

Akademia Młodego Ekonomisty



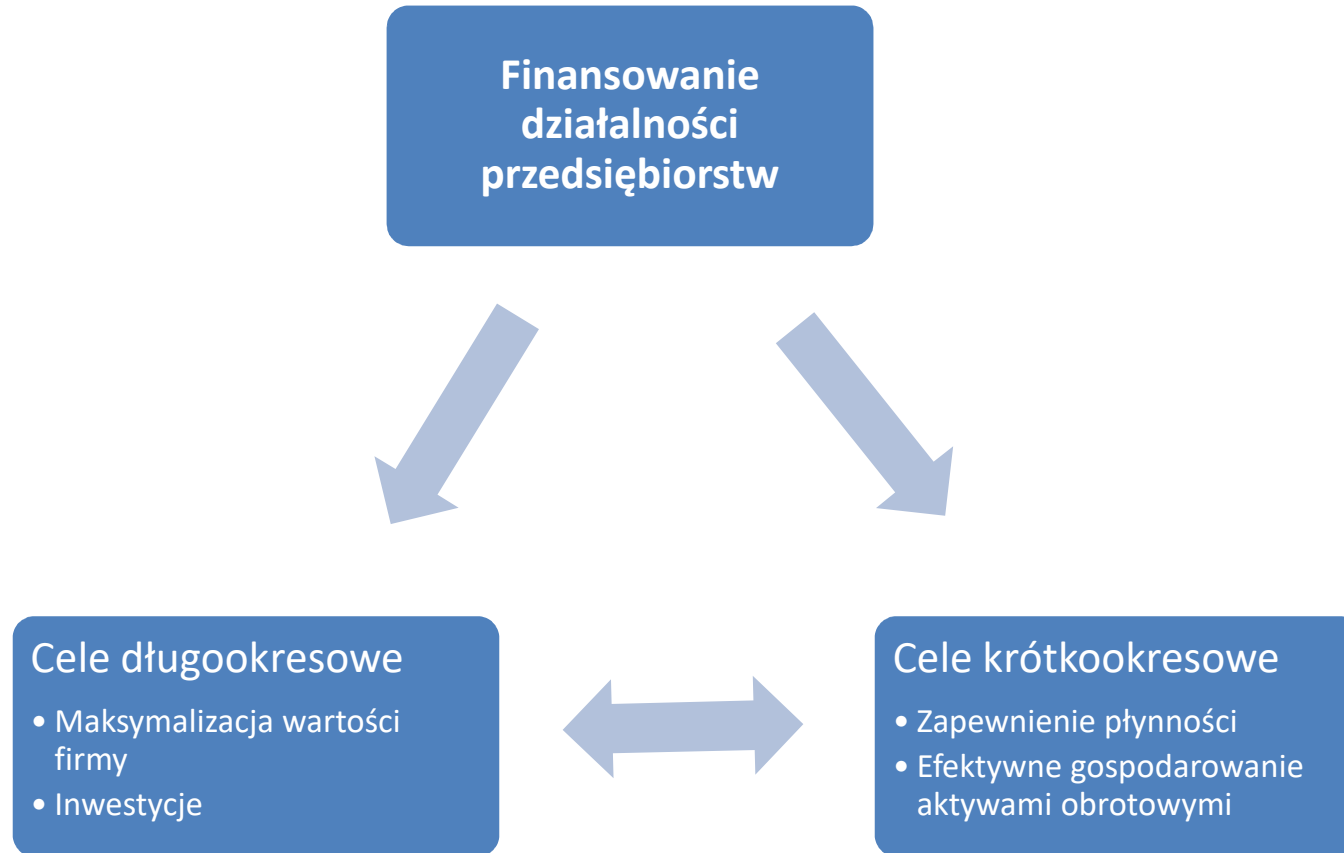
Sposoby finansowania działalności przedsiębiorstw

Albert Tomaszewski

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
23 listopada 2016 r.



Cele finansowania

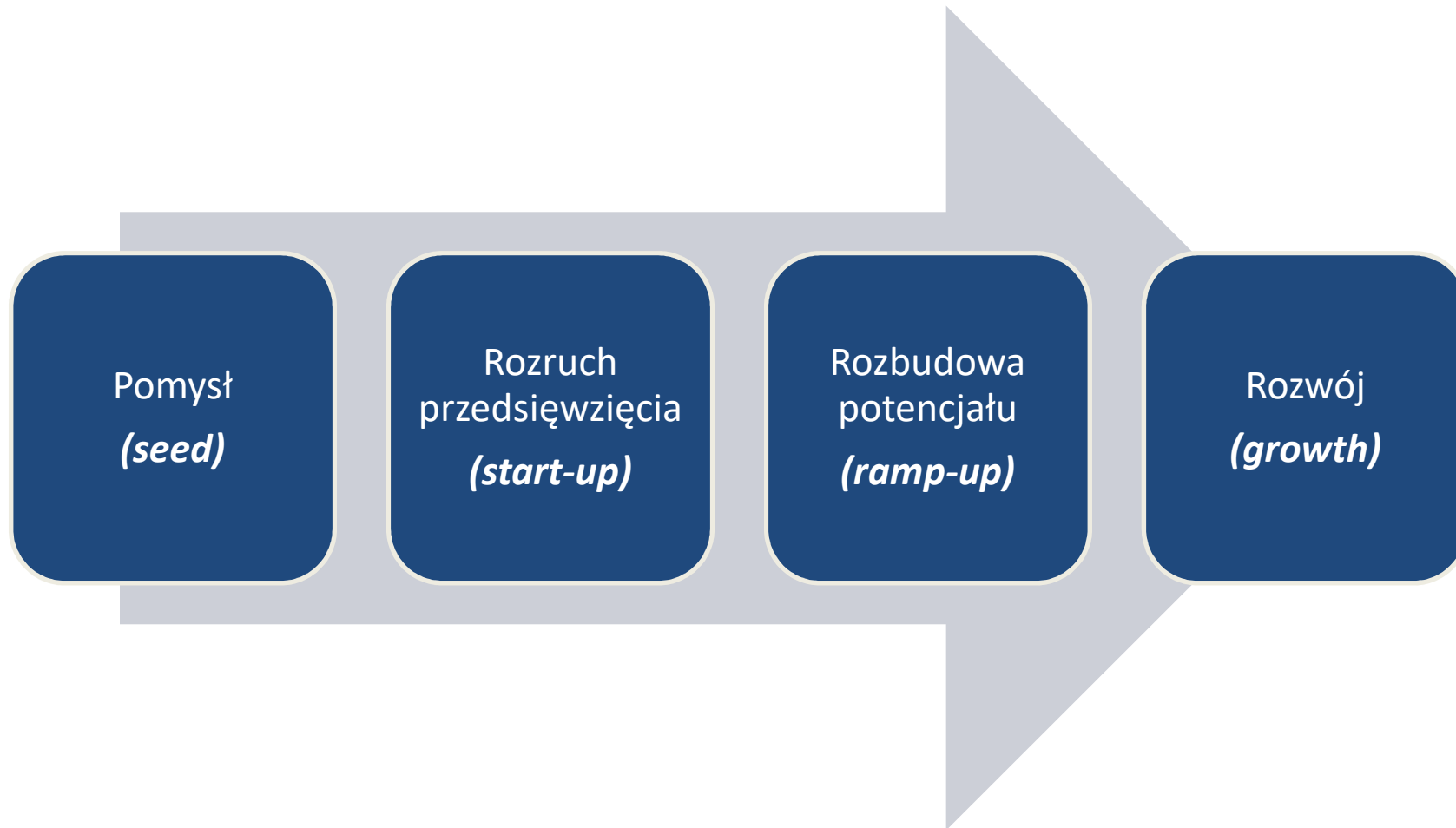


Klasyfikacja przedsiębiorstw

	Liczba pracowników	Przychody (rocznie)	Wartość aktywów
Mikroprzedsiębiorstwo	0 - 10	do 2 mln euro	do 2 mln euro
Małe przedsiębiorstwo	11 - 50	do 10 mln euro	do 10 mln euro
Średnie przedsiębiorstwo	51 - 250	do 50 mln euro	do 43 mln euro
Duże przedsiębiorstwo	powyżej 251	od 50 mln euro	od 43 mln euro

**W JAKI SPOSÓB SFINANSOWAĆ
ROZWÓJ MAŁEGO PRZEDSIĘBIORSTWA?**

Etapy rozwoju nowego przedsięwzięcia



Dylematy finansowania



ŹRÓDŁA DŁUŻNE

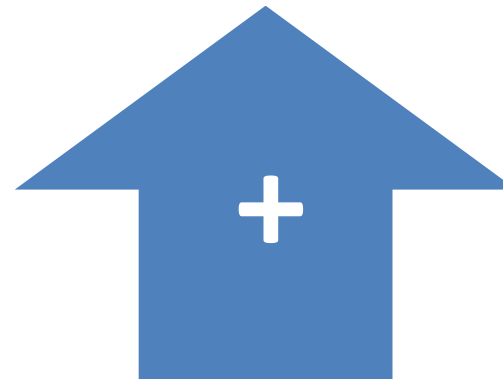
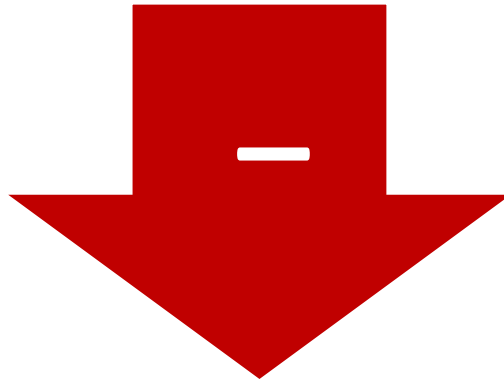
Finansowanie dłużne

Wady:

- środki trzeba zwrócić
- odsetki
- często wymagane zabezpieczenia, w tym: osobiste

Zalety:

- Zachowujemy pełną kontrolę nad przedsiębiorstwem
- Mechanizm dźwigni finansowej – dług jest tańszy



Kredyt kupiecki

- Finansowanie kosztem dostawcy
- Rezygnacja z rabatu za wcześniejszą płatność
- Terminy płatności 1-6 miesięcy
- Uzależnione od siły negocjacyjnej i relacji z dostawcą

Leasing

- Finansowanie majątku trwałego
 - Pojazdy, maszyny, sprzęt, oprogramowanie, nieruchomości
- Łatwo dostępny
 - Przedmiot finansowania jest głównym zabezpieczeniem umowy (leasingodawca jest właścicielem przedmiotu)
 - Często udzielany bez wkładu własnego
- Droższy (najczęściej) niż kredyt

Kredyty bankowe

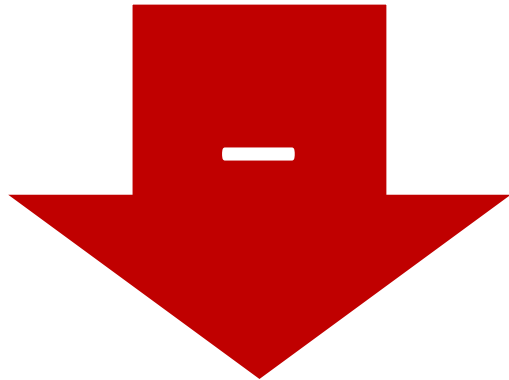
- Firmowe karty kredytowe
- Kredyty samochodowe
- Kredyty obrotowe
- Kredyty w rachunku
- Kredyty inwestycyjne
- Linie kredytowe

Obligacje na rynku Catalyst

- Emisje o wartości od 400 tys. zł
- Oprocentowanie: 3,5% - 18,8% (większość emisji 6-10%)
- 33% przedsiębiorstwa nienotowane na GPW i NewConnect
- 52,9% emisji przedsiębiorstw to obligacje niezabezpieczone

ŹRÓDŁA KAPITAŁOWE

Finansowanie kapitałowe

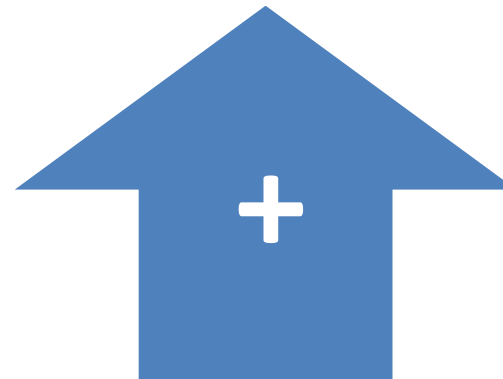


Wady:

- Wspólnik = oddanie części kontroli
- Ryzyko problemów we współpracy ze wspólnikiem

Zalety:

- Nie obciążamy przedsięwzięcia długiem
- Wspólnik może wnieść do biznesu również wartościowe kontakty i know-how



3F – „*family, friends and fools*”

- Środki rodziny i znajomych (bliższych i dalszych)
- Duże znaczenie relacji osobistych
- Częste źródło finansowania w początkowych etapach rozwoju biznesu

Crowdfunding

Portale międzynarodowe

- [Kickstarter.com](https://www.kickstarter.com)
- [Indiegogo.com](https://www.indiegogo.com)

Portale polskie

- [Beesfund.com](https://www.beesfund.com)
- [Polakpotrafi.pl](https://www.polakpotrafi.pl)
- [Wspieram.to](https://www.wspieram.to)

Aniołowie biznesu

- Osoby prywatne - doświadczeni biznesmeni z nadwyżkami finansowymi
- Inwestycje w przedsięwzięcia o potencjale dużego wzrostu
- Nieformalny sposób działania
- Często zaangażowanie w działalność firmy
- Często ułatwiają pozyskanie kapitału z funduszy VC

- Gdzie szukać:
 - Własne kontakty biznesowe
 - Sieci aniołów biznesu, np.
 - <http://www.psab.pl/>
 - <http://polban.pl/>
 - Spotkania branżowe

Fundusze VC

- Część funduszy *private equity* skoncentrowana na inwestycji w przedsiębiorstwa na wczesnym etapie rozwoju
- Specjalizacja branżowa
- Specjalizacja na różnych fazach rozwoju (*seed, startup, ramp-up, growth*)

Koszty wejścia na NewConnect

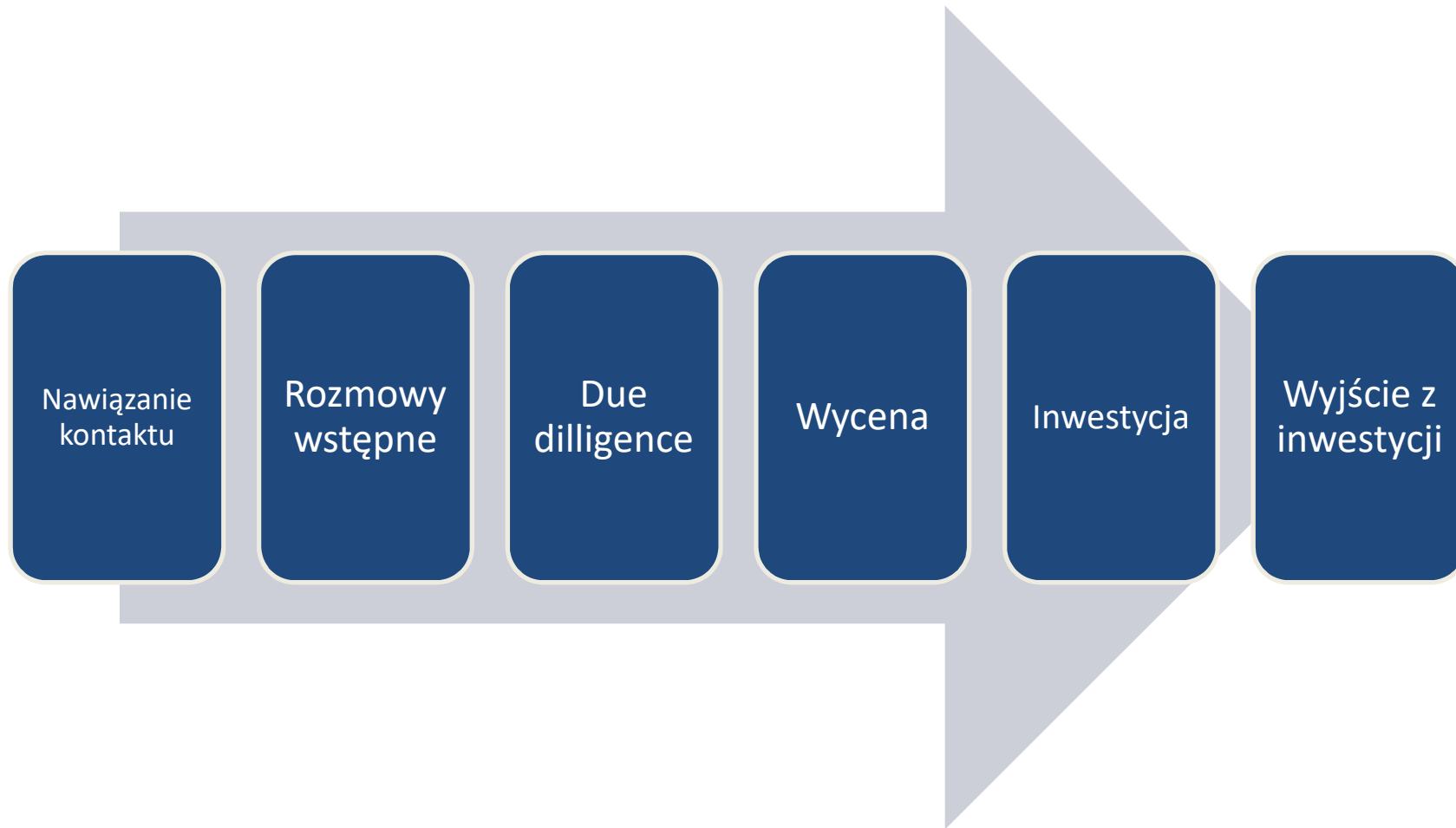
- przekształcenie w spółkę akcyjną
 - min. 10 tys. zł
- badanie sprawozdania rocznego
 - min. 10 tys. zł
- umowa z autoryzowanym doradcą i opracowanie dokumentu informacyjnego
 - min. 30 tys. zł
- opłaty dla GPW
 - 6 tys. zł wprowadzenie do obrotu; 1,5 tys. zł opłaty rocznej
- opłaty dla KDPW
 - 2,5 tys. przyjęcie do depozytu; 6 tys. opłaty rocznej

GPW a NewConnect

	GPW	NewConnect
Minimalna kapitalizacja	15 000 000 euro	Brak ograniczeń
Wielkość emisji	Nie mniej niż 1 000 000 Euro	Brak ograniczeń
Audyt przed emisją	3 ostatnie lata	1 rok
Obowiązki informacyjne	<ul style="list-style-type: none">• kwartalne informacje finansowe• półroczne informacje finansowe zatwierdzone przez biegłego rewidenta• roczne sprawozdania finansowe sporządzone przez biegłego rewidenta	<ul style="list-style-type: none">• kwartalne informacje finansowe• roczne informacje zbadane przez biegłego rewidenta

FINANSOWANIE „STARTUPÓW”

Etapy współpracy z inwestorem



Oczekiwania inwestorów

- Profesjonalnie przygotowane dokumenty (szczególnie finansowe)
- Wysokie przewidywane zyski
- Kompetentny zespół z wysoką etyką pracy i motywacją
- Unikatowość przedsiębiorstwa
- Ukierunkowanie na rynek
- Ścieżka wyjścia z inwestycji

Ćwiczenie

- Przygotujcie w grupach pomysł na biznes
- Określcie:
 - Na czym polega technologia wytwarzania produktu?
 - Na czym polega model biznesowy przedsięwzięcia? W jaki sposób będziecie zarabiać pieniądze?
 - Kto jest docelowym klientem produktu i jakie są kanały jego dystrybucji?

Inne odpowiedzi, który będą oczekiwać inwestorzy

- Ile wyniesie wartość sprzedaży w kolejnych 5 latach od startu przedsięwzięcia?
- Ile pieniędzy należy zainwestować, aby przedsięwzięcie odniosło sukces?
- Ile przedsiębiorstwo będzie warte za 5 lat?