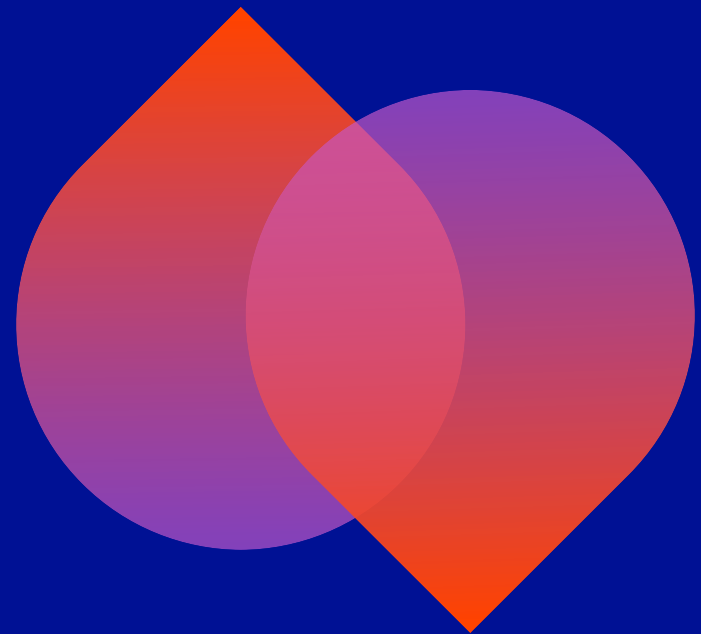
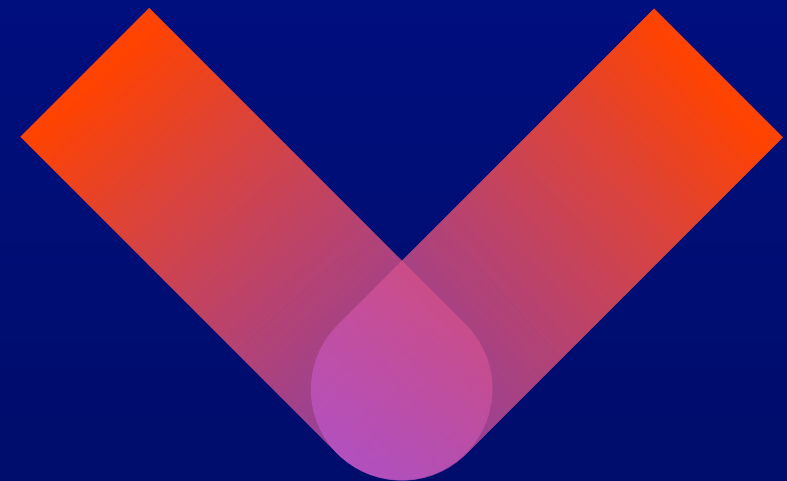


**10 finansavimo šaltinių
smulkiąjam ir vidutiniam
verslui: ką pasirinkti?**



Turinys

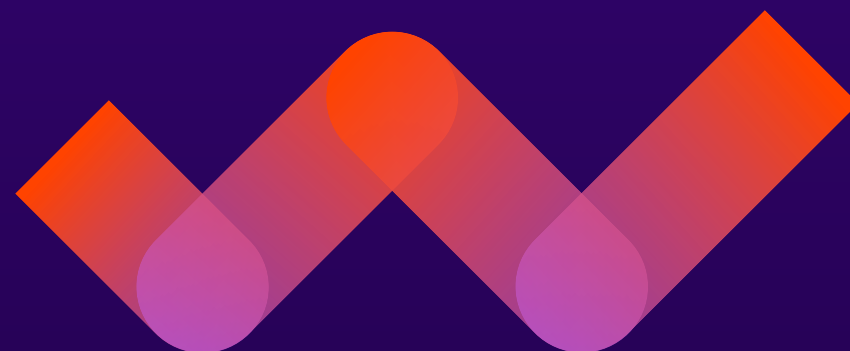
- 1 Asmeninės investicijos
- 2 Skolinimasis iš artimųjų
- 3 Verslo angelai
- 4 Rizikos kapitalas
- 5 Paskola
- 6 Lizingas
- 7 Kredito linija / Overdraftas
- 8 Faktoringas
- 9 Prekybos finansavimas (angl. Trade finance)
- 10 Obligacijų platinimas



Turėti puikią idėją – jau didelis žingsnis verslo pradžiai. Tačiau anksčiau ar vėliau vis tiek tenka susidurti su finansiniu klausimu: kiek svajonei įgyvendinti reikia pinigų, kur ir kaip juos gauti. Galiausiai, jeigu verslą ir pavyko įsukti, papildomų lėšų visada prisireikia kasdienei sklandžiai veiklai bei plėtrai.

Alternatyvaus finansavimo bendrovės „Factris“ finansų specialistai, norėdami padėti Jums rasti parankiausią finansavimo sprendimą, atrinko ir susistemino svarbiausią informaciją apie keletą skirtingų būdų, kaip gauti pinigų kiekviename verslo plėtojimo etape.

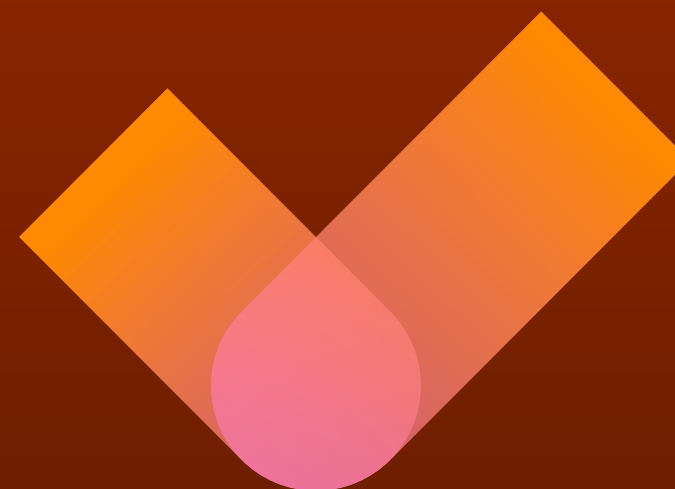
Šiame 10-ies skirtingų finansavimo šaltinių gide rasite naudingų įžvalgų ir patarimų savo verslo steigimui bei plėtrai.



Jei tik yra galimybių, vienas, ko gero, lengviausiai realizuojamų būdų finansuoti verslo steigimą – asmeninės lėšos.

Prisiminkite, kad visai nebūtina iškart turėti visą verslui finansuoti reikalingų lėšų sumą, bet vertėtų pasistengti sukaupti bent 25–50 % planuojamo poreikio. Tai parodytų potencialiems investuotojams ir skolintojams, kad Jūs asmeniškai prisiimate dalį rizikos ir tikite, jog verslas bus sėkmingas.

Skaičiuojama, kad nuosavas kapitalas, t. y. asmeninės lėšos arba sukauptas pelnas, turėtų sudaryti bent apie 30 % įmonės turto. Toks paprastai būna vienas iš kreditorių reikalavimų.



Vienas iš dažniausiai pasitaikančių pradedančiojo verslo finansavimo būdų – paskola iš draugų ar šeimos narių. Tačiau praktika jau ne kartą įrodė, kad tuomet, kai artimieji tampa kreditoriais, rizikuojama ne tik šių finansais, bet ir tarpusavio santykiais.

Kad tokių nesusipratimų išvengtumėte, vertėtų paruošti raštišką įsipareigojimą, nurodantį, kada ir kaip artimieji atgaus paskolintus pinigus. Taip pat svarbu apgalvoti ir abipusiai sutarti, ar grąžinsite tiek, kiek pasiskolinote, ar pasiūlysite minimalias palūkanas. Ne visi verslai pavyksta. Todėl dėl ramios ateities naudinga raštiškai sutarti, kokiomis sąlygomis bus grąžinta paskola, jei idėja visgi nepasiteisins ir neteksite planuojamų pajamų.

Toks abipusis sutarimas ne tik sumažins nemalonių situacijų tikimybę, bet ir parodys artimiesiems, kad į šią paskolą žiūrite labai rimtai.

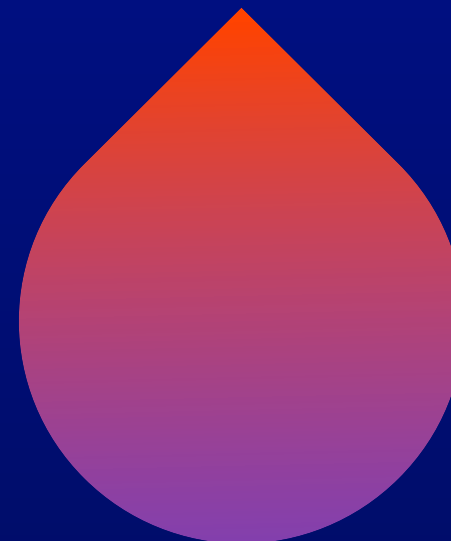
Taip vadinami privatūs asmenys, kurie dažniausiai investuoja ankstyvoje verslo stadijoje, mainais gaudami nuosavybės dalį. Kartu Verslo angelai perduoda savo žinias, patirtį, verslo ryšius.

Skirtingai nuo tradicinių investuotojų, Verslo angelai paprastai skiriasi tuo, kad investuoja mažesnes pinigų sumas, greitai priima savo investicinius sprendimus ir retai reikalauja valdančiosios pozicijos bendrovėje. Todėl ši finansavimo galimybė turėtų būti itin patogi startuoliams, kuriems pradžioje nereikia didelių investicijų ir jie nori išlaikyti didesnę verslo kontrolę.

Tiesa, pritraukti šias investicijas – ne lengviausia užduotis. Patys Verslo angelai renkasi, kur nori investuoti savo pinigus, todėl svarbu mokėti patraukti jų dėmesį. Tam reikia ir geros komandos – savo srities specialistų, tarp kurių ir žmogus, išmanantis finansus.

Itin reikšminga yra patraukli, išplėtotą ir tinkamai pristatyta idėja. Kitaip tariant, prezentacija turi įtikinti, kad idėjos sėkmei tetrūksta finansinės pagalbos.

Tokią idėją pravartu užregistruoti specializuotuose portaluose, kurie skatina glaudžią komunikaciją tarp Verslo angelų ir projektų vystytojų, pavyzdžiui, verslilietuva.lt, koinvest.lt, mesinvest.lt.

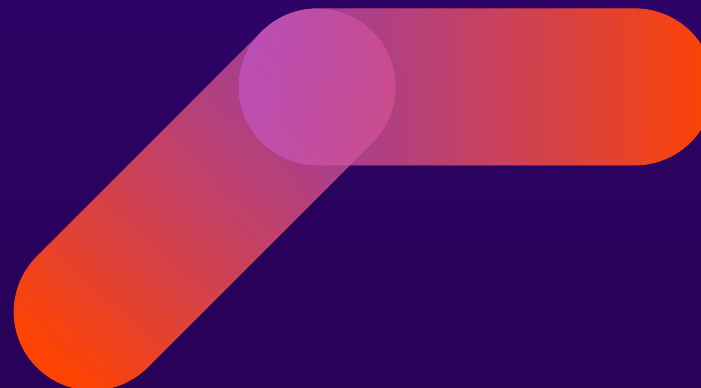


Tai pinigai, skirti padėti kurti naujoms įmonėms, turinčioms potencialo sparčiai augti, tačiau neatsiejamoms ir nuo didelės rizikos. Verslininkai dažnai kreipiasi į rizikos kapitalo fondus, nes dėl per didelės rizikos tradicinės finansavimo formos, kaip bankų paskolos, jiems nėra prieinamos.

Rizikos kapitalas gali būti gaunamas bet kuriame verslo plėtros žingsnyje.

Skirtingai nuo kitų finansavimo formų, kai verslininkas privalo grąžinti paskolos sumą ir palūkanas, rizikos kapitalo investicijos suteikiamos mainais į bendrovės akcijų dalį, taip įgaunant galios įmonės valdyme.

Tiesa, mainais už rizikos kapitalą verslininkai tikisi didelės investicijų grąžos, paprastai didesnės nei 20 %. Tai reiškia, kad santykiečiai tarp dviejų šalių gali būti ilgi. Vietoj to, kad nedelsdami grąžinsite paskolą, su rizikos kapitalo investuotojais dažnai tenka dirbti 5 ar 10 metų.

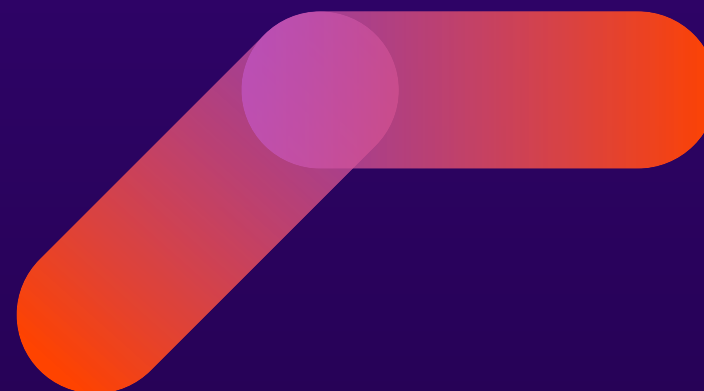


Verslo angelų ir rizikos kapitalo fondų skirtumai

Nors abu investuotojai teikia kapitalą pradedančiosioms kompanijoms, tarp rizikos kapitalistų ir Verslo angelų yra keletas pagrindinių skirtumų. Pagrindinis skirtumas – rizikos kapitalas kilęs iš įmonės ar verslo, o Verslo angelų investicijos – iš privačių asmenų.

Antras skirtumas susijęs su finansavimo pajėgumais – įmonės paprastai investuoja didžiules sumas, o Verslo angelai – mažesnes, bet jie investuoja į didelio rizikingumo projektus, kurių finansuoti nei rizikos kapitalo fondai, nei bankai dažnai neapsiima.

Kitas skirtumas – rizikos kapitalistai paprastai investuos į startuolį, kuris, jų manymu, generuos didelę grąžą, o Verslo angelai sieks investuoti į įmones, dirbančias tose pramonės šakose, su kuriomis susiję patys Verslo angelai. Be to, Verslo angelai ne visada reikalauja praktinio vaidmens įmonės veikloje, kaip tai daro rizikos kapitalistai.



Įmdami paskolą gaunate vienkartinę grynąjų pinigų sumą ir naudojate ją savo verslo plėtrai. Įmokos mokamos pasirinktinai, priklausomai nuo sąlygų: kasdien, kas savaitę ar kas mėnesį.

Greitosios paskolos

Greitosios paskolos paprastai suteikiamos nuo 3 iki 36 mėnesių ir jos dažniausiai skirtos nenumatytoms skubioms problemoms spręsti: apyvartinėms lėšoms padidinti, verslo plėtrai, įrangai ar medžiagoms įsigyti, refinansavimui. Tačiau būtina prisiminti, kad tokios paskolos dažniausiai daug mažesnės nei tradicinės – apie 5 000–50 000 eurų, o jų metų palūkanų normos verslui gali siekti 7–17 % ar net daugiau.

Tradicinės paskolos

Tradicinės paskolos skirtos stabilesnėms, jau įsitvirtinusioms įmonėms. Paprastai svarbiausia, kad įmonė būtų pelninga, generuotų pakankamai srauto įsipareigojimams dengti, rinkoje veiktų bent 3 metus.

Tradicinių paskolų sumos būna didesnės, taip pat galima tikėtis mažesnių palūkanų, tačiau toks finansavimas sunkiau gaunamas, verslo įsipareigojimai didesni, pavyzdžiui, reikalaujama įkeisti turtą. Šios paskolos paprastai skiriamos nuo 1 iki 5 metų laikotarpiui, ir nors jos gaunamos ne taip greitai kaip vadinamosios greitosios paskolos, jūs galite tikėtis gauti finansavimą greičiau nei per 10 dienų.

Tačiau reikalavimus tokiai paskolai gauti dažniausiai atitinka tik apie 20 % mažų ar vidutinių verslų. Jeigu verslui pavyksta gauti tradicinę paskolą, tai laikoma didele sėkme, kadangi tai labiausiai finansiškai pasiteisinanti verslo finansavimo galimybė, o iš banko gautas didelės paskolos sumas galima išsimokėti per ilgą laiką, todėl grąžindama laiku įmonė išlaikys verslo stabilumą ir minimalias papildomas investicijas.



Lizingas – tai būdas įsigyti įmonei reikalingą inventorių ar įrangą, už kuriuos mokama dalimis. Vienas didžiausių privalumų, kad įsigytu turtu galima naudotis iš karto. Tereikia sumokėti pradinį įnašą ir kas mėnesį mokėti nustatyto dydžio įmokas. Tokiu būdu įgytas turtas gali būti skiriamas verslo plėtrai.

Lizingas skirstomas į dvi rūšis:

1. Finansinis lizingas. Finansinio lizingo metu klientas per nuomos laikotarpį turi sumokėti visą turto įsigijimo kainą, palūkanas bei PVM, o pasibaigus nuomos laikotarpiui jis tampa turto savininku.
2. Veiklos nuoma. Jos metu lizingo bendrovė įsigyja kliento pageidaujamą turtą ir perduoda jį klientui naudotis iki numatyto termino. Per sutarties laikotarpį, klientas moka nuomos įmokas, o pasibaigus sutarčiai jis gali pasirinkti: grąžinti turtą lizingo bendrovei, sudaryti sutartį naujam turtui ar pratęsti nuomos sutartį.

Lizingas yra pravartus verslo finansavimo būdas tuo, kad nereikia mokėti papildomo užstato, pats turtas tampa garantu, kurį įmonė gali naudoti dar neišmokėjęs visos lizingo sumos. Lizingo sąlygas galima pasirinkti pagal savo finansines galimybes, taip pat pasirinkti mokėjimo grafiką, laikotarpį, pradinę įmoką.

Žinoma, pravartu nepamiršti, kad lizingas, kaip ir kiekvienas verslo finansavimo būdas, gali būti rizikingas. Tai susiję su prastu įsipareigojimų vykdymu. Laiku negrąžindamas lizingo įmokų verslas sugadina savo kredito istoriją, o pažeidus sutarties sąlygas finansavimas lizingu gali būti ir nutrauktas. Tokiu atveju iš verslo būtų išieškomos skolos, atimant ir lizingu įsigytą turtą.

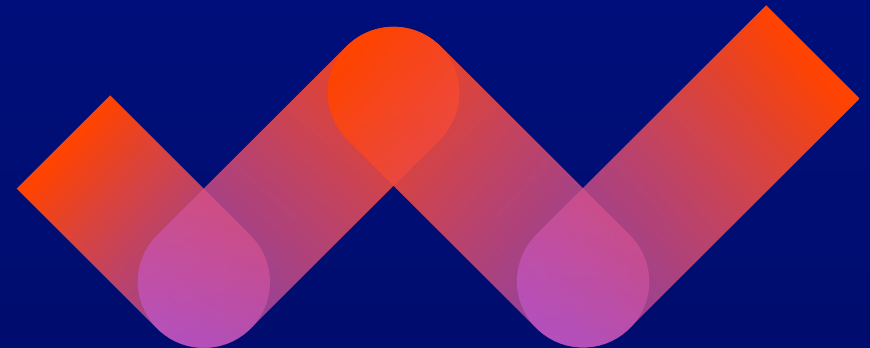


Kredito linijos veikia labai panašiai kaip ir kredito kortelės: verslui suteikiama prieiga prie piniginių fondų ir jais galima naudotis tada, kai prisireikia. Palūkanos mokamos tik už pinigus, kurie išimami ir panaudojami. Kai pasiskolintos lėšos grąžinamos, piniginiame fonde vėl atsiranda ta pati pinigų suma, kurią turėjote pradėję naudoti kredito liniją.

Turint kredito liniją galima elgtis kaip verslui parankiau: laukti ir laikyti pinigus iki akimirkos, kai jų tikrai reikia, arba naudoti lėšas kasdienei veiklai.

Naudojantis kredito linija nėra pinigų grąžinimo terminų ir tvarkaraščių. Tai labai patogus finansavimo būdas mažiems sezoniniams verslams, kuriems svarbu turėti atsarginį kapitalą netikėtoms aplinkybėms. Maksimali kredito linijos suma paprastai neribojama – viskas priklauso nuo konkrečios įmonės finansų ir kredito rizikos rodiklių.

Vėlgi dera nepamiršti, kad nesumokėjus laiku nuobaudos daug didesnės nei imant paskolą. Be to, jei verslas laikomas nepatikimu skolininku, siūlomos kredito linijos dažnai nustato dideles palūkanas.



Šis finansavimo būdas pirmiausia aktualus įmonėms, kurios veikia verslas-verslui (angl. business to business, B2B) segmente bei išrašo sąskaitas su mokėjimo atidėjimu.

Kai įmonė už atliktus darbus, suteiktas paslaugas ar parduodamus produktus išrašo sąskaitą kitai įmonei, jos apmokėjimo iš pirkėjo gali tekti laukti kelis mėnesius ar ilgiau, o pasinaudojus faktoringu iki 90 % sąskaitos sumos gaunama per dieną–dvi, likusi dalis – kai pirkėjas apmoka sąskaitą. Gautus pinigus verslas gali iš karto panaudoti veiklai bei plėtrai, nestabdydamas svarbių verslo augimo ir vystymosi procesų. Kitaip sakant, užtikrinamas pastovus apyvartinių lėšų srautas ir įmonės operacijų vientisumas.

Naudinga atkreipti dėmesį, kad šiuo atveju finansuotojai draudžia gautinas sumas ir dažniausiai neprašo įmonės papildomo užstato. Faktoringo paslaugas teikianti bendrovė „Factris“ pastebi, kad šiuo metu faktoringo paslauga ypač populiari transporto, statybos, gamybos, prekybos sektoriuose. Dažniausiai įmonės prašo finansavimo sąskaitoms, kurių bendra suma yra iki 1 mln. eurų. Augant alternatyvaus finansavimo rinkai faktoringas tapo prieinamas ir labai mažiems verslams, kadangi alternatyvūs finansuotojai taiko elementarius minimalius reikalavimus. Pavyzdžiui, kaip pastebi „Factris“ specialistai, įmonė turi veikti 6 mėnesius, jos apyvarta turėtų siekti 30 000–50 000 eurų. Standartiškai kreditoriai finansuoja sąskaitas su maksimaliu 120 dienų apmokėjimo atidėjimo terminu.

Be to, dar vienas svarbių faktoringo paslaugos komponentų – prekinio kredito draudimas. Ši paslauga apsaugo įmonę nuo pirkėjų nemokumo rizikos.

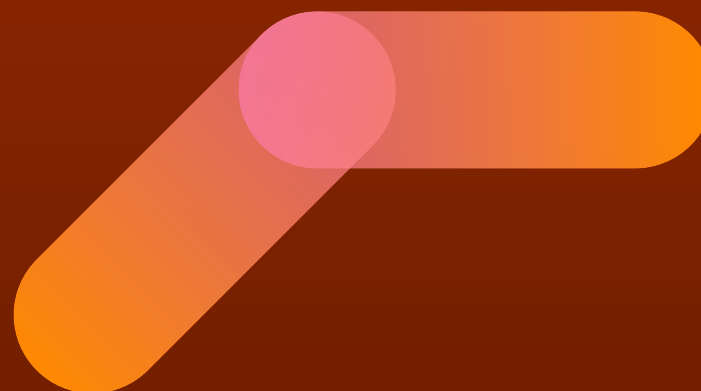


Prekybos finansavimo paslauga skirta lengviau ir su mažesne rizika valdyti prekybinius atsiskaitymus. Joje išskiriami trys finansavimo būdai:

Akreditivas. Ši priemonė naudojama tais atvejais, kai įmonė dar gerai nepažįsta savo verslo partnerio, abejoja kliento mokumu, bet nori būti tikra dėl prekių pristatymo ar apmokėjimo. Tuomet prekių ar paslaugų pardavėjo prašymu bankas skiria dokumentinį akreditivą, kuriuo įsipareigoja sumokėti už išsiųstas prekes, atliktus darbus arba suteiktas paslaugas pardavėjui, o pastarasis – pateikti bankui sąlygas ir terminus atitinkančius dokumentus.

Dokumentinis inkaso. Tarptautinės prekybos atsiskaitymo būdas, kuris leidžia pardavėjui išlaikyti prekių kontrolę tol, kol pirkėjas atlieka mokėjimą (arba kol priimamas raštiškas įsipareigojimas sumokėti ateityje). Rekomenduojamas bendradarbiavimo patirties ir tarpusavio pasitikėjimą turintiems verslo partneriams. Tai paprastas ir nebrangus būdas sumažinti tarptautinės prekybos verslo riziką – pardavėjas yra tikras, kad prekių nuosavybė pirkėjui bus perduota tik po apmokėjimo, o pirkėjui nereikės mokėti už prekes iš anksto.

Garantija. Norint verslo partnerį ar pirkimų konkurso skelbėją užtikrinti, kad įmonė vykdys savo įsipareigojimus, patogu pasiūlyti banko garantiją. Bankas, kuris ją skiria, įsipareigoja sumokėti garantijoje nurodytą pinigų sumą jei įmonė, už kurią garantuojama, netinkamai įvykdytų savo įsipareigojimus. Ši paslauga padeda ne tik sumažinti sudaromų sandorių riziką bei užtikrinti sandorio šalių įsipareigojimų vykdymą, bet ir didinti verslo partnerių tarpusavio pasitikėjimą.



Obligacijos – tai priimtina alternatyva bankų kreditams. Jos pranašesnės už kreditus, nes leidžia gauti finansavimą bendrovei priimtinomis, tačiau atsižvelgiant į paklausą rinkoje, suformuluotomis sąlygomis – valiuta, terminu, palūkanų norma, mokėjimo struktūra ir pan.

Obligacijų minusas – tai brangesnis finansavimo šaltinis nei bankiniai kreditai, ypač būdinga obligacijoms, kurias išleidžia rinkoje dar nežinomos arba gero vardo neturinčios įmonės. Gerą vardą turinčių įmonių obligacijos dažnai neviršija banko kreditų palūkanų dydžio, tačiau šios įmonės dažnai naudoja obligacijas kaip alternatyvų finansavimo šaltinį, kadangi neretai daugiau bankinių paskolų imti nebegali.

Dar vienas su obligacijomis susijęs iššūkis – neaišku, ar pavyks jas išplatinti. Nesėkmę gali lemti bet kuris veiksnys, darantis įtaką bendrovės obligacijų paklausos rinkoje nebuvimui, pavyzdžiui, ribotas rinkos dydis, obligacijas išleidžiančios bendrovės nežinomumas. Kiekvienas nepasisekęs atvejis išplatinti obligacijas gali gadinti bendrovės įvaizdį.

Tačiau obligacijos – tai viena saugiausių investavimo formų. Lietuvoje išleidžiamų obligacijų išpirkimas ir palūkanų sumokėjimas užtikrinamas įvairiais būdais, pavyzdžiui, turto įkeitimu. Aiškios yra ir obligacijų išleidimo sąlygos, galimybė nesulaukus obligacijos išpirkimo datos ją bet kada parduoti kitam investuotojui bei apsiskaičiuoti gausimą investicinę grąžą. Galiausiai, be obligacijų išpirkimo kitų sąlygų skolintis bendrovei niekas gali ir nebesuteikti, todėl jos išlieka itin patrauklios investuotojams.



Apibendrinimas

Nėra vieno geriausio ar universalaus finansavimo šaltinio, tinkančio visiems atvejams. Kiekvienas verslas unikalus ir visuomet vertėtų atsižvelgti į konkrečią situaciją. Nepamirškite konsultuotis su specialistais.

Išsirinkite parankiausią finansavimo būdą, kuris patenkins konkrečius Jūsų verslo poreikius bei užtikrins efektyvią plėtrą.

Sėkmės!

