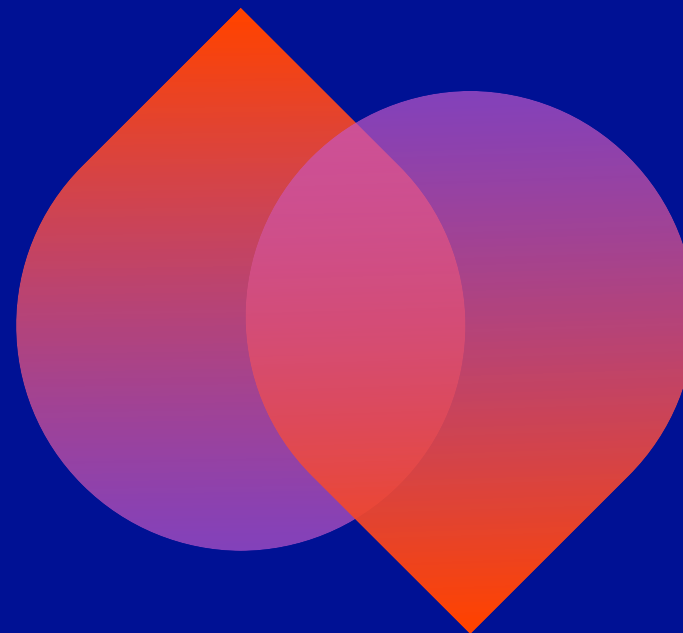
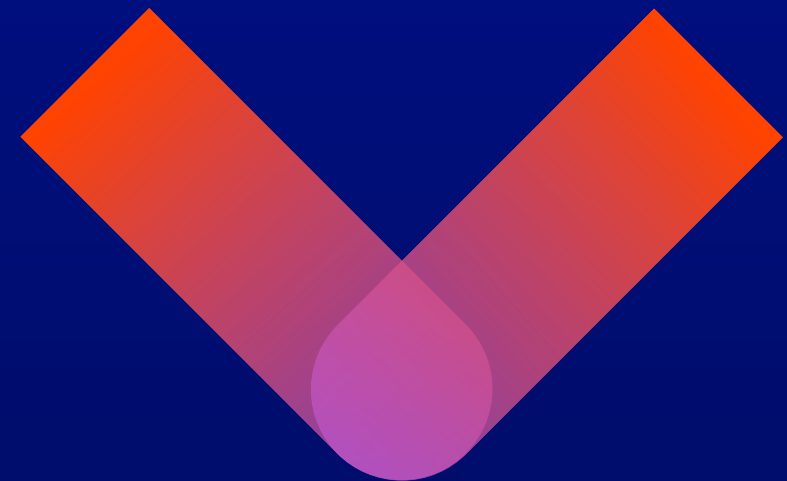


10 źródeł finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw



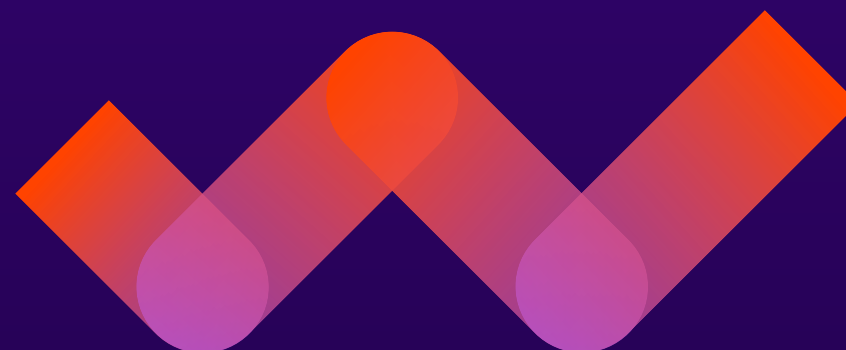
Treść

- 1 Inwestycja osobista
- 2 Pożyczanie od przyjaciół lub rodziny
- 3 Anioły biznesu
- 4 Fundusze VENTURE CAPITAL
- 5 Pożyczka
- 6 Leasing
- 7 Linia kredytowa / Debet
- 8 Faktoring
- 9 Finansowanie handlu
- 10 Emisja obligacji



Jest wielu obiecujących przedsiębiorców, większość ma świetne pomysły, ale często brakuje im wystarczającego kapitału, aby rozpocząć działalność gospodarczą. Kredyty bankowe dla małych start-upów nie są łatwe do uzyskania, zwłaszcza bez zabezpieczeń. Jeśli firma już działa, potrzebne są dodatkowe fundusze na ciągły rozwój i wzrost.

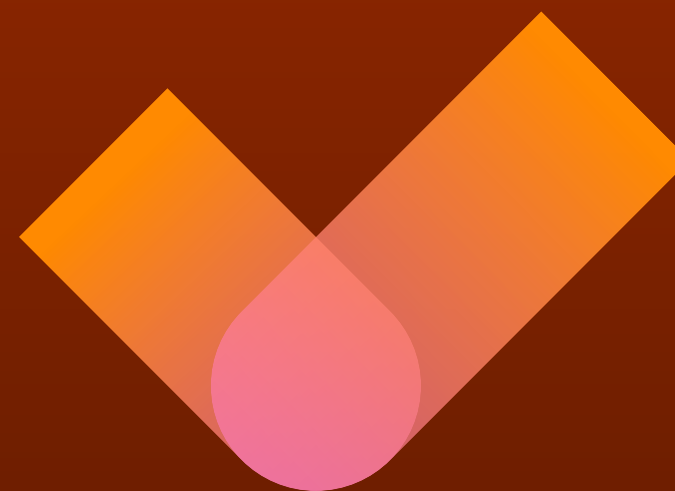
Z tego powodu przygotowaliśmy ten przewodnik na temat różnych sposobów pozyskiwania pieniędzy na każdym etapie rozwoju firmy. Niektórzy przedsiębiorcy są w stanie pozyskać pieniądze od bliskich im osób, podczas gdy inni aplikują do funduszy inwestycyjnych lub korzystają z osobistych oszczędności. Aby pomóc Ci znaleźć najlepszy sposób, przyjrzymy się 10 różnym źródłom finansowania i dostarczymy cennych informacji i wskazówek dotyczących zakładania i rozwijania firmy.



Jednym z najlepszych sposobów finansowania firmy na początkowym etapie jest inwestycja osobista. O ile to możliwe, zawsze lepiej jest założyć firmę, inwestując własne pieniądze niż wzięte z kredytu.

Nie jest konieczne finansowanie całkowitej kwoty potrzeb biznesowych. Warto jednak spróbować wyłożyć od 25 do 50 proc. wymaganego kapitału. To pokaże potencjalnym inwestorom i kredytodawcom, że jesteś gotowy wziąć na siebie część ryzyka i jesteś przekonany o rentowności pomysłu na biznes.

Włożenie co najmniej 25 procent kapitału z osobistych środków jest również warte zachodu, ponieważ zapewnisz sobie korzystną pozycję podczas negocjacji z potencjalnymi inwestorami i kredytodawcami, ponieważ już spełnisz to, co często jest jednym z ich warunków – inwestycja własnych środków właściciela. Może to również ułatwić dostęp do kredytu bankowego dla Twojej firmy.



Jednym z najczęstszych sposobów finansowania start-upów jest skorzystanie z pożyczki od znajomych lub rodziny. Ale kiedy krewni stają się twoimi wierzycielami, zarówno fundusze, jak i relacje mogą być zagrożone.

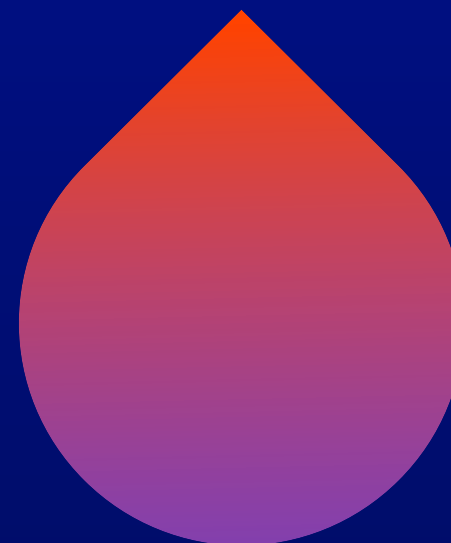
Aby uniknąć nieporozumień, należy sporządzić umowę finansową oraz pisemną umowę o pożyczkę. Powinny one wskazywać, kiedy Twoi bliscy odzyskają swoje pieniądze, zmniejszyć ryzyko rozwoju wszelkich nieporozumień i pokazać Twoim bliskim, że Twoje podejście do pożyczki jest poważne.

Ważne jest również, aby rozważyć, w jaki sposób umowa będzie skonstruowana: czy spłacisz tyle, ile pożyczyłeś, czy też zaoferujesz minimalne płatności odsetek. Jeżeli umówicie się na spłatę bez odsetek to warto pamiętać o tym, że dla fiskusa może to oznaczać, że coś może opodatkować – brak odsetek to brak kosztu, czyli zysk. Informowanie kredytodawców o ryzyku jest również bardzo ważne. Upewnij się, że przedstawiasz solidny biznesplan, ale ostrzeż swoich krewnych, że zawsze istnieje możliwość, że stracą pieniądze.

Małe i średnie przedsiębiorstwa poszukujące środków na rozpoczęcie działalności często poszukują „aniołów biznesu”. Aniołami tymi mogą być na przykład osoby prywatne, które inwestują na wczesnym etapie w zamian za udział w części kapitału spółki. W przeciwieństwie do tradycyjnych inwestorów, aniołowie biznesu zwykle różnią się tym, że inwestują mniejsze kwoty, podejmują szybkie decyzje inwestycyjne i rzadko nalegają na przejęcie pakietu kontrolnego. Dlatego ta opcja finansowania jest bardzo wygodna dla start-upów, które nie potrzebują dużych inwestycji i chcą zachować większą kontrolę biznesową.

Największym wyzwaniem w pozyskaniu środków od aniołów biznesu jest sprawienie, by Twoja propozycja była wystarczająco atrakcyjna. Aniołowie biznesu sami wybierają, gdzie zainwestować swoje pieniądze, dlatego ważne jest, aby wiedzieć, jak przyciągnąć ich uwagę.

Posiadanie dobrze dopracowanego pomysłu jest niezbędne. Istnieją organizacje, które skupiają aniołów biznesu i tych rozpoczynających start-upy, warto się tym zainteresować. Przedstawiając projekt aniołom biznesu, należy podkreślić mocne strony pomysłu, a prezentacja powinna ich przekonać, że wszystko, co jest potrzebne do jego uruchomienia, to odpowiednie wsparcie finansowe. Często wartością dodaną są kompetencje Anioła i jego sieć kontaktów.

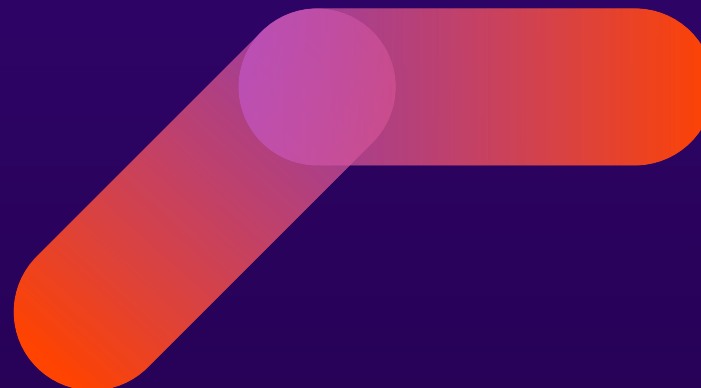


Kapitał dostępny poprzez fundusze VENTURE CAPITAL jest jedną z najbardziej atrakcyjnych możliwości finansowania, jeśli chodzi o rozpoczęcie nowej działalności. Fundusze takie działają tak, że inwestują pieniądze w nowe firmy o dużym potencjale wzrostu. Oczywiście wcześniej poddając projekty odpowiednim analizom, gdyż inwestycje takie wiążą się ze znacznym ryzykiem.

Przedsiębiorcy często zwracają się do funduszy venture capital, gdy tradycyjne formy finansowania, takie jak kredyty bankowe, nie są dla nich dostępne z powodu braku ryzyka lub innych powodów istotnych dla banków. Co więcej, inwestora Venture capital można pozyskać na każdym etapie rozwoju biznesu.

W przeciwieństwie do innych form finansowania, gdy przedsiębiorca jest zobowiązany do spłaty kapitału i wszelkich odsetek, inwestycje venture capital są zapewniane w zamian za udziały w spółce. Przez co fundusz venture capital uzyskuje uprawnienia w zakresie ładu korporacyjnego.

W zamian za taką inwestycję fundusz oczekuje wysokiego zwrotu z inwestycji. Oznacza to, że relacje między obiema stronami mogą być długoterminowe. Zamiast natychmiast spłacać pożyczkę, właściciel firmy będzie musiał pracować przez pięć lub 10 lat z inwestorami venture capital. Po zakończeniu transakcji przedsiębiorcy, którzy pożyczili pieniądze, sprzedadzą akcje właścicielom lub w drodze aukcji publicznej, oczekując zwrotu znacznie wyższego niż pierwotna inwestycja.

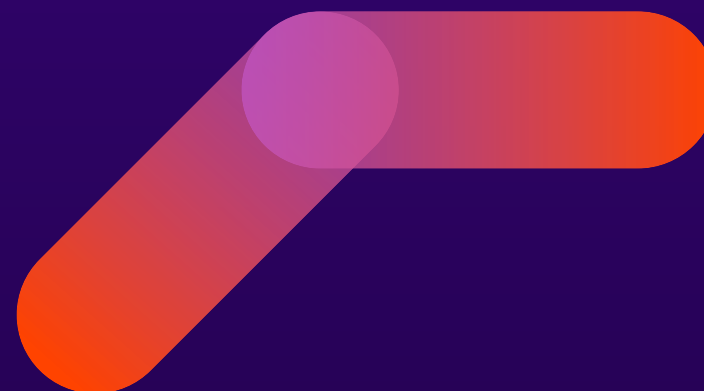


Różnice między aniołami biznesu a funduszami venture capital

Podczas gdy obaj inwestorzy zapewniają kapitał start-upom, istnieją pewne znaczące różnice między inwestorami Venture Capital a Aniołami biznesu. Największą różnicą jest to, że środki od Venture Capital pochodzą od firm. Natomiast inwestycje aniołów biznesu są dokonywane przez osoby prywatne.

Druga różnica jest związana ze zdolnością finansowania: firmy zazwyczaj inwestują duże sumy, podczas gdy aniołowie biznesu zazwyczaj oferują raczej mniejsze kwoty.

Kolejną różnicą jest to, że inwestorzy Venture Capital zazwyczaj inwestują w każdy start-up, który ich zdaniem wygeneruje wysoki zwrot. Natomiast Aniołowie biznesu będą poszukiwać inwestycji w firmy działające w branżach, które już znają. Poza tym Aniołowie biznesu nie zawsze wymagają aktywnej roli w strukturze biznesu w taki sposób, jak robią to inwestorzy Venture Capital.



Pożyczka może być kolejnym źródłem finansowania biznesu. Z dostajesz kapitał i przeznaczasz go na rozwój swojego biznesu. Następnie zgodnie z ustalonym harmonogramem spłacasz pożyczkę - dziennie, tygodniowo lub miesięcznie, w zależności od umowy pożyczki. Takie źródło finansowania pozwala w łatwy sposób zaplanować finansowanie swojej firmy.

Szybkie pożyczki

Szybkie pożyczki udzielane są na okres od 3 do 18 miesięcy i zazwyczaj mają na celu pomóc firmie przezwyciężyć nieprzewidziane problemy. Jednak te szybkie źródła finansowania są drogie. Takie pożyczki są generyczne dla kwot znacznie mniejszych niż tradycyjne. Mimo to ich roczne stopy procentowe mogą wynosić około 30 procent lub więcej. Szybkie pożyczki są wygodne, ponieważ nie wymagają długoterminowych zobowiązań, a może je uzyskać każda firma.



Pożyczki tradycyjne/Kredyty bankowe

Tradycyjne pożyczki są przeznaczone dla bardziej stabilnych firm i przedsiębiorstw, które już istnieją. Kwoty pożyczki są wyższe, ale nie są tak łatwe do uzyskania. O ile wymagań jest więcej, to oprocentowanie jest zazwyczaj niższe.

Pożyczki te są udzielane na okres od jednego roku do pięciu lat i chociaż nie są wydawane tak szybko, jak szybka pożyczka, możesz spodziewać się otrzymania finansowania w mniej niż 10 dni.

Jednak tylko około 20 procent małych i średnich firm kwalifikuje się do tradycyjnych pożyczek. Załóżmy, że firmie udaje się uzyskać tradycyjną pożyczkę. W takim przypadku uważa się to za wielki sukces, ponieważ jest to zazwyczaj najbezpieczniejsza forma finansowania. Kredyty udzielane przez banki mogą być spłacane przez długi okres. Dzięki regularnym płatnościom firma utrzyma stabilność biznesową i ograniczy potrzebę dodatkowych inwestycji do minimum.

Takie pożyczki są odpowiednie dla firm z pomysłem na konkretny projekt: kampanię marketingową, rozwój lub eksperymentalny nowy produkt.



Leasing to sposób na pozyskanie środków, których potrzebuje firma, na zakup aktywów trwałych takich jak maszyny czy pojazdy. Trzeba tylko wpłacić zaliczkę, a następnie płacić stałe miesięczne kwoty. Nabyte w ten sposób aktywa można wykorzystać na rozwój biznesu.

Leasing dzieli się na dwa rodzaje:

1. Leasing finansowy. W okresie leasingu finansowego klient musi zapłacić pełną cenę nabycia składnika aktywów, odsetki i podatek VAT. Po upływie okresu najmu klient jest właścicielem składnika aktywów.
2. Leasing operacyjny. W trakcie tej dzierżawy firma leasingowa nabywa aktywa klienta i przekazuje je klientowi do użytkowania do terminu płatności. W okresie obowiązywania umowy klient dokonuje płatności. Po zakończeniu umowy klient może zdecydować się na wykup lub zwrot przedmiotu leasingu firmie leasingowej, zawarcie umowy na nowe aktywa lub przedłużenie leasingu.



Leasing jest pomocnym sposobem na uzyskanie dostępu do finansowania działalności gospodarczej, ponieważ nie ma potrzeby wpłacania dodatkowego depozytu. Sam składnik aktywów jest zabezpieczeniem, dla firmy leasingowej, a jednocześnie jest winna pieniądze z tytułu leasingu. Możesz wybrać warunki leasingu w zależności od swojej sytuacji finansowej oraz harmonogram płatności, okres i opłatę wstępną. Leasing jest skutecznym sposobem maksymalizacji efektywności aktywów, ponieważ firma może czerpać z niego zyski, dokonując miesięcznych płatności, a następnie reinwestując wynikającą z tego wartość dodaną w rozwój firmy.

Podobnie jak w przypadku innych metod finansowania, leasing nie jest pozbawiony ryzyka. Jest to związane z nienależytym wypełnianiem zobowiązań. Kiedy klient spóźnia się ze spłatami, niszczy wtedy swoją historię kredytową. W przypadku naruszenia umowy leasingu może ona zostać rozwiązana. Przedsiębiorstwo może stać się przedmiotem windykacji i odzyskania składnika majątku, na którym zawarto umowę leasingu.

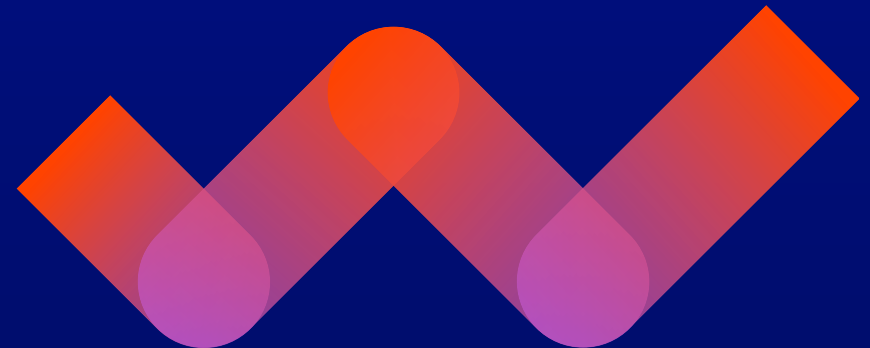


Linie kredytowe działają w bardzo podobny sposób do kart kredytowych: firma uzyskuje dostęp do funduszy, które można wykorzystać w razie potrzeby. Odsetki naliczane są tylko za pieniądze wypłacone i wykorzystane. Kiedy pożyczone pieniądze zostaną spłacone, dostępny kredyt powraca do całkowitej kwoty pierwotnej firmy.

Możesz użyć linii kredytowej w dowolny sposób, którego potrzebuje Twoja firma: poczekaj z wypłatą pieniędzy, aż będziesz ich potrzebować lub wykorzystaj je, kiedy tylko chcesz.

Linia kredytowa jest znacznie korzystniejsza niż kredyt bankowy, ponieważ nie ma ustalonych terminów i harmonogramów spłaty. Jest to bardzo wygodny sposób finansowania małych firm sezonowych, które muszą utrzymywać pewien kapitał w rezerwie na wypadek sytuacji kryzysowych. Jeśli firma jest rentowna i w dobrej sytuacji, to linia kredytowa oferowana przez bank ma niskie oprocentowanie i można uzyskać duże sumy.

Słabości i ryzyka związane z liniami kredytowymi polegają na tym, że kary za zwłokę są znacznie wyższe niż kary za pożyczki. Ponadto, jeśli firma zostanie uznana za złego dłużnika, będzie musiała liczyć się z podwyższonym kosztem obsługi takiej linii.



Faktoring jest oferowany przez Factris i jest systemem finansowania opartego na aktywach dla małych i średnich firm. Jak to działa?

Finansujemy faktury, które się swoistym zabezpieczeniem transakcji. Klient otrzymuje śrópdki finansowe (do 100 procent) za sprzedane towary lub usługi, płacąc nam prowizję w wysokości około 2 procent od kwoty wypłacanej kwoty. Natomiast Kupujący po prostu dokonuje zapłaty do Factris a nie do swojego dostawcy i transakcja się zamyka.

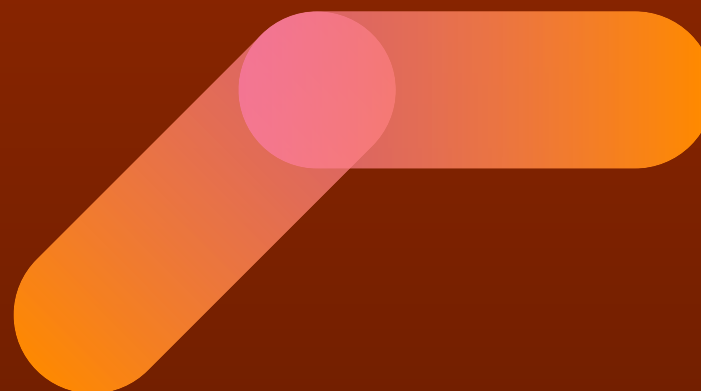
Rozwiązuje to niektóre z typowych problemów, z jakimi boryka się młode przedsiębiorstwo, w szczególności opóźnienia w płatnościach ze strony klientów, co skutkuje destabilizującym niedoborem kapitału obrotowego i potencjalnie opóźnionymi płatnościami na rzecz dostawców i innych wierzycieli.

Dzięki usłudze faktoringowej przedsiębiorstwo może od razu pozyskać pieniądze na zaległe rachunki, nie ryzykując procesów, ani nie naruszając tempa wzrostu i rozwoju. Innymi słowy, zapewniony jest stały dopływ kapitału obrotowego i integralność działalności firmy.



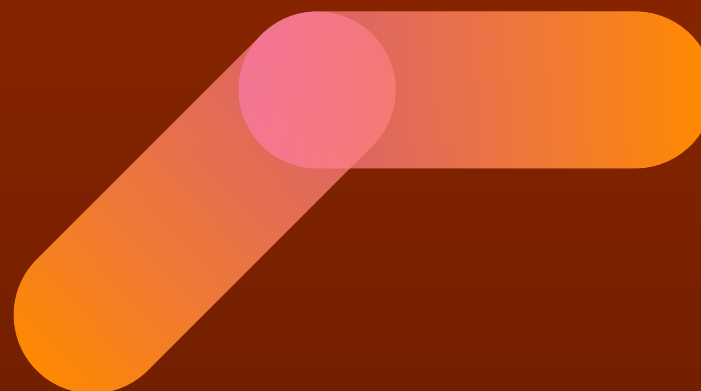
Usługa finansowania handlu ma na celu zarządzanie płatnościami handlowymi z większą łatwością i niższym ryzykiem. Obejmuje trzy rodzaje finansowania:

Akredytywa. Instrument ten jest stosowany w przypadkach, gdy firma znajduje się na wczesnym etapie relacji i nie zna szczególnie dobrze swojego partnera biznesowego lub ma wątpliwości co do wypłacalności klienta, ale chce mieć pewność co do dostawy towaru lub płatności. Na żądanie sprzedawcy towarów lub usług bank przypisuje akredytywę dokumentową, za pośrednictwem której zobowiązuje się zapłacić sprzedawcy za dostarczone towary, roboty budowlane lub usługi. Sprzedawca zobowiązuje się dostarczyć bankowi dokumenty dotyczące warunków transakcji oraz potwierdzających jej wykonanie.



Inkaso dokumentowe. Jest to metoda płatności w handlu międzynarodowym, która pozwala sprzedającemu zachować kontrolę nad towarami, dopóki kupujący nie dokona płatności (lub do czasu dostarczenia pisemnego zobowiązania do zapłaty w przyszłości). Metoda ta jest zalecana dla partnerów biznesowych, którzy współpracowali ze sobą w przeszłości i zbudowali pewien stopień wzajemnego zaufania. Jest to prosty i niedrogi sposób na zmniejszenie ryzyka handlu międzynarodowego: sprzedawca jest przekonany, że własność towarów przejdzie na kupującego dopiero po dokonaniu płatności. Kupujący nie musi dokonywać przedpłaty za towar.

Gwarancja. Gwarancja bankowa jest oferowana w celu zapewnienia, że partner biznesowy lub wystawca zaproszenia do składania ofert wypełni swoje zobowiązania. Bank, który udziela gwarancji, zobowiązuje się do zapłaty kwoty określonej w gwarancji, jeżeli przedsiębiorstwo, na rzecz którego wystawiono gwarancję, nie wywiązuje się ze swoich zobowiązań. Usługa ta pomaga zmniejszyć ryzyko transakcji i zapewnić, że strony zaangażowane w transakcję wywiążą się ze swoich zobowiązań, a także zwiększyć wzajemne zaufanie między partnerami biznesowymi.



Obligacje są akceptowalną alternatywą dla kredytów bankowych. Są korzystniejsze niż kredyty. Pozwalają one firmie uzyskać środki na akceptowalnych warunkach, biorąc pod uwagę popyt rynkowy i uwzględniając walutę, termin, stopę procentową, strukturę płatności itp. W przypadku kredytów bankowych banki mogą nakładać zakazy i regulacje, które mogą ograniczać działalność firmy i w praktyce niekoniecznie zwiększać szanse firmy na faktyczną spłatę kredytu.

Wadą obligacji jest to, że są one droższym źródłem finansowania kredytów bankowych, a dotyczy to zwłaszcza obligacji emitowanych przez firmy, które nie są jeszcze dobrze znane lub nie zdobyły jeszcze dobrej reputacji na rynku. Obligacje emitowane przez renomowane firmy zazwyczaj nie oferują wyższych stóp procentowych niż kredyt bankowy. Mimo to przedsiębiorstwa często wykorzystują obligacje jako alternatywne źródło finansowania, zwłaszcza gdy kredyty bankowe nie są już dostępne.

Kolejną trudnością związaną z obligacjami jest to, że nie ma gwarancji, że odniosą sukces tylko dlatego, że zostały umieszczone. Niepowodzenie może być spowodowane każdym czynnikiem, który powoduje brak popytu na obligacje danej spółki, takim jak ograniczona wielkość rynku lub ogólny brak wiedzy o emitencie. Co więcej, za każdym razem, gdy emisja obligacji się nie powiedzie, wizerunek firmy może ucierpieć.

Obligacje są jednak jedną z najbezpieczniejszych form inwestowania. Wykup obligacji wyemitowanych na Litwiei spłata odsetek są zapewnione różnymi środkami (np. zastawem majątkowym). Ponadto istnieją jasne warunki emisji obligacji, opcja ich sprzedaży innemu inwestorowi w dowolnym momencie przed terminem zapadalności oraz jasne środki obliczania prawdopodobnego zwrotu z inwestycji. Wreszcie, spółka może nie uzyskać dodatkowych warunków zaciągania pożyczek bez wykupu obligacji, więc obligacje pozostają bardzo atrakcyjne dla inwestorów.



Streszczenie

Nie ma jednego najlepszego źródła finansowania na każdą ewentualność. Każda firma jest inna i warto wziąć pod uwagę swoją konkretną sytuację.

Jednak teraz, gdy znasz 10 najczęstszych opcji, powinieneś być lepiej poinformowany o uzyskaniu finansowania dla swojej firmy. Pozostaje tylko wybrać najlepszą metodę finansowania, aby zaspokoić konkretne potrzeby biznesowe.

Powodzenia!

