, които са готови да създадат свой собствен стартъп бизнес. Акцентът е поставен върху иновациите, отвореността към външните пазари и технологичните знания. Затова в специално проектираните си пространства EkinisiLab предлага на стартъпите настаняване в организирана среда за подкрепа, коучинг и консултации за формулиране на стратегия, бизнес планиране и промотиране на продуктите на пазара. Освен това предоставя и обучение за ефективна организация и работа, менторство и изграждане на мрежи от висши бизнес ръководители, членове на Федерацията на индустриите на Гърция, както и от поддръжници на бизнеса. Забележително е, че EkinisiLab стартира през 2014 г. с участието на 21 динамични бизнес екипа, които започнаха да превръщат идеите си в практика, и оттогава е отбелязала значителни постижения. Тя има капацитета да приема в структурите си повече от 60 иновативни, ориентирани към външните пазари и високотехнологични бизнес проекта.

### 10.4.Metavallon

**Metavallon** започна като новаторско социално предприятие, което овластява и ускорява стартъпи чрез партньорства и съвместни инвестиции между независими инвестиционни групи от САЩ, Азия и Европа. Чрез своята триделна програма (а именно The Lab, The Accelerator, The Hub) Metaavallon непрекъснато мотивира талантиливи хора, които обучава и насочва към предприемачески действия. По същество това социално предприятие свързва

младите хора с бизнес средата и с инвеститорите. В този смисъл то предоставя на потенциалните предприемачи необходимите ресурси, за да създадат свои собствени стартъпи с високо въздействие. Участващите екипи се подбират чрез конкурентен процес. Струва си да се отбележи, че Metavallon VC е развитието на Metavallon.org, който сега се финансира от Европейския инвестиционен фонд, Националната банка на Гърция и частни инвеститори.

#### 10.5.i4G - Incubation 4 Growth

Той се счита за първия бизнес инкубатор в Гърция. Основан е през 2003 г. в Солун и е един от малкото инкубатори, които осигуряват финансиране на подбрани компании чрез инвестиционен фонд, с който инкубаторът разполага. Той беше значима инициатива, създадена като част от пионерска програма на Генералния секретариат за научни изследвания и технологии. Бизнес инкубаторът **i4G** е проектиран да съчетава три стълба на дейност. Стълбът „инфраструктура“, стълбът „услуги“ и стълбът „инвестиционно звено“. Бизнес инкубаторът i4G осигурява подходящи пространства за съвместна работа за всеки предприемач и всеки бизнес. Той предоставя офис площи и висококачествена бизнес инфраструктура. Разполага с оборудвани заседателни зали, конферентни зали, зони за почивка, както и с кафе и кетъринг съоръжения. Предоставя пълни услуги по хостинг на данъчна регистрация. Бизнес инкубаторът i4G провежда работилници за професионално развитие. Той предлага цялостни образователни програми по предприемачество, които подпомагат бъдещите бизнесмени с необходимите знания, за да развият допълнително идеята си и да я предложат успешно на пазара. Същевременно се осигурява достъп до финансиране както от i4G PRO, така и от други източници на финансиране. Бизнес инкубаторът i4G дава възможност за инвестиции в стартиращи компании. Той има способността да свързва предприятията, с които работи, с ментори, клиенти и инвеститори. Същевременно ги насърчава да си взаимодействат с академичната и научната общност. Бизнес инкубаторът i4G е насочен основно към инвестиране в компании в ранен етап, както и към откриване на талантиливи млади хора, които искат да създадат свой собствен стартъп бизнес. През двадесетте години на своята дейност i4G е подкрепил много стартъпи в разработването на иновативни продукти и услуги. През 2017 г. структурата създаде и първото си пространство за съвместна работа, наречено

17G PRO. То успешно подпомага нови и зараждащи се стартапи. Същевременно си сътрудничи с международни компании и организации.

#### 10.6.Athens Centre for Entrepreneurship and Innovation (ACEin)

Той е инкубационният център на Athens University of Economics and Business (AUEB), който предлага подкрепа на изследователи и на потенциални млади предприемачи за разработване на иновативни бизнес идеи и извеждането им на пазара.

#### 10.7.Athens Startup Business Incubator (Th.E.A.)

Той е една от най-важните инициативи на Атинската търговско-промишлена камара (ACCI) за насърчаване на предприемачеството. Той подкрепя иновативни нови бизнес идеи със силен потенциал за излизане на външни пазари, като предлага консултантски и обучителни услуги, изграждане на мрежи и инвестиционни възможности.

#### 10.8.Patras Science Park

Той е създаден по модела на „инкубатор“ за нови технологично базирани фирми (NTBFs). Основната цел е да осигурява висококачествена инфраструктура, както и да съдейства за формирането на подходящи финансови и социални условия. Те ще подкрепят и насърчават създаването, функционирането и развитието на иновативни фирми чрез процеси на spin-off / spin-out и сътрудничеството между университета, научноизследователските центрове и индустрията.

#### 10.9.Science and Technology Park of Crete (STEP-C)

Той е създаден през 1993 г. по инициатива на Foundation for Research and Technology-Hellas (FORTH), една от най-големите научноизследователски организации в страната. STEP-C предлага инкубационни помещения и услуги на стартап компании с нови и нововъзникващи технологии.

#### 10.10.Thessaloniki Technology Park Management & Development Corporation S.A (TTP)

Той е създаден през 1994 г. в отговор на нарастващата нужда от ефективна и динамична организация, която да насърча иновациите, конкурентоспособността и предприемачеството на гръцките предприятия.

Основната заинтересована страна на ТТР е Centre for Research and Technology Hellas (CERTH), една от най-големите гръцки научноизследователски организации.

## 11. ДОБРИ ПРАКТИКИ – ПОЛША

### 11.1. Śląskie Centrum Przedsiębiorczości (SCP)

Организацията **Śląskie Centrum Przedsiębiorczości (SCP)** е регионална самоуправляваща се структура в Полша, която функционира като междинно звено за усвояването на европейските фондове в Силезкия регион. Създадена през 2007 г., тя обхваща в широк обхват сектори като научни изследвания, цифрови иновации, оползотворяване на деградирани територии, бизнес трансформация и интернационализация на МСП. Ключовите заинтересовани страни включват предприемачи, институции от бизнес средата и местната власт. Секторът обхваща научни изследвания, развойна дейност, иновации и цифрови трансформации, като адресира предизвикателствата при формулирането на проектни идеи, процесите на кандидатстване и устойчивостта. Постиганията включват развитие на инфраструктурата, внедряване на цифрови иновации и трансформация на регионалната икономика. Поуките подчертават значението на прецизното формулиране на проектните идеи, оптимизираните процеси и трайната подкрепа.

### 11.2. Górnośląski Akcelerator Przedsiębiorczości Rynkowej (GAPR)

Организацията **Górnośląski Akcelerator Przedsiębiorczości Rynkowej (GAPR)** е институция от бизнес средата, основана през 1999 г. в Полша, която насърчава диалога между силезките предприемачи и държавните органи. Тя обслужва предприемачи, учени, изследователи и предприятия в различни сектори, като поставя акцент върху иновативните решения и подкрепата за високотехнологични услуги. GAPR осигурява финансиране чрез фондовете на ЕС и Fundusz Pożyczkowy, като предоставя услуги като обучения, бизнес консултации и надзор на инвеститори. Предизвикателствата включват сложната координация на проекти и осигуряването на ефективно усвояване на средствата. Въздействието обхваща повишена регионална конкурентоспособност, проиновативни нагласи и процъфтяващ сектор на медицинските технологии.

Поуките извеждат на преден план разнообразното портфолио от услуги и стратегическите партньорства в областта на научните изследвания.

### 11.3. Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach (RIG)

Организацията **Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach (RIG)** е създадена през 1990 г. в Полша и функционира като самоуправляваща се стопанска организация. Тя обединява предприятия, регионални органи на управление и членове на Камарата. RIG се фокусира върху икономическото представителство, етичните бизнес практики и разнообразните услуги за своите членове. Ключовите предизвикателства включват балансирането на разнородни интереси и ефективната комуникация с публичните органи. Положителните въздействия включват повишена конкурентоспособност на регионалния бизнес, етични практики и насърчаване на международното сътрудничество. Поуките подчертават значението на поддържането на етични стандарти, ориентирането в правните промени и изграждането на устойчива мрежа.

### 11.4. Fundusz Górnośląski SA (Upper Silesian Fund)

Фондът **Fundusz Górnośląski SA (Upper Silesian Fund)**, основан през 1995 г. в Полша, първоначално е насочен към регионалното икономическо развитие, а по-късно пренасочва фокуса си към подкрепа на микро-, малките и средните предприятия (МСП). Основните заинтересовани страни включват представители на държавната власт и на обществеността, синдикати и различни икономически институции. Той предлага финансови инструменти, участва в инвестиции с рисков капитал и си сътрудничи с местните власти. Предизвикателствата включват адаптирането към икономическите промени и преодоляването на съпротива. Резултатите включват диверсифицирани финансови инструменти, регионално икономическо развитие и растеж на предприятията. Поуките подчертават адаптивността, сътрудничеството между заинтересованите страни и диверсифицираните инструменти.

### 11.5. Polska Fundacja Przedsiębiorczości (Polish Entrepreneurship Foundation)

Фондацията **Polska Fundacja Przedsiębiorczości (Polish Entrepreneurship Foundation)**, създадена през 1997 г., се фокусира върху подкрепата на микро-, малките и средните предприятия (МСП) в Полша. Тя предоставя нисколихвени заеми и безплатни онлайн обучения, като си сътрудничи с Bank Gospodarstwa Krajowego. Основните заинтересовани страни са предприемачите, фондацията, банката и регионалните фондове. Услугите включват заеми, онлайн обучения и консултантски услуги. Предизвикателствата обхващат регионалното покритие и

адаптирането към икономическите промени. Резултатите включват значителна финансова подкрепа, насърчаване на предприемачеството и сътрудничество с Bank Gospodarstwa Krajowego. Поуките подчертават сътрудничеството, непрекъснатата адаптация и диверсифицираните финансови инструменти.

#### [11.6. Miejski Inkubator Przedsiębiorczości Rawa.Ink](#)

**Miejski Inkubator Przedsiębiorczości Rawa.Ink**, създаден през 2019 г. в Полша, функционира като модерно коуъркинг пространство в Катовице. Основни бенефициенти са стартъпите и микро-, малките и средните предприятия, които получават подкрепа за изграждане на мрежи от контакти, разширяване на знанията и интернационализация. Той обхваща различни сектори и предлага гъвкави възможности за наемане на пространство, правни и маркетингови консултации, както и събития за изграждане на общност. Предизвикателствата включват разнообразието от наематели и непрекъснатото привличане на нови. Постиженията включват активна заетост на местата и изграждане на общност, като поуките подчертават значението на екосистемата на сътрудничество и на непрекъснатата адаптация. Бъдещите тенденции включват превръщането му в централен център за иновации и глобално сътрудничество.

#### [11.7. Fundacja Regionalnej Agencji Promocji Zatrudnienia \(Foundation of the Regional Employment Promotion Agency\)](#)

Фондацията **Fundacja Regionalnej Agencji Promocji Zatrudnienia (Foundation of the Regional Employment Promotion Agency)**, създадена през 2002 г. в Полша, активно допринася за социално-икономическото развитие на региона. Тя е насочена към безработни лица, местни общности, МСП, публична администрация и неправителствени организации. Дейностите включват инициативи за заетост и обучение, развитие на общностите и подкрепа за МСП. Източниците на финансиране включват проекти на ЕС и дарения. Предизвикателствата са свързани с разнородните целеви групи и с непрекъснатото усвояване на средства от ЕС. Резултатите включват активна дейност от 2002 г. насам, сертификати и благотворителни дарения. Поуките подчертават адаптивността и подходите, ориентирани към общността.

#### [11.8. Lewiatan Business Angels \(LBA\)](#)

**Lewiatan Business Angels (LBA)**, основана през 2005 г. в Полша, се фокусира върху свързването на инвеститори с проекти с висок потенциал. Заинтересованите страни са бизнес ангели, които инвестират в технологии и иновации. LBA подкрепя проекти в областта на новите технологии,

традиционните сектори и сектори, които показват растеж и външна ориентация. Финансирането варира от стотици хиляди до милиони злоти. Услугите включват индивидуални консултации и питч сесии. Предизвикателствата са свързани с трудностите при намирането на бизнес ангели. Примери за това са инвестициите в Medicalgorithmics, Apeiron Synthesis и Polidea. Поуките подчертават значението на менторството и на непрекъснатото разширяване, с оглед на бъдещите тенденции.

#### 11.9. 'Technopark Gliwice' Science and Technology Park

Научно-технологичният парк „**Technopark Gliwice**“, основан през 2004 г. в Полша, подкрепя академичното предприемачество и иновативните технологични компании. Заинтересованите страни включват научни институции, университети и малки предприятия. Услугите включват отдаване на помещения под наем, одити на иновациите, менторство и консултантски пакети. Предизвикателствата включват адаптирането към тенденциите в отрасъла и балансирането между академичните и бизнес интересите. Постиженията включват предоставяне на площи под наем, обслужване на иновативни компании и принос към регионалното предприемачество. Поуките подчертават насърчаването на академичното предприемачество и на сътрудничеството, а бъдещите тенденции включват продължаваща подкрепа и технологичен напредък.

#### 11.10. BiznesHub PGE Narodowy

**BiznesHub PGE Narodowy** във Варшава предлага гъвкави офис пространства в рамките на стадион PGE Narodowy. Той обслужва предприятия от всякакъв размер, като предоставя самостоятелни офиси, зали за срещи и достъп до мрежа от предприемачи. Фокусът е върху общата стопанска дейност, с абонаментен модел за опростен достъп. Обектът дава приоритет на разнообразието от наематели и на висококачественото оборудване и отчита значението на добре оборудваните работни пространства за развитието на бизнеса в глобален мащаб. Основните поуки включват изграждането на екосистема на сътрудничество и адаптирането към тенденцията за гъвкави офис решения.

#### 11.11. Silesian Startup Foundation

Фондацията **Silesian Startup Foundation**, създадена през 2023 г. в Полша, има за цел да укрепи стартъп екосистемата в Силезия. Тя свързва стартъпи с утвърдени компании, инвеститори, местни власти, учени и студенти. Бенефициенти са предприемачите, стартъпите и лицата с иновативни бизнес идеи. Услугите

обхващат различни сектори, като адресират възможностите за финансиране и подкрепят предприемачеството, иновациите и развитието на МСП. Предизвикателствата включват координирането на дейностите и осигуряването на ефективно разпространение на информация. Постиженията включват диагностичен доклад и образователни проекти, които насърчават предприемачеството, подкрепата за МСП и иновациите. Поуките подчертават сътрудничеството, съобразената със спецификата подкрепа за стартъпите и образователните инициативи.

#### 11.12. Google for Startups Warsaw

**Google for Startups Warsaw** управлява Campus Warsaw, като подкрепя растежа на стартъпите чрез общност, менторство и програми като Startup School и Accelerator: Europe. Заинтересованите страни включват основатели на стартъпи, ментори, стартъпи, основани от жени, инвеститори и експерти от бранша. Бенефициенти са основателите на стартъпи, с акцент върху многообразието. Услугите включват практическо обучение и менторство с цел преодоляване на предизвикателствата и мащабиране. Предизвикателствата включват осигуряването на приобщаване и многообразие. Постиженията включват образователни сесии, менторство и значително привлечено финансиране в региона на Централна и Източна Европа. Изводите подчертават значението на менторството и ролята на физическите пространства за насърчаване на сътрудничеството.

### 12. ДОБРИ ПРАКТИКИ - ИСПАНИЯ

#### 12.1. Акселераторска програма Wolaria

Акселераторската програма **Wolaria**, управлявана от Института за конкурентоспособност на бизнеса (ICE) на региона Кастилия и Леон от 2012 г., предлага подкрепа на десет предприемачи и компании от различни сектори, като дава приоритет на някои от тях, като автомобилостроене, аерокосмическа промишленост, здраве и благосъстояние, туризъм, биоикономика и други, които се развиват в посочения по-горе регион. Чрез цялостна акселераторска програма целта е тези иновативни идеи да се превърнат в конкурентоспособни компании, да се улесни адаптирането на утвърдените компании и да се привлекат таланти в региона. Процесът на обучение включва различни сесии за групова работа и персонализирани сесии с ментори експерти, като се цели да се разгледат бизнес моделът, технологиите, финансовите въпроси, моделите на управление и

маркетинговите стратегии, като се предлагат също така пространства и инфраструктура и се насърчава създаването на възможни партньорства между специалисти от един и същи сектор.

#### 12.2. WAYRA

На национално ниво се открояват и други акселераторски програми, насърчавани от големи компании. Такъв е случаят с **WAYRA**, корпоративният акселератор, стартиран от Telefónica през 2011 г., който вече е достигнал до десет държави чрез своите седем хъба в Испания, Обединеното кралство, Германия и Латинска Америка, което го прави най-глобалния хъб за отворени иновации в света. Тази инициатива е ангажирана с онези зрели и технологични стартапи, които могат да предложат решения на технологичните предизвикателства на корпорацията, като им помага и в интернационализацията им. Освен финансиране инициативата дава възможност за достъп до широка мрежа от клиенти, инвеститори и други технологични партньори.

#### 12.3. Lanzadera

В същата посока е и **Lanzadera**, акселератор и инкубатор, инициатива, стартирана през 2013 г. от президента на веригата супермаркети Mercadona, известния бизнесмен Juan Roig. Това е шестмесечна програма за обучение във Валенсия, насочена към иновативни компании, в която предприемачът присъства на лекции, менторство, обучения и събития за изграждане на мрежа от контакти, наред с други дейности. Програма, в която под ръководството на директор на проекта те определят модела на управление, като им се предлагат персонализирани насоки, обучение, видимост, както и възможност за сътрудничество с други големи корпорации. Осигурява се и възможност за работно пространство в Marina de Empresas (Валенсия), която се превърна в център за предприемачество и таланти на средиземноморското крайбрежие.

#### 12.4. SeedRocket

**SeedRocket** е друг акселератор, стартиран през 2015 г. и създаден в Мадрид и Барселона от група успешни предприемачи в областта на ИКТ, бизнес ангели и инвеститори, с цел подкрепа на проекти в ранните им етапи на развитие. Насочена към предприемачи или компании, работещи в областта на интернет и мобилните технологии, програмата, която продължава между три и шест месеца, предлага безплатно (и без да взема какъвто и да е процент дялово участие) не само обучение, но и достъп до кръгове на финансиране и мрежа от

контакти. По-конкретно, SeedRocket е установил централата си в Мадрид в Google for Startups Campus — място, където се събират различни акселератори и където Google предоставя на предприемачите и стартъпите (нововъзникващи компании и компании резиденти), базирани на технологии, достъп до обучение, персонализирано менторство и други събития, които целят да предложат на тези компании възможността да изградят важни мрежи от контакти. Физическо пространство, което действа като връзка между хората и е ключово за развитието на собствените им проекти.

#### 12.5. Tetuan Valley

Разположен в сградата на Google Campus е и **Tetuan Valley**, друг от акселераторите, които подкрепят предприемачеството в нашата страна от 2009 г. чрез програмите Startup School и Women4Cyber. Startup School е шестседмична програма, в която предприемачите правят първите си стъпки към създаването на своя стартъп чрез обучение, менторство и упражнения за питч. В края на този период те представят проекта си пред инвеститори и други участници в екосистемата по време на Demo Day. Те стартираха и Women4Cyber — предложение за обучение, насочено към жени с проекти в ранен етап, специализирани в областта на киберсигурността.

#### 12.6. Програма España-Emprende

Програмата **España-Emprende** се насърчава от Търговската камара на национално ниво, като целта е да се подпомогне стартирането на нови компании, но също и да се подкрепят онези, които искат да се модернизират или да растат, както и внедряването на нови технологии. Това е програма, която предлага подкрепа чрез своята регионална мрежа от офиси, като улеснява достъпа от всяка точка на страната, а също и онлайн, предоставяйки съвети, насоки и обучително съдържание.

#### 12.7. Платформа Acelera Pyme

**Платформата Acelera Pyme** е наименованието на инициатива, насърчавана от Министерството на цифровата трансформация и държавната администрация след пандемията от COVID-19, която има за цел да улесни цифровизацията на самонаетите лица и малките предприятия чрез безвъзмездна помощ в размер до €12,000 в зависимост от степента на цифровизация на компанията. Чрез национална мрежа от офиси се предлагат специализирани консултации в помощ на МСП при изпълнението на тази задача, както и друга практическа

информация. Освен това платформата предлага обучения и аудио-визуално съдържание от експерти по цифровизация, което може да бъде полезно за компаниите.

#### 12.8. ENISA

**ENISA** е публично дружество към Министерството на промишлеността и туризма. То работи от 1982 г. с цел да финансира чрез партиципативни заеми развитието на малки и средни предприятия с иновативни проекти. Това е допълнителен източник на финансиране, който отпуска заеми от €25,000 до €1,500,000, не изисква обезпечения за отпускането им и предлага по-дълги гратисни периоди и срокове за погасяване.

#### 12.9. Центърът за технологично развитие и иновации (CDTI)

**Центърът за технологично развитие и иновации (CDTI)** е публично стопанско образувание за насърчаване на иновациите и технологичното развитие в предприятията. Чрез своята програма NEOTEC той се стреми, чрез безвъзмездна помощ в размер до €250,000, да подкрепя нови малки иновативни компании, чиито продукти или услуги се основават на собствена технология, която е резултат от научноизследователска дейност.

#### 12.10. South Summit

По отношение на събитията и изложенията, посветени на предприемачеството, бихме могли да открием много, тъй като на национално и регионално ниво в много испански градове се организират различни инициативи. На национално ниво се откроява ежегодното изложение **SOUTH SUMMIT**, което от 2012 г. се превърна във водещото събитие за предприемачество в нашата страна. Три дни, в които важни участници в екосистемата се събират в Мадрид: компании, стартъпи, инвеститори и институции от цял свят, които присъстват на лекции на известни лектори, обучения и други събития, улесняващи видимостта и изграждането на мрежа от контакти. Освен това изложението организира конкурс за стартъпи, чиито финалисти получават обучение и менторство и представят проекта си публично пред инвеститори по време на изложението. Тази инициатива вече се разшири в Португалия и Бразилия и се стреми да се утвърди също в Азия и САЩ.

#### 12.11. Startup OLÉ

Заслужава да се спомене също така в провинция Кастилия и Леон, но и на национално ниво, събитието **STARTUP OLÉ** — изложение, което от 2014 г. събира голяма група експерти и предприемачи, участващи в кръгли маси,

конкурси за питч, конференции и срещи с инвеститори по време на изложението. Три дни, в които голяма група предприемачи и компании се срещат в град Саламанка с цел създаване на синергии и проучване на нови бизнес възможности.

### 13. РЕЗУЛТАТИ - БЪЛГАРИЯ

След провеждането на извадка от **19 интервюта** със студенти, млади предприемачи и преподаватели от Университета за национално и световно стопанство в областта на финансите, с цел по-добро разбиране на съществуващите знания за достъпа до алтернативно финансиране, техните възприятия, лични мнения, предизвикателства и нужди.

#### 13.1 Основни пречки при липсата на финансиране за млади предприемачи

Основните пречки, срещани в България, могат да бъдат обобщени, както следва: Основното предизвикателство пред младите предприемачи в България е липсата на достъп до финансиране поради различни фактори, като ограничената наличност на източници на финансиране, строгите изисквания за кредитиране, налагани от финансовите институции, недостатъчната държавна подкрепа или стимули за стартъпите и общата липса на активност на рисковия капитал и на инвестициите от бизнес ангели в страната. Освен това бюрократичните пречки и сложните регулаторни рамки могат допълнително да затруднят достъпа до финансиране за амбициозните предприемачи. Тази липса на финансова подкрепа може значително да възпрепятства растежа и развитието на младите предприятия, като им затруднява осигуряването на необходимия капитал за стартиране или разширяване на техните начинания.

Ограничени активи: Младите предприемачи може да не разполагат със значителни активи или имущество, които да бъдат заложени като обезпечение за получаване на заеми или други форми на финансиране. Това е особено характерно за хората, които тепърва започват своя предприемачески път и все още не са натрупали значителни лични или бизнес активи.

Възприемане на риска: Финансовите институции обикновено изискват обезпечение, за да намалят риска, свързан с отпускането на заеми. В България, където може да съществува възприятие за по-висок риск, свързан със стартъпите или малките предприятия, банките и другите кредитори може да са по-неохотни да отпускат кредит без достатъчно обезпечение.

Регулаторни ограничения: Някои финансови разпоредби в България може да налагат строги изисквания за обезпечение при определени видове заеми или финансови договорености, което затруднява младите предприемачи да получат достъп до финансиране, без да отговарят на тези критерии.

Липса на алтернативни възможности за финансиране: При липса на обезпечение младите предприемачи може да срещнат затруднения да осигурят финансиране от традиционни източници като банките. Въпреки че съществуват алтернативни възможности за финансиране като рисков капитал или бизнес ангели, те също може да изискват някаква форма на обезпечение или да са по-трудно достъпни за начинания в ранен етап.

### 13.2 Повишаване на осведомеността за алтернативните инструменти за финансиране

Всички отговори подчертават ролята на цифровото банкиране и на финансовите технологии за намаляване на бариерите пред достъпа на МСП до финансиране, но респондентите оценяват своята осведоменост между едно и три по скала от пет, което показва необходимост от по-широко разпространение на знания за наличните инструменти за финансиране.

Ако искаме да задълбочим разбирането за значението на финансовите технологии и на цифровите взаимоотношения за намаляване на бариерите пред младите предприемачи да започнат собствен бизнес:

Опростяване на техническия жаргон: Обяснявайте сложните финансови термини и понятия на по-достъпен език, за да могат собствениците на МСП, които може да нямат подготовка във финансите или технологиите, да разберат предимствата на цифровото банкиране и на финансовите технологии.

Осигуряване на образователни ресурси: Предлагайте образователни ресурси, като работни срещи, уебинари и информационни материали, които да помогнат на собствениците на МСП да разберат по-добре как да използват цифровото банкиране и финансовите технологии в своя полза и да се ориентират в развиващата се среда на финтех.

Сътрудничество с експерти от бранша: Партнирайте си с експерти по финтех, финансови институции и браншови асоциации, за да организирате информационни събития, да предоставяте насоки за внедряване на решения за цифрово банкиране и да предлагате поглед върху нововъзникващите тенденции и иновации във финтех сектора.

### 13.3 Мерки на политиката от страна на регулаторните органи и правителството в подкрепа на финансовите инструменти за МСП

Въз основа на отговорите от интервютата:

Регулаторната несигурност в България може да създава значителни предизвикателства за бизнеса, особено за младите предприемачи, които се опитват да се ориентират в правната рамка и регулаторните изисквания. Затова осигуряването на ясни и прозрачни разпоредби, както и на регулаторна гъвкавост, е от решаващо значение. Постоянната оценка и периодичният преглед на регулаторната рамка са от съществено значение за преодоляване на всякакви пропуски или несъответствия, които могат да възпрепятстват предлагането на финансови продукти на младите предприемачи.

Публичната политика играе жизненоважна роля за увеличаване на наличността на финансови продукти, съобразени с нуждите на младите предприемачи. Това включва насърчаване на устойчиви финансови инструменти и изграждане на по-добро разбиране на законодателството в областта на отвореното банкиране, което може да подобри достъпа до различни източници на финансиране.

### 13.4 Ролята на висшите училища за повишаване на финансовите умения на мениджърите на МСП

Висшите училища действат като катализатори за повишаване на финансовите умения на мениджърите на МСП, като им осигуряват знанията, способностите и ресурсите, необходими за ефективно управление на финансовите въпроси и за постигане на устойчив растеж в техните организации.

Учебни модули, свързани с предприемачеството: управление на човешките ресурси, управление на риска, финансово управление, планиране; предложения, свързани с практическото обучение: хакатони, работилници, състезания, онлайн симулации

Всички респонденти подчертават критичното значение на практическите знания за младите предприемачи. Отчитайки динамичния характер на предприемачеството, те изтъкват стойността на практическия опит и на прилагането на концепциите в реални условия. Практическите знания осигуряват на младите предприемачи уменията и прозренията, необходими за справяне с предизвикателствата, за използване на възможностите и за постигане на успех в техните начинания.

## 14. РЕЗУЛТАТИ – КИПЪР

### 14.1 Регистриране на основните пречки, свързани с липсата на достъп до финансиране на МСП

- Студентите изтъкнаха, че възрастта играе важна роля за достъпа до финансиране. Механизмите за финансиране са склонни да фаворизират по-възрастните предприемачи за сметка на младите. Академичните представители посочиха институционални проблеми, докато предприемачите заявиха, че банките не улесняват процеса на финансиране поради огромната банкова бюрокрация, както и поради определени изисквания. Всички групи подчертаха значението на добре изготвения бизнес план за осигуряване на финансиране. Накрая те изразиха необходимостта от политическа воля за подкрепа и укрепване на инициативите в областта на предприемачеството.
- Студентите изтъкнаха конкурентния пазар като значителна пречка. Те споменаха също несигурността по отношение на стабилността на печалбата и риска, който една компания поема, за да се разраства. Академичните представители посочиха, че е налице преходна фаза по отношение на знанията на младите хора, завършващи висшите училища, промените в рентабилността и институционалните фактори. Отговорът на конкуренцията чрез иновативни идеи, осигуряването на стабилност на печалбата, управлението на бизнес рисковете, преодоляването на празнотите в знанията и отчитането на по-широките икономически и институционални фактори са ключови за преодоляване на пречките пред финансирането на съществуващите МСП. Предприемачите твърдят, че липсва информация относно потенциалните програми за финансиране – европейски или национални.
- Всички групи признаха потенциалните ползи от инструментите с изкуствен интелект, като студентите изтъкнаха подобрената обективност при подбора. Предприемачите съобщиха, че ще бъде осигурен достъп до релевантни анализи и че този факт ще подпомогне предприемаческия процес. Академичните представители подчертаха значението на достъпността на базовата информация и необходимостта от подходящо обучение на предприемачите за използването на инструменти с изкуствен интелект.
- Групите предложиха различни подходи за минимизиране на информационната асиметрия, включително бизнес партньорства, държавен контрол, управлявани от държавата въпросници и централизирани бази данни. Налице е

общо разбиране за необходимостта от по-лесен достъп до информация за предприемачите, с акцент върху сътрудничеството и преодоляването на финансовата неграмотност като потенциални решения.

- Всички групи признаха предизвикателствата при достъпа до традиционно банково финансиране. Академичните представители изтъкнаха икономическата неграмотност и необходимостта от образование. Студентите подчертаха необходимостта от намаляване на банковата намеса. Предприемачите изтъкнаха решаващата роля на ЕЦБ и на кипърското правителство, като предложиха и двете да се намесят допълнително по отношение на лихвените проценти и кредитирането на МСП или да предприемат действия за връщане на пазара на определен процент от различни облигации, така че паричният поток да бъде по-голям.

#### 14.2 Повишаване на осведомеността за алтернативните инструменти за финансиране

- Всички групи изразяват различна степен на ограничена осведоменост относно възможностите за финансиране на стартър МСП. Предприемачите и студентите като цяло оценяват своята осведоменост между едно и три по скала от пет, което показва необходимост от по-широко разпространение на знания за наличните възможности за финансиране.
- Студентите демонстрираха различни нива на осведоменост, като някои имаха познания по конкретни аспекти като краудфъндинг и криптовалути. Предприемачите заявиха, че посочените технологии допринасят за намаляване на определени разходи и на времето. Те обаче не са запознати в дълбочина.
- Академичните представители и предприемачите посочиха, че липсват основни знания за нетрадиционните финансови инструменти, тъй като те не се насърчават от системата. Последните споменаха също, че кипърското предприемачество разчита предимно на европейските програми за финансиране, както и ефектите от последователните кризи през последните години.

#### 14.3. Политически интервенции от страна на регулаторните органи и правителството в подкрепа на финансовите инструменти за МСП

- Сред студентите се наблюдават различни нива на осведоменост, докато академичните представители показаха по-широко разбиране за възможностите за финансиране. Академичните представители подчертаха също значението на проучването на различни възможности за финансиране, включително международни конференции и частни инициативи като IDEA. Обратно, предприемачите не бяха оптимистично настроени, като посочиха, че са необходими информация и прозрачност, както и намаляване на бюрокрацията. В тази светлина трябва да се обърне внимание на данъчните ставки, така че те да бъдат съответно благоприятни за предприемачеството.
- Академичните представители разгледаха конкретни предизвикателства и фактори, влияещи върху трансграничното финансиране на МСП, включително правни и бюрократични аспекти, глобалната икономическа среда и ролята на европейски програми като Interreg. Предприемачите заявиха, че е необходимо да се преодолеят последователните кризи, които Кипър преживява през последните няколко години, като акцентът се постави върху МСП, а не върху големите финансови лобита.
- Студентите показаха ограничени познания за зелените облигации и ESG. Предприемачите посочиха частта, свързана със зелените облигации, и програмите за финансиране на изграждането на системи за възобновяема енергия в предприятията. Академичните представители дадоха примери за зелено финансиране, като европейската програма Istars. Те споменаха също по-широкия въпрос за зеленото данъчно облагане, което предоставя облекчения на компаниите, включващи цели за зелена устойчивост. Предприемачите и академичните представители заявиха, че ако компаниите прилагат успешно критериите ESG, те ще спестят средства в своята дейност и ще популяризират това като добър маркетингов инструмент. Освен това последните не смятат, че то би било пречка пред младото предприемачество.

#### 14.4. Ролята на висшите училища за повишаване на финансовите умения на мениджърите на МСП

- Студентите разпознават някои мерки за финансово образование, но е необходима по-подробна информация. Предприемачите твърдят, че това внедряване се отнася до потенциални партньорства в областта на консултирането

или чрез определени съществуващи програми за идентифициране на идеи, насочени към инструментите за финансиране. Академичните представители изтъкват предизвикателства, свързани с различните видове висши училища и правни рамки, като подчертават значението на последователния подход. Решаването на тези въпроси би могло да допринесе за по-съгласувано и ефективно прилагане на инициативите за финансово образование във висшите училища.

- Всички групи са съгласни, че финансовото образование следва да надхвърля традиционните финансови дисциплини. И двете групи подчертават значението на практическите знания, като студентите проявяват особен интерес към правните и регулаторните аспекти, докато академичните представители засъгледват интердисциплинарна финансова грамотност, която да отговаря на разнообразните потребности на студентите. Това подчертава значението на разработването на всеобхватна и адаптивна учебна програма по финансово образование, която отговаря на променящите се потребности на студентите от различни дисциплини. Що се отнася до предприемачите, те посочиха умения, свързани с финтех и блокчейн, електронна търговия и финансово консултиране, както и други, близки до риска и съответствието в банковото дело
- Както студентите, така и академичните представители подчертават значението на специализирани области като киберсигурност, търговско право и човешки ресурси в образованието по предприемачество. Това сочи необходимостта от всеобхватни и интердисциплинарни програми, които обхващат различни аспекти на управлението на бизнеса. Налице е последователен призив за практическо приложение – било то чрез симулационни игри, реални казуси или специфични модули, насочени към инвестициите и финансите. Това подчертава значението на обучението чрез опит при подготовката на предприемачите за сложността на бизнес света. Предприемачите се позоваха конкретно и на финансовите инструменти за модулите „Startup“ и „Product Strategy Development“.

## 15.РЕЗУЛТАТИ - ФРАНЦИЯ

Тъй като подкрепата за развитието на студентското предприемачество вече е добре развита във Франция, основните значими резултати се отнасят до:

- трудностите, които продължават да съществуват за младите предприемачи
- ролята на висшето училище и потребностите от умения, които все още не са покрити от съществуващите обучителни модули, предлагани от PERITEs

### 15.1 Основни пречки, свързани с липсата на финансиране за младите предприемачи

**Основните пречки, срещани във Франция, могат да бъдат обобщени, както следва:**

Липса на мотивация сред предприемачите,  
Недостатъчно развита идея,  
Проект, който не е достатъчно зрял,  
недостатъчно средства, предоставяни на МСП, недостатъчно доверие в проектите,  
Недостатъчна подкрепа, липса на последващо проследяване след създаването на стартапа, което да гарантира неговата устойчивост,  
Липса на отвореност на подкрепата към чуждестранните студенти в дадена държава,  
Достъп до финансиране,  
Ограничени административни познания, Отнемат много време административни процедури,  
Асиметрия на информацията между инвеститорите и стартапите,  
Липсващи данни,  
Способност за оценка на риска,  
Възможност за изплащане на възнаграждения на служителите.

### 15.2 Ролята на висшите училища за повишаване на уменията на младите предприемачи

**Най-общо казано, от висшите училища се очаква:**

Да насърчават повече студенти да станат предприемачи,  
Да комуникират повече с лектори относно процеса,  
Да развиват повече обучения по предприемачество, да подпомагат финансирането, да укрепват подкрепата за младите предприемачи чрез схемите Peripites,  
Да предлагат обучителни модули на английски език, за да могат чуждестранни-

те студенти да станат млади предприемачи и извън страната си на произход,  
По-добра помощ при избора на най-подходящото финансиране в зависимост от  
предприемача и вида бизнес, намален риск от „лошо“ финансиране.  
Помощ за развиване на стратегически умения за успешен бизнес.

### **Идентифицирани стратегически умения за успешен бизнес**

Управление на екипи и проекти,  
Курсове по предприемачество, как да развиете своя бизнес, намиране на парт-  
ньори и инвеститори и др.  
Различни данъчни статуты, достъпни за компаниите,  
Умения за създаване на мрежа от контакти,  
Новите технологии като инструменти

### **Накратко за схемата, която вече съществува в университета**

Дава достъп до националния статут „студент-предприемач“ и предлага дипло-  
мата за студент-предприемач (D2E)

Учене чрез правене (уикенд стартър събития, създаване на фиктивни проекти и  
др.)

Достъп до цифрови ресурси

Наставничество от преподавател и от външен референт от мрежата Répité  
(предприемач, мрежи за подкрепа и финансиране)

Награда Répité: до 10,000 евро

Осведоменост: 4 модула по предприемаческо образование (от бакалавърско до  
докторско ниво); събития, насърчаващи осведомеността за предприемачеството  
и неговото опознаване в Елзас

Насочваща подкрепа/менторство: колективна подкрепа чрез работилници; ин-  
дивидуална подкрепа чрез концептуализиране, проектиране и тестване на реше-  
нието

Обучение: курсове като „Innovation lab“, „Deeptech Training Program“

### **Съществуващи учебни модули по предприемачество**

- Възприемане на предприемаческа нагласа (4 часа, цел: развиване на креатив-  
ността чрез поставяне на студентите в предприемаческа ситуация)

- Запознаване с основите (6 часа, цел:

Въвеждане на студентите в основите на предприемачеството чрез реални казу-

си)

- Разработване на фиктивен проект (16 часа, цел: развиване на предприемаческа дейност въз основа на конкретен казус)
- Предприемаческо предизвикателство (8 ч., цел: Опознаване на предприемачеството в рамките на ден, посветен на изграждането на проект)
- Съществуващи инструменти за финансиране
- Agile управление на проекти: Разбиране как ефективно да се управлява съвместен проект
- Design thinking: Генериране на решения по мярка, насочени към нуждите на потребителите
- Lean startup: Бързо разработване на прототип чрез експериментиране
- Бизнес модел и бизнес план: Разработване на план въз основа на жизнеспособен икономически модел

### **Да се развие в бъдеще благодарение на проекта SeedFund**

Обучителни модули на английски език,  
последващи анкети сред младите предприемачи,  
проучване на въздействието на схемата

## **16. РЕЗУЛТАТИ – ГЪРЦИЯ**

### **16.1 Регистриране на основните пречки, свързани с липсата на достъп до финансиране на МСП**

По отношение на основните пречки, свързани с липсата на достъп до финансиране на МСП, студентите-дипломанти и младите предприемачи отговориха, че МСП страдат от липса на доверие от страна на кредитодателите (банки и други заинтересовани страни), от липса на информация за наличните инструменти за финансиране, от липса на бизнес план и дългосрочна стратегия, като за важни се смятат и въпросите, свързани с бюрокрацията.

Освен това те споменаха и някои други важни въпроси, като: че банките изискват значителен размер на дяловото участие, че е трудно да се намери оборотен капитал и че МСП се сблъскват със скрити банкови такси.

Накрая те посочват, че използването на изкуствен интелект ще помогне за оценката на кредитния риск и ще увеличи достъпа на МСП до финансиране.

Заслужава да се отбележи, че заинтересованите страни посочиха като основни пречки за МСП липсата на дялово участие, цената на средствата и значителния размер на изискваните обезпечения.

Академичните представители са съгласни с всички тези пречки, посочени от студентите и предприемачите, но според тях основният проблем при финансирането на МСП се дължи на техния размер и на липсата на ноу-хау.

#### 16.2 Повишаване на осведомеността за алтернативните инструменти за финансиране

Студентите, академичните представители и младите предприемачи съобщиха, че имат добри познания за новите финансови инструменти за стартъпи и че не са запознати с това как FinTech ще намали бариерите пред достъпа на МСП до финансиране. Младите предприемачи споменаха, че не са запознати с възможностите за финансиране на стартъп МСП. Те са съгласни, че е необходимо въвеждането на нетрадиционни финансови инструменти, съобразени с конкретните потребности от финансиране във връзка със сектора на дейност.

Студентите, академичните представители и младите предприемачи имат добри познания за финансирането, обезпечено с активи, и за алтернативните инструменти за финансиране като краудфъндинг, факторинг и лизинг. От друга страна, заинтересованите страни не са запознати с финансирането, обезпечено с активи, като кредитиране срещу активи, факторинг и лизинг, но до известна степен са запознати с алтернативни инструменти за финансиране като краудфъндинг и директно кредитиране от небанкови институции.

#### 16.3 Политически интервенции от страна на регулаторните органи и правителството в подкрепа на финансовите инструменти за МСП при осигуряване на финансова стабилност и защита на инвеститорите

Студентите и младите предприемачи заявиха, че стабилната регулаторна и данъчна рамка и среда е важна за всички заинтересовани страни (банки, инвеститори и предприемачи). Освен това са необходими политически интервенции в подкрепа на МСП чрез данъчни облекчения. Те съобщиха, че законодателната и институционалната рамка НЕ е разработена така, че да улеснява достъпа на МСП до финансови инструменти. Накрая, те са запознати с

устойчивите финансови инструменти, но **не** и със законодателството за отвореното банкиране.

Академичните представители споменават, че кооперативните банки и малките регионални банки трябва да бъдат допълнително подкрепяни. Що се отнася до правната, данъчната и регулаторната среда, тя трябва да бъде по-стабилна и по-малко сложна и бюрократична. Те смятат, че международната регулаторна координация може да послужи за насърчаване на трансграничното финансиране на МСП, и са запознати с устойчивите финансови инструменти и със законодателството за отвореното банкиране.

Заинтересованите страни също така споменаха, че са необходими политически интервенции в подкрепа на МСП чрез намаляване на данъците и на осигурителните вноски на работодателите. Освен това те посочват, че различните заинтересовани страни следва да си сътрудничат — например данъчните служби, общините, фондовете за социално осигуряване и др. Накрая, те са запознати с устойчивите финансови инструменти и с ESG, но **не** и със законодателството за отвореното банкиране.

#### 16.4 Ролята на висшите училища за повишаване на финансовите умения на мениджърите на МСП

На въпроса по какви финансови и нефинансови теми и умения смятат, че висшите училища следва да предлагат обучение, за да подпомогнат мениджърите на МСП, студентите и младите предприемачи посочиха, че се нуждаят от емпирични знания и онлайн симулационни игри относно:

- предприемачество,
- критерии за финансиране,
- нови технологии за повишаване на квалификацията,
- устойчиво предприемачество,
- устойчивост на бизнеса,
- изготвяне на бизнес план

Освен това те съобщиха, че висшите училища следва да предлагат на младите предприемачи инициативи, ориентирани към практиката (напр. акселератори, инкубатори).

По същия въпрос академичните представители посочиха, че курсове като управление на човешките ресурси, изчислителни курсове за разработване на нови инструменти за финансиране, счетоводство и предприемачество са много важни. Освен това висшите училища следва да предлагат инициативи, ориентирани към практиката, като акселератори, инкубатори и онлайн симулационни игри.

Заинтересованите страни не са запознати дали висшите училища си сътрудничат с различни заинтересовани страни, нито с равнището на активните мрежи (асоциации на МСП, финансови институции, финтех компании и други) по отношение на дейностите за финансова грамотност. Накрая, те смятат, че всички теми, посочени от студентите, както и инициативите, ориентирани към практиката, следва да се предлагат от висшите училища.

## 17. РЕЗУЛТАТИ - ПОЛША

Полша се отличава с оживена среда от инициативи в областта на предприемачеството, всяка от които допринася значително за регионалното развитие и икономическия растеж. Настоящият доклад разглежда ключови инициативи, като хвърля светлина върху техните цели, заинтересовани страни, предизвикателства и въздействие.

### 17.1. Инициативи

Тези **инициативи** са насочени към разнообразни целеви групи, обхващащи предприемачи от предприятия с различен размер (микро-, малки, средни и големи предприятия), институции от бизнес средата, органи на местното самоуправление, държавни органи, учени, изследователи, инвеститори, безработни лица, младежи, възрастни, хора с увреждания, социални предприятия, НПО, основатели на стартапи и лица, заинтересовани от развиването на иновативни бизнес идеи. Инициативите разширяват фокуса си и към ключови заинтересовани страни като регионалните търговски камари, синдикатите, социалните представители и различни икономически институции. Те имат за цел да представляват и подкрепят икономическите интереси на

бизнеса, да улесняват сътрудничеството между академичните среди и индустрията и активно да допринасят за социално-икономическото развитие на региона. Освен това тези инициативи участват в партньорства с неправителствени организации (НПО) за насърчаване на развитието на общностите, за утвърждаване на демокрацията и за защита на правата на човека.

По отношение на секторите и отраслите тези инициативи обхващат широк спектър, включително енергетика, производство, транспорт, туризъм, медицински технологии, бизнес консултиране и различни други области. Те обхващат не само традиционните сектори, но и нововъзникващи области като цифровите иновации, научноизследователската и развойна дейност и медицинските технологии. Тези инициативи отчитат значението на справянето с предизвикателствата и възможностите в разнообразни области, включително енергетика, производство, транспорт, туризъм и екологична устойчивост. Освен това те се адаптират към специфичните нужди и изисквания на различните сектори.

При разглеждането на възможностите за финансиране инициативите са насочени към аспекти като иновации, екологична устойчивост, външна ориентация (интернационализация) и рентабилност. Те осигуряват финансова подкрепа чрез фондове на ЕС, регионални фондове, заемни фондове, инвестиции с рисков капитал и други финансови инструменти, съобразени с разнообразните нужди на предприятията. Освен това тези добри практики са разработени така, че да обхванат различни аспекти на инструментите за финансиране, включително фондове на ЕС, регионални фондове, заемни фондове, инвестиции с рисков капитал и други финансови инструменти. По този начин те допринасят за удовлетворяването на специфични нужди от финансиране, свързани с иновациите, бизнес трансформацията, екологичната устойчивост и общата рентабилност на предприятията.

Подходите за прилагане на тези добри практики включват стратегии като съдействие при формулирането и разработването на проектни идеи, улесняване на процесите на кандидатстване, оценка на проектите, подкрепа при подготовката на документи, надзор върху изпълнението на проектите и наблюдение на устойчивостта. Сътрудничеството, координацията и партньорствата със съответните заинтересовани страни играят ключова роля. Инициативите предлагат практически подходи с всеобхватни услуги за подкрепа като обучения, бизнес консултиране, енергийни одити, надзор от

страна на инвеститори и финансова подкрепа. Освен това инициативите активно участват в координирането на специализирани клъстери, инкубатори и акселератори, като насърчават екосистема на сътрудничество. Тези стратегии са съобразени със специфичните нужди на предприемачите, стартъпите и предприятията на различни етапи от развитието им. Поставя се акцент върху гъвкавостта, за да бъде възможно адаптиране към променящите се икономически условия, технологичния напредък и развиващите се нужди на целевата аудитория. Силен акцент се поставя върху изграждането на общност на иновациите и предприемачеството чрез подкрепа за създаване на мрежи от контакти, разширяване на знанията и интернационализация. Прилагането включва създаване на гъвкава работна среда, организиране на събития и улесняване на редовни взаимодействия с цел изграждане на динамична екосистема, благоприятна за творчество и обмен на идеи.

Предизвикателствата при прилагането могат да включват сложност при формулирането на проектните идеи, при кандидатстването и процесите на оценка, правни и административни пречки, както и осигуряването на устойчивост на проектите. Забележими са и предизвикателствата, свързани с наличността на средства, с управлението на правната сложност при изпълнението на проектите и с премахването на бариерите пред комерсиализацията на резултатите от научните изследвания. Допълнителни предизвикателства са ефективната координация и комуникация между заинтересованите страни в сложни проекти, осигуряването на приобщаване и многообразие, както и адаптирането на програмите към специфичните нужди на отделните сектори. Балансирането на разнородните интереси в рамките на институциите, реагирането на промените в икономическите политики и осигуряването на приобщаване и многообразие също създават затруднения. Преодоляването на предизвикателствата изисква задълбочено планиране, ефективни процеси и постоянна подкрепа през целия период на изпълнение.

Инициативите постигат съществени резултати и въздействие, включително развитие на научноизследователска инфраструктура, внедряване на резултатите от научните изследвания и подкрепа за услуги в полза на иновациите. Те оказват положително въздействие върху регионалната конкурентоспособност, улесняват икономическите дейности в западнали райони и стимулират растежа в сектора на медицинските технологии. Резултатите включват изграждането на диверсифицирани финансови инструменти, създаването на специализирани

дружества за регионално развитие и повишената конкурентоспособност на регионалните предприятия. Инициативите допринасят значително за формирането на проиновационни нагласи сред предприемачите, за развитието на етични бизнес практики и за насърчаването на международното сътрудничество и търговия. Те играят ключова роля за улесняване на растежа и интернационализацията на предприятията, като подкрепят по-специално микро-, малките и средните предприятия (МСП). Предоставянето на нисколихвени заеми от фондове на ЕС и от държавни фондове, наред с всеобхватни услуги за подкрепа като обучения, бизнес консултации, енергийни одити и надзор от страна на инвеститори, насърчава създаването и развитието на предприятия. Освен това инициативите се борят с безработицата, като предлагат обучения, консултантски услуги и посредничество при намиране на работа за безработните. Насочеността им към развитие на общностите чрез социално-културни, образователни и екологични дейности допринася за общото благосъстояние на местните общности.

#### 17.2. Ключови поуки

**Ключовите поуки**, извлечени от натрупания опит, подчертават значението на задълбоченото формулиране на проектните идеи, на оптимизирания процес на кандидатстване и оценка, на постоянната подкрепа по време на изпълнението, на разнообразните предлагани услуги и на стратегическите партньорства. Инициативите поставят акцент върху непрекъснатата адаптация към променящата се икономическа среда, върху подхода, ориентиран към общността, и върху спазването на етични стандарти в бизнес практиките. Поуките открояват ефективността на практическото обучение, менторството и физическите пространства за сътрудничество и иновации. От решаващо значение е да се отчитат предизвикателствата, свързани със сложността на проектите, с координацията и с управлението на финансовите ресурси. Поуките подчертават също значението на приобщаването и многообразието в стартъп общността, на адаптирането на програмите към развиващите се нужди на стартъпите и на преодоляването на евентуалния недостиг на ресурси. Придобити са ценни знания за балансирането на разнородните интереси, за посрещането на нуждите на различните целеви групи и за ефективното разпространение на образователни материали. Опитът подчертава ключовата роля на технологичната интеграция в обученията и консултантските услуги, както и значението на мрежите за сътрудничество за укрепване на връзките със

заинтересованите страни. Изграждането на екосистема на сътрудничество, насърчаването на иновациите чрез стратегически партньорства с научноизследователски институции и възприемането на новостите във финансовите инструменти и технологии също са важни изводи.

### 17.3. Ограничения

**Ограниченията**, свързани с тези добри практики, включват възможен недостиг на налични средства, правна и административна сложност при изпълнението на проектите, трудности при координацията на проектите и зависимост от външни фактори като промени в икономическите политики. Освен това е възможно да има различия в ефективността на инвестициите с рисков капитал, трудности при балансирането на публичните и частните интереси, както и ограничения, свързани със сложността и координацията на проектите. Тези инициативи отчитат ограниченията, произтичащи от финансовите и ресурсните лимити, както и предизвикателствата, свързани със зависимостта от външно финансиране, особено от програми на ЕС. Ограниченията подчертават необходимостта от внимателно отчитане на развиващите се тенденции в научните изследвания, развойната дейност и иновациите, на нарастващото значение на цифровата трансформация и на изместващия се фокус към устойчиви практики при бизнес трансформациите. Инициативите осъзнават трудностите при запазването на своята актуалност в бързо променяща се икономическа среда и подчертават значението на предвиждането на бъдещите тенденции и на адаптирането към тях. В заключение, тези ограничения открояват динамичния характер на икономическата среда и подчертават значението на стратегическото планиране и на адаптивността за преодоляване на предизвикателствата. Признаването на тези ограничения позволява на инициативите да усъвършенстват подходите си и да засилят въздействието на своите добри практики в дългосрочен план.

### 17.4. Бъдещи тенденции

Очакваните **бъдещи тенденции** включват продължаващ акцент върху научните изследвания, развойната дейност и иновациите, нарастващо значение на цифровата трансформация, устойчиви усилия за оползотворяване на западните райони за целите на икономическото развитие, изместване на фокуса към устойчиви практики при бизнес трансформациите, разширяване на международното сътрудничество и развитие на услугите с оглед на

променящите се бизнес и технологични нужди. Партньорствата и сътрудничеството отразяват глобализиран подход към справянето с икономическите предизвикателства и към насърчаването на иновациите. Тези инициативи очакват напредък в трансфера на технологии и в сътрудничеството между университетите и бизнеса, като подчертават необходимостта да се остане в челните редици на технологичното развитие. Освен това очакваните тенденции подчертават продължаващото разширяване и адаптиране на програмите с цел справяне с новопоявяващите се предизвикателства в стартъп екосистемата, което отразява ангажимента за запазване на актуалност в бързо развиваща се бизнес среда. Фокусът върху многообразието и приобщаването вероятно ще остане ключов аспект на бъдещите инициативи, тъй като тези добри практики отчитат значението на изграждането на разнообразна и приобщаваща предприемаческа екосистема.

В обобщение, тези инициативи заедно допринасят за насърчаването на предприемачеството, иновациите и икономическото развитие в различни сектори, като са насочени към широк кръг аудитории и обхващат разнообразни възможности за финансиране. Те показват значението на адаптивността, сътрудничеството и постоянната подкрепа за растежа и успеха на предприятията в региона.

## 18. РЕЗУЛТАТИ – ИСПАНИЯ

След провеждането на извадка от 21 полуструктурирани интервюта с членове на университетската общност в University of Burgos: студенти, млади предприемачи и преподаватели в областта на финансите, с цел по-добро разбиране на съществуващите познания относно достъпа до алтернативно финансиране, както и на пречките или другите затруднения, които могат да бъдат препятствие пред предприемачеството.

### 18.1. Студенти

За студентите основният проблем при достъпа до източници на финансиране за техния проект е тяхната собствена липса на познания по темата. Липса на познания, която произтича от недостига на информация и обучение и която впоследствие се превръща в страх от провал и от задлъжняване, както и в липса на увереност в проекта или в екипа. Освен това тази целева група усеща икономически натиск и негъвкавост в условията на някои от източниците на

финансиране, като е желателно да има по-гъвкави условия за определени групи или проекти, което би направило това финансиране по-привлекателно.

Затова студентите заявяват подкрепа за нови нетрадиционни източници на финансиране, но същевременно повечето от тях почти напълно не са запознати с тях, включително с понятия като устойчиво финансиране или отворено банкиране. Те настояват процесите да бъдат улеснени чрез подобряване и изясняване на правната рамка и признават голямата тежест на публичните политики в това отношение.

Те подчертават също значението на обучителната и информационната роля на университета във финансовото образование — както чрез дейности в аудиторията, дори като хоризонтални теми във всички специалности, така и чрез семинари или друго практическо обучение по предприемачество като цяло и по-конкретно по възможностите за финансиране.

### 18.2. Млади предприемачи със завършено висше образование и представители на бизнеса

За тези, които вече са стартирали своя бизнес — младите предприемачи или представителите на бизнеса — липсата на увереност в новия проект, липсата на познания, на ликвидност или ресурси, както и условията по банковите кредити, продължават да се смятат за основната пречка пред достъпа до финансиране. Те не проявяват голямо доверие в напредъка на изкуствения интелект по отношение на оценката на риска и залагат в по-голяма степен на подобрения в информацията и в кредитните условия.

Тази група също демонстрира липса на познания за алтернативните методи, макар да съществува и увереност, че те могат да бъдат много полезни за стартъпите; сред самите предприемачи обаче се наблюдава и значителна липса на познания относно нормативната уредба или относно понятия като устойчиво финансиране или отворено банкиране. Тази група е и най-слабо запозната с дейностите, провеждани в университета, но според нея следва да се организират повече практически семинари и тя има многобройни идеи за полезни обучителни курсове като разработване на бизнес план, публично говорене, данъци, стратегии за продажби, финанси за нефинансисти и други.

### 18.3 Академични преподаватели по финанси

Както и при предходните групи, академичните преподаватели по финанси са единодушни, че липсата на познания и на увереност в проекта, както и

финансовата несигурност, се смятат за основните пречки пред достъпа до финансиране. Те открояват и проблеми като липсата на платежоспособност, на обезпечения и на опит у учредителите, както и административната сложност като други пречки, пред които е изправен предприемачът. Те вярват, че инструментите на изкуствения интелект ще помогнат за по-добра оценка на риска, но подчертават значението на адекватното обучение по финанси, както и че използването на добри инструменти и включването на специализирани профили в екипите са ключови за преодоляването на тези пречки.

Що се отнася до академичните преподаватели, повечето от тях признават, че имат добри познания за възможностите за финансиране — както традиционните, така и алтернативните, — като вярват, че последните осигуряват гъвкавостта, от която се нуждаят определени проекти.

Те са съгласни с останалите групи относно негъвкавостта на регулаторната система и подкрепят идеята за опростяване и улесняване на процедурата в нашата страна, като отбелязват значението на националната и международната нормативна уредба, която благоприятства предприемачеството.

Разполагайки с основни познания за дейностите, провеждани от университета в тази област, те са единодушни относно значението на обучението на студентите в тази сфера и подкрепят разработването на повече курсове, семинари или други инициативи, които разглеждат не само финансови въпроси, но и много други аспекти, свързани с предприемачеството.

### Заклучение

Проучването по работен пакет номер 2, който е свързан с проекта SeedFund, разкри критично важни констатации относно възможностите за финансиране на МСП. На първо място, кабинетното проучване разкри различната бизнес среда в шестте държави по отношение на възможностите за финансиране на МСП. Съществуват различни инструменти и възможности за финансиране на стартъпи. Освен това ролята на публичната политика осигурява различна степен на стимули за финансиране на МСП.

Успоредно с това анализът на добрите практики, приложени във всяка държава, показва, че държавите имат различен опит и това може да създаде процес на обмен на обратна връзка между тях. Накрая, резултатите за всяка държава открояват ключовата роля на този проект за пренасянето на натрупания опит между държавите и за отстраняването на пречките или слабостите в бизнес

средата и в публичната политика, свързани с възможностите за финансиране на МСП.

## 19. ИЗТОЧНИЦИ - ГЪРЦИЯ

Европейска комисия (2023) Annual Report on European SMEs 2022/2023, SME Performance Review 2022/2023,

<https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC134336>

Европейска комисия (2023) SME Performance Review 2023, Greece country sheet,

<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/54968>

Европейска комисия (2022) Survey on the access to finance of enterprises (SAFE) – Analytical report 2022. Достъпен на:

[https://single-market-economy.ec.europa.eu/system/files/2023-](https://single-market-economy.ec.europa.eu/system/files/2023-01/SAFE%20Analytical_Report%202022.pdf)

[01/SAFE%20Analytical\\_Report%202022.pdf](https://single-market-economy.ec.europa.eu/system/files/2023-01/SAFE%20Analytical_Report%202022.pdf)

[https://europa.eu/youreurope/business/running-business/eu-support-tools-sme/index\\_en.htm](https://europa.eu/youreurope/business/running-business/eu-support-tools-sme/index_en.htm)

<https://www.eib.org/en/products/index.htm>

[EquiFund: Finance your idea](#)

[COSME - Equity Facility for Growth \(EFG\) \(eif.org\)](#)

[thefoundation.gr](#)

**Research and Innovation Foundation**, (2023). Press release-IDECK: 1.2 million euros for the creation and development of startups through the PRE-SEED programme, <https://www.research.org.cy/deltio-typou-idek-e12-ekat-gia-ti-dimiourgia-kai-anaptyksi-startups-meso-tou-programmatos-pre-seed/>

**IOBE**, (2020). Annual Entrepreneurship Report 2018-2019: New entrepreneurship is strengthened, Athens.

**Research and Analysis Organization**, (2022). Mapping the Greek Start-up Business Ecosystem, Athens.

## 20. ИЗТОЧНИЦИ - ПОЛША

Arwaj, A., Dziwit, W., Jagieł, M., Jedliński, K., Król, P., Pawlak, M. i Snażyk, T. (2020). Polskie startupy 2020. Covid edition. Warszawa: Startup Poland.

Bednarz, J. i Gostomski, E. (2018). Źródła i sposoby finansowania przedsiębiorstw. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.

Dziwit W. (2022). Polskie Startupy 2022 Startup Poland, Copyright Fundacja Startup Poland, Warsaw.

Janasz, K., Kaczmarska, B. i Wasilczuk, J. E. (2020). Przedsiębiorczość i finansowanie innowacji. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

- Kogut, J. (2017). Finansowe oraz pozafinansowe formy wsparcia startupów w Polsce. *Zarządzanie Finansami i Rachunkowość*, 5(2), 29-38.
- Kowal, D. i Kowal, B. (2019). Finansowanie przedsiębiorczości innowacyjnej w Polsce. W: N. Iwaszczuk (red.), *Innowacyjność w działalności gospodarczej* (s. 27-41). Kraków: Wydawnictwo IGSMiE PAN.
- Michalczyk, W. (2022). Finansowanie działalności startupów w Polsce. W: A. Kuźmińska-Haberla, S. Bobowski (red.), *Rola ekosystemu w rozwoju startupów. Przypadek Wrocławia* (s. 77-102). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- NCBiR. (2021). Horyzont Europa. Krajowy Punkt Kontaktowy programów badawczych UE, <https://www.kpk.gov.pl/horyzont-europa> (посетен на 03.01.2024 г.).
- Nieć, M. (2019). *Startupy w Polsce. Raport 2019*. Warszawa: PARP.
- PARP. (2021b). Finansowanie. <https://www.parp.gov.pl/component/grants/grantss> (посетен на 03.01.2024 г.)
- Prystrom, J. i Wierzbicka, K. (2015). *Finansowanie działalności innowacyjnej*. Warszawa: Difin
- Siemieniuk, Ł. (2017). Wybrane aspekty funkcjonowania akademickich inkubatorów przedsiębiorczości w Polsce. *Optimum. Economic Studies*, 90(6), 79-92.
- Zembura, W. (2016). Finansowanie innowacji. *Studia Ekonomiczne - Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, (305), 109-125.