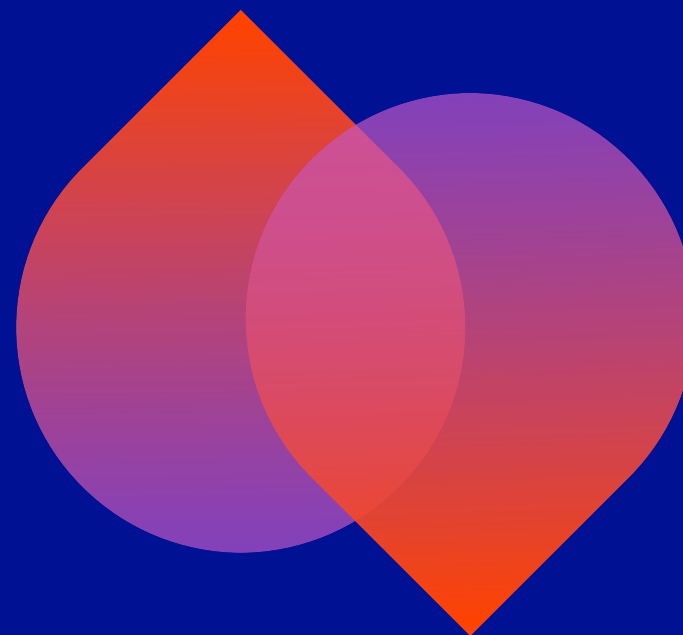
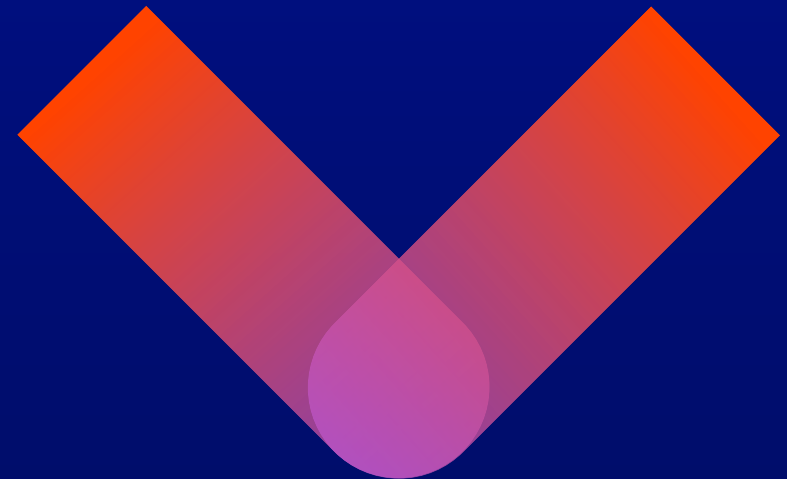


10 finansējuma avoti mazajai un vidējai uzņēmējdarbībai



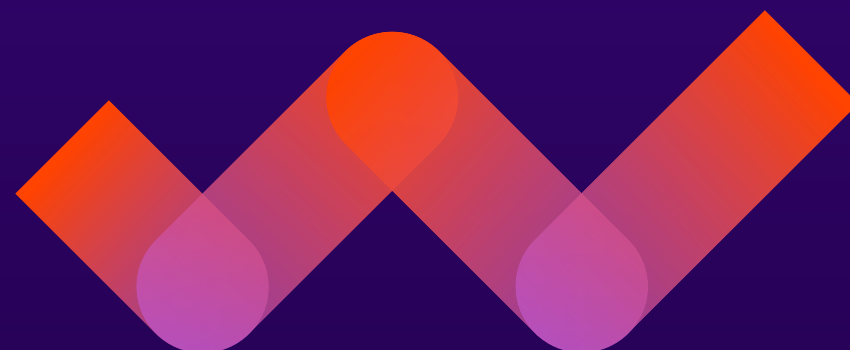
Saturs

- 1 Personīgie ieguldījumi
- 2 Aizņemšanās no draugiem vai ģimenes
- 3 Biznesa eņģeļi
- 4 Riska kapitāls
- 5 Aizdevums
- 6 Līzings
- 7 Kredītlīnija/overdrafts
- 8 Faktoringa
- 9 Tirdzniecības finansējums
- 10 Obligāciju izplatīšana



Vairumam veiksmīgu uzņēmēju ir lieliskas idejas, bet pietrūkst kapitāla uzņēmējdarbības uzsākšanai. Banku aizdevumi mazajiem jaunuzņēmumiem ir grūti pieejami, un pat tad, ja izdodas izveidot uzņēmumu, vienmēr ir nepieciešami papildu līdzekļi uzņēmējdarbības attīstīšanai.

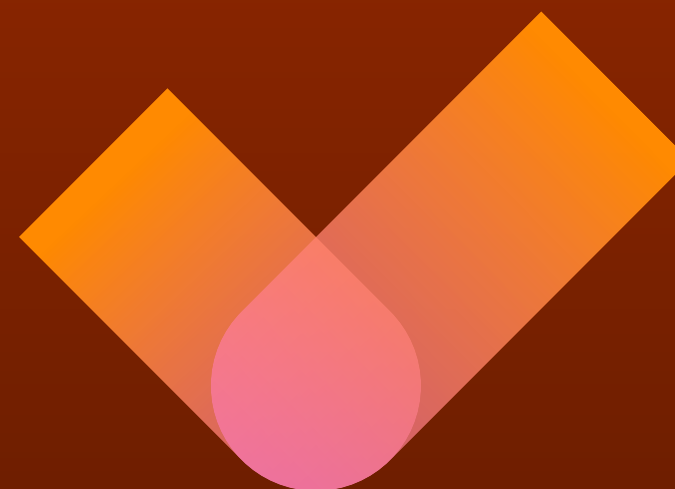
Tāpēc šeit atradīsiet sistematizētu informāciju par vairākiem atšķirīgiem veidiem, kā iegūt naudu katrā no uzņēmējdarbības attīstības etapiem. Vieni uzņēmēji līdzekļus savāc ar tuvinieku palīdzību, citi vēršas riska kapitāla fondos vai izmanto personīgos ietaupījumus. Lai palīdzētu Jums atrast vispiemērotāko risinājumu, esam izveidojuši 10 dažādu finansējuma avotu ceļvedi, kurā atradīsiet lietderīgus atzinumus un ieteikumus savas uzņēmējdarbības izveidei un attīstībai.



Viens no ērtākajiem finansējuma uzņēmējdarbības uzsākšanai veidiem ir personīgie ieguldījumi. Ja vien iespējams, uzņēmējdarbību ieteicams uzsākt, ieguldot personīgos līdzekļus.

Nav nepieciešams finansēt visu uzņēmējdarbībai nepieciešamo līdzekļu apjomu, bet būtu vērts pacensties sasniegt vismaz 25–50 %. Tas potenciālajiem ieguldītājiem un aizdevējiem parādītu, ka Jūs personīgi uzņematies daļu riska un ticat, ka uzņēmējdarbība būs veiksmīga.

Personīgo ieguldījumu summai būtu vērts sasniegt vismaz 25 % arī tāpēc, ka tādā veidā nodrošināsi labvēlīgu uzņēmējdarbības pozīciju tirgū. Tas, ka uzņēmējdarbības daļa pieder jums personīgi, palīdzēs iegūt līdzekļus no dažiem citiem finansējuma avotiem, jo tas ir viens no aizdevumu sniedzēju nosacījumiem. Turklāt tas ļaus vieglāk iegūt bankas aizdevumu jūsu uzņēmējdarbībai.



Viens no visbiežāk sastopamajiem jaunuzņēmumu finansēšanas veidiem – aizņēmums no draugiem vai ģimenes locekļiem. Taču, kad tuvinieki kļūst par kreditoriem, tiek riskēts gan ar viņu finansēm, gan savstarpējām attiecībām.

Lai izvairītos no tādām domstarpībām, šāda veida aizņēmumiem vajadzētu sagatavot finanšu projektu un rakstisku apņemšanos, kurā norādīts, ka tuvinieki atgūs aizdoto naudu. Tam būtu jāsamazina nepatīkamu situāciju iespējamība un jāparāda tuviniekiem, ka uz šo aizdevumu skatāties ļoti nopietni.

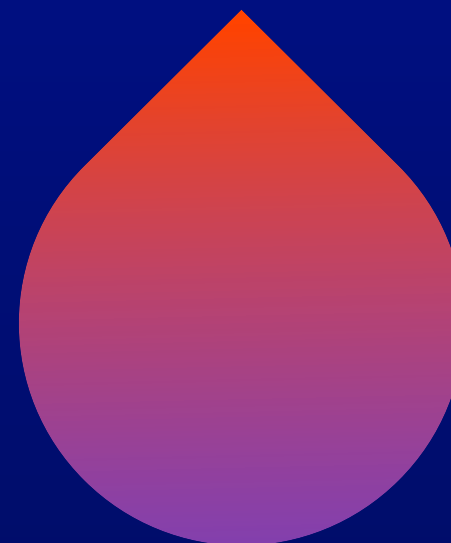
Tāpat svarīgi apdomāt, kā vienošanās tiks strukturēta: vai atdosiet tikpat, cik aizņēmāties, vai piedāvāsi minimālus procentus. Ne mazāk svarīgi – informēt aizdevējus par risku. Iepazīstiniet ar spēcīgu biznesa plānu, taču atgādiniet tuviniekiem, ka pastāv iespēja naudu zaudēt.



Mazie un vidējie uzņēmumi, kas vēlas saņemt finansējumu savai biznesa idejai, nereti izvēlas biznesa eņģeļus – privātpersonas, kuras iegulda agrīnā uzņēmējdarbības stadijā, pretī saņemdami uzņēmuma kapitāldaļas. No tradicionālajiem investoriem biznesa eņģeļi parasti atšķiras ar to, ka iegulda mazākas naudas summas, ātri pieņem savus ieguldījumu lēmumus un reti pieprasa vadošu pozīciju. Tāpēc šī finansējuma iespēja ir ļoti ērta jaunuzņēmumiem, kam nav nepieciešami lieli ieguldījumi un kas vēlas saglabāt lielāku kontroli pār uzņēmējdarbību.

Vislielākais izaicinājums, vēloties saņemt biznesa eņģeļu finansējumu, ir viņu ieguldījumu piesaistīšana. Biznesa eņģeļi paši izvēlas, kur vēlas ieguldīt savu naudu, tāpēc ir svarīgi prast piesaistīt viņu uzmanību.

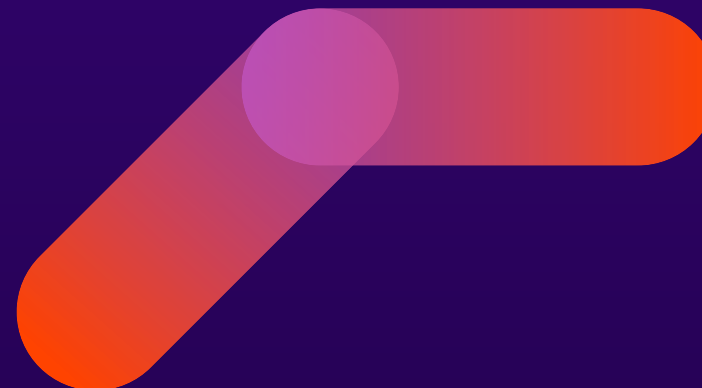
Lai piesaistītu biznesa eņģeļus, svarīga ir pievilcīga un attīstīta ideja. Šādu ideju būtu vērts reģistrēt speciālos portālos, kas veicina ciešu komunikāciju starp biznesa eņģeļiem un projektu attīstītājiem. Iepazīstinot biznesa eņģeļus ar projektu, vajadzētu izcelt projekta stiprās puses, bet prezentācijai ir jāpārliedzina, ka idejas veiksmīgai īstenošanai pietrūkst tikai finansiālas palīdzības.



Uzsākot jaunu uzņēmējdarbību, viena no vispievilcīgākajām finansējuma iespējām ir riska kapitāls. Riska kapitāls ir nauda, kas paredzēta, lai palīdzētu izveidot jaunus uzņēmumus, kuriem ir straujas izaugsmes potenciāls, taču vienlaikus pastāv arī liels risks. Uzņēmēji bieži vēršas riska kapitāla fondos, jo vājās uzticamības un riska dēļ tradicionālie finansējuma veidi kā, piemēram, banku aizdevumi, viņiem nav pieejami. Riska kapitālu var saņemt jebkurā uzņēmējdarbības attīstības stadijā.

Atšķirībā no citiem finansējuma veidiem, kad uzņēmējam ir jāatmaksā aizdevuma summa un procenti, riska kapitāla ieguldījumi tiek piešķirti apmaiņā pret sabiedrības akciju daļu, ieguldītājam iegūstot kontroli uzņēmuma vadībā.

Apmaiņā pret riska kapitālu uzņēmēji cer uz lielu ieguvumu no ieguldījumiem. Tas nozīmē, ka attiecības starp abām pusēm var būt ilgstošas. Tā vietā, lai bez kavēšanās atmaksātu aizņēmumu, ar riska kapitāla ieguldītājiem būs jāstrādā 5 vai 10 gadi. Pēc vienošanās termiņa beigām naudu aizdevušie uzņēmēji akcijas pārdos uzņēmuma īpašniekiem vai ar publisko iepirkumu starpniecību, cerot saņemt ievērojami vairāk nekā investēja.

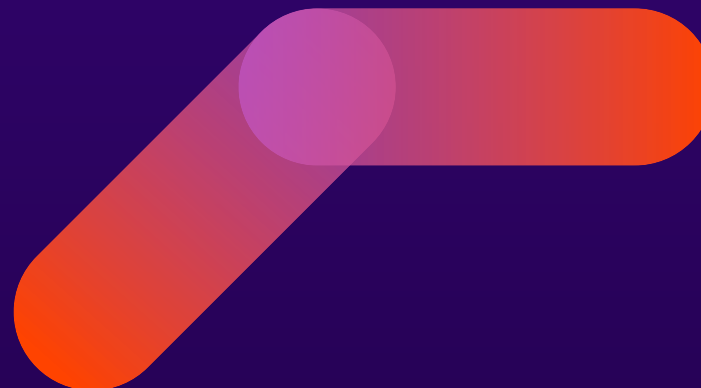


Biznesa eņģeļu un riska kapitāla fondu atšķirības

Lai gan abi ieguldītāji nodrošina kapitālu jaunuzņēmumiem, starp riska kapitālistiem un biznesa eņģeļiem ir vairākas būtiskas atšķirības. Vislielākā atšķirība – riska kapitāls veidojas no uzņēmuma vai uzņēmējdarbības investīcijām, bet biznesa eņģeļu ieguldījums – no privātpersonu investīcijām.

Otrā atšķirība saistīta ar finansēšanas spēju – uzņēmumi parasti iegulda lielas summas, bet biznesa eņģeļi – nelielas.

Vēl viena atšķirība – riska kapitālisti parasti ieguldīs jebkādā jaunuzņēmumā, kas, pēc viņu domām, dos lielu peļņu, bet biznesa eņģeļi centīsies ieguldīt uzņēmumos, kas strādā tajās rūpniecības nozarēs, ar kurām saistīti paši biznesa eņģeļi. Turklāt biznesa eņģeļi ne vienmēr pieprasa praktisku lomu uzņēmuma darbībā, kā to dara riska kapitālisti.



Vēl viens uzņēmējdarbības finansējuma avots var būt aizdevums. Kā tas notiek? Jūs saņemat vienreizēju naudas summu un izmantojat to savas uzņēmējdarbības attīstībai. Maksājumi jāmaksā pēc izvēles: katru dienu, katru nedēļu vai katru mēnesi. Šāds finansējuma avots ļauj viegli plānot uzņēmējdarbības finanses.

Ātrie aizdevumi

Ātrie aizdevumi tiek piešķirti uz laiku no 3 līdz 18 mēnešiem, un tie visbiežāk paredzēti neparedzētu problēmu risināšanai. Taču ātrais aizdevums ir ļoti dārgs. Šādi aizdevumi visbiežāk ir daudz mazāki par tradicionālajiem, taču to gada procentu likmes var sasniegt 14 % un vairāk. Ātrie aizdevumi ir ērti, jo tiem nav nepieciešamas ilgtermiņa saistības un tos var saņemt jebkura uzņēmējdarbība.

Tradicionālie aizdevumi

Tradicionālie aizdevumi paredzēti stabilākiem, jau atzītiem uzņēmumiem: aizdevumu summas ir lielākas, grūtāk saņemamas, saistības ir lielākas, bet procenti – mazāki.

Šie aizdevumi tiek piešķirti uz laiku no 1 līdz 5 gadiem, un, lai arī to saņemšanas laiks ir ilgāks nekā ātrajiem aizdevumiem, Jums ir cerības saņemt finansējumu mazāk nekā 10 dienu laikā.

Taču šāda aizdevuma saņemšanas prasībām visbiežāk atbilst tikai apmēram 20 % mazo vai vidējo uzņēmumu. Ja uzņēmējdarbībai izdodas saņemt tradicionālo aizdevumu, tā uzskatāma par lielu veiksmi, jo tā ir finansiāli visizdevīgākā uzņēmējdarbības finansējuma iespēja, bet no bankas saņemtās lielās aizdevuma summas var atmaksāt ilgā laika periodā, tāpēc, aizdevumu atmaksājot laikus, uzņēmums saglabās uzņēmējdarbības stabilitāti un ieguldīs minimālas papildu investīcijas.

Šādi aizdevumi ir piemēroti uzņēmējdarbībai, kam ir ideja specifiska biznesa projekta īstenošanai: mārketinga kompānijai, attīstībai vai jaunam eksperimentālam produktam.



Līzings – tas ir veids, kā iegādāties uzņēmumam nepieciešamo inventāru, maksājot pa daļām par iegūto aktīvu, ko var lietot uzreiz. Atliek tikai samaksāt pirmo iemaksu un katru mēnesi veikt noteiktus maksājumus. Tādā veidā iegūts aktīvs var tikt paredzēts uzņēmējdarbības attīstībai.

Ir divi līzingu veidi:

1. Finanšu līzings

Izvēloties finanšu līzingu, klientam nomas termiņa laikā ir jāsamaksā visa aktīva iegādes cena, procenti un PVN, bet pēc nomas termiņa beigām klients kļūst par aktīva īpašnieku.

2. Operatīvais līzings

Tā laikā līzingu uzņēmums iegādājas klientam vajadzīgo aktīvu un uz noteiktu laiku nodod to klienta rīcībā. Līguma darbības laikā klients maksā nomas maksājumus, bet pēc līguma darbības beigām klients var izvēlēties, vai atdot aktīvu līzingu uzņēmumam, noslēgt līgumu par jaunu aktīvu vai pagarināt nomas līgumu.

Līzings ir izdevīgs uzņēmējdarbības finansējuma veids, jo nav jāmaksā papildu drošības nauda, pats aktīvs kļūst par garantiju, ko uzņēmums var lietot, kamēr vēl nav samaksāta visa līzingu summa. Līzingu nosacījumus varat izvēlēties atbilstoši savām finanšu iespējām, tāpat varat izvēlēties maksājumu grafiku, periodu, pirmo iemaksu. Ņemot līzingu, ir iespējams efektīvi sadalīt aktīvu – maksāt



ikmēneša nomas maksājumus par iegūto aktīvu, kas uzņēmumam nestu peļņu un ieguvumu no ieguldījuma, bet iegūto pievienoto vērtību atkārtoti ieguldīt uzņēmējdarbības attīstībā.

Līzings, tāpat kā ikviens uzņēmējdarbības finansējuma veids, var būt riskants. Tas saistīts ar saistību nepienācīgu izpildi. Laikus nesamaksājot nomas maksājumus, uzņēmējdarbība neatgriezeniski sabojā savu kredītvēsturi, bet, pārkāpjot līguma nosacījumus, līzinga finansējums var tikt pārtraukts. Tādā gadījumā no uzņēmējdarbības tiktu piedzīti parādi, atņemot arī līzingā iegādāto aktīvu.

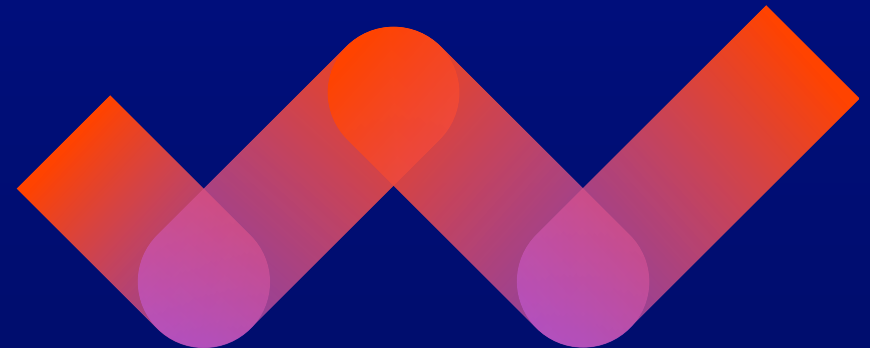


Kreditlīnijas patiešām darbojas ļoti līdzīgi kā kredītkartes: uzņēmējdarbībai tiek piešķirta pieeja naudas fondiem, un tos iespējams izmantot pēc vēlēšanās vai nepieciešamības. Procenti jāmaksā tikai par to naudu, kas tiek izņemta un izmantota. Bet, kad aizņēmums tiek atmaksāts, naudas fondā atkal parādās tā pati naudas summa, kas bija, uzsākot lietot kreditlīniju.

Kreditlīniju var izmantot tā, kā uzņēmējdarbībai ir ērtāk: gaidīt un glabāt naudu līdz brīdim, kad tā ir patiešām nepieciešama, vai izmantot līdzekļus, kad iegribas.

Kreditlīnija ir daudz ērtāka par bankas aizdevumiem, jo tai nav noteiktu atmaksas termiņu un grafiku. Tas ir ļoti ērts finansējuma veids mazajai sezonālajai uzņēmējdarbībai, kam ir svarīgs rezerves kapitāls neparedzētiem apstākļiem. Turklāt, ja uzņēmējdarbība uzskatāma par uzticamu, kreditlīnija piedāvā mazus procentus un lielas summas.

Kreditlīnijas mīnusi un riski: nesamaksājot laikus, sodi ir daudz lielāki nekā ņemot aizņēmumu. Ja uzņēmējdarbība tiek uzskatīta par neuzticamu aizņēmēju, piedāvātās kreditlīnijas bieži nosaka lielus procentus.



Factris piedāvātais pakalpojums – uz aktīviem balstīts bezķīlas finansējuma veids tiek saukts par faktoringu. Kā tas darbojas?

Mēs finansējam neapmaksātos uzņēmuma pēcapmaksas rēķinus, kas vēlāk kļūst par finansējuma garantiju. Uzņēmums, finansējot izrakstīto rēķinu, sākotnēji saņem finansējumu līdz 90 % no rēķina summas par pārdotajām precēm vai sniegtajiem pakalpojumiem. Pircējs rēķina summu samaksā faktoringa kompānijai. Kad tas ir darīts, atlikušos 10% no rēķina kopējās summas faktoringa kompānija pārskaita uz uzņēmuma kontu, ieturot nelielu komisijas maksu vismaz 0,5 % apmērā no apmaksājamā rēķina summas.

Tā tiek atrisināta bieži sastopama uzņēmējdarbības problēma: 30-120 dienu ilga gaidīšana, kamēr klients apmaksā rēķinus, taču apmaksas kavēšanās nozīmē bīstamu apgrozāmo līdzekļu trūkumu un, iespējams, kavētus uzņēmuma maksājumus citiem uzņēmumiem, algu izmaksas, apturētu uzņēmuma produktu ražošanu un daudzas citas nopietnas komplikācijas.

Izmantojot faktoringa pakalpojumu, naudu par neapmaksātajiem rēķiniem uzņēmējdarbība var saņemt uzreiz, neapturot svarīgos uzņēmējdarbības izaugsmes un attīstības procesus. Citiem vārdiem, tiek nodrošināta pastāvīga apgrozāmo līdzekļu plūsma un uzņēmuma darbības integritāte.

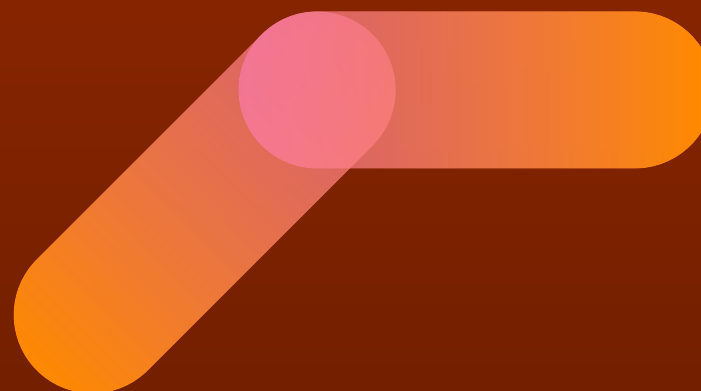


Tirdzniecības finansēšanas pakalpojums, kas paredzēts, lai vieglāk un ar mazāku risku pārvaldītu tirdzniecības norēķinus. Tiek izšķirti trīs finansējuma veidi:

Akreditīvs. Šis līdzeklis tiek izmantots tajos gadījumos, kad uzņēmums vēl labi nepazīst savu uzņēmējdarbības partneri vai pastāv šaubas par klienta maksāspēju, bet uzņēmums vēlas būt pārliecināts par preču piegādi vai apmaksu. Tad pēc preču vai pakalpojumu tirgotāja lūguma banka piešķir dokumentāru akreditīvu, ar kuru apņemas samaksāt tirgotājam par nosūtītajām precēm, veiktajiem darbiem vai sniegtajiem pakalpojumiem, bet tirgotājs – iesniegt bankai nosacījumiem un termiņiem atbilstošus dokumentus.

Dokumentārais inkaso. Starptautiskās tirdzniecības norēķinu veids, kas ļauj tirgotājam saglabāt kontroli pār precēm tikmēr, kamēr pircējs veic maksājumu (vai kamēr tiek pieņemta rakstveida apņemšanās samaksāt nākotnē). Ieteicams biznesa partneriem ar savstarpējas sadarbības pieredzi un savstarpēju uzticību. Tas ir vienkāršs un lēts veids, kā samazināt starptautiskās tirdzniecības risku uzņēmējdarbībai – tirgotājs ir pārliecināts, ka preces pircēja īpašumā tiks nodotas tikai pēc apmaksas veikšanas, bet pircējam nebūs jāveic priekšapmaksa par precēm.

Garantija. Lai pārliecinātu biznesa partneri vai iepirkuma konkursa izsludinātāju, ka uzņēmums pildīs savas saistības, ir ērti piedāvāt bankas garantiju. Banka, kas to piešķir, apņemas samaksāt garantijā norādīto naudas summu, ja uzņēmums, par kuru tā garantē, nepienācīgi pilda savas saistības. Šis pakalpojums palīdz ne tikai samazināt noslēgto darījumu risku un nodrošināt darījuma pušu saistību izpildi, bet arī palielināt biznesa partneru savstarpējo uzticību.



Obligācijas – pieņemama alternatīva banku kredītiem. Tās ir pārākas par kredītiem, jo ļauj saņemt finansējumu uz sabiedrībai pieņemamiem, taču atkarībā no tirgus pieprasījuma noformulētiem nosacījumiem – valūtu, termiņu, procentu likmi, maksājuma struktūru u.tml. Bet banku kredītu gadījumā bankas nosaka daudzus sabiedrības darbību ierobežojošus aizliegumus un normatīvus, kas praksē ne vienmēr nozīmē lielākas sabiedrības iespējas atmaksāt kredītu.

Obligāciju mīnuss – tās ir dārgāks finansējuma avots, salīdzinot ar banku kredītiem. Tas īpaši raksturīgi obligācijām, ko izlaiž tirgū vēl nezināmi uzņēmumi vai uzņēmumi bez labas reputācijas. Uzņēmumu ar labu reputāciju obligācijas bieži nepārsniedz banku kredītu procentu likmi, taču šie uzņēmumi obligācijas bieži izmanto kā alternatīvu finansējuma avotu, jo vairāk banku aizdevumu tie vairs nevar ņemt.

Vēl viens ar obligācijām saistīts apgrūtinājums – nav zināms, vai tās izdosies izplatīt. Par neveiksmes iemeslu var kļūt jebkurš faktors, kas ietekmē pieprasījuma pēc sabiedrības obligācijām neesamību tirgū: ierobežots tirgus apjoms, sabiedrības, kas izlaiž obligācijas, neatpazīstamība. Katrs neizdevies obligāciju izplatīšanas gadījums var bojāt sabiedrības tēlu.

Tomēr obligācijas ir viens no visdrošākajiem ieguldījumu veidiem. Lietuvā izlaisto obligāciju izpirkšana un procentu samaksa tiek nodrošināta dažādos veidos, piemēram, iekļājot aktīvus. Skaidri ir arī obligāciju izlaišanas nosacījumi, iespēja, nesagaidot obligācijas izpirkšanas datumu, to jebkurā brīdī pārdot kādam citam investoram un aprēķināt ieguvumu, kas saņemams no ieguldījuma.

Visbeidzot, izņemot obligāciju izpirkumu, citus aizņemšanās noteikumus sabiedrībai var arī neviens vairs nepiedāvāt, tāpēc tās joprojām ir īpaši pievilcīgas investoriem.



Kopsavilkums

Nav viena vislabākā finansējuma avota, kas der visos gadījumos. Katra uzņēmējdarbība ir atšķirīga, tāpēc ir vērts izvērtēt konkrēto situāciju.

Taču tagad, kad esat iepazinies ar 10 finansēšanas iespējām, viss kļūst daudz vienkāršāk. Atlikušais uzdevums – izvēlēties visērtāko finansējuma veidu, kas atbilst konkrētām jūsu uzņēmējdarbības vajadzībām.

Lai izdodas!

