

# Akademia Młodego Ekonomisty



## Finansowanie działalności przedsiębiorstwa

Sposoby finansowania działalności przedsiębiorstwa

dr Katarzyna Prędkiewicz

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
7 listopada 2016 r.

Organizatorzy



# Agenda

- Filary nowej firmy
- Kapitał własny i obcy – wady i zalety
- Kapitał dostępny na wczesnych etapach rozwoju firmy
- Kapitał obcy – źródła
- Warsztat – pozyskanie inwestora

# Przedsiębiorstwo

Przedsiębiorstwo to zespół składników **materialnych** i **niematerialnych** przeznaczony do prowadzenia działalności gospodarczej.

Główne rodzaje:

- produkcyjne
- usługowe



# Filary nowej firmy

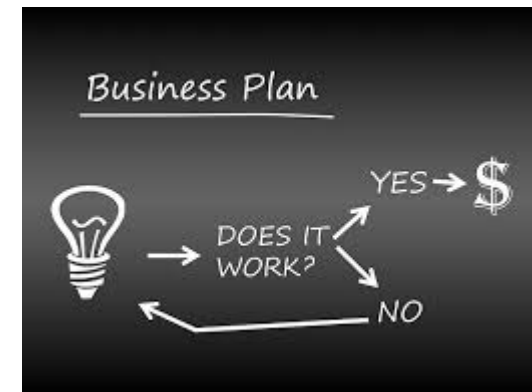
Pomysł

Analiza rynku

Planowanie

Zespół

Pozyskanie kapitału



# Filary sukcesu

33% dobry pomysł

33% zarządzanie

34% kapitał

# Kapitał

**Kapitał** to zasoby, które wykorzystywane są przez przedsiębiorstwo do:

- rozpoczęcia działalności
- kontynuacji działalności gospodarczej (rozwój działalności)



# Źródła kapitału



Kapitał wniesiony przez właścicieli przedsiębiorstwa oraz wygenerowany w toku jego działalności

Kapitał oddany do dyspozycji przedsiębiorstwa na określony czas, po którym musi zostać zwrócony

# Źródła finansowania

## Kapitał własny

### WEWNĘTRZNY

- \* Wkład właścicieli
- \* Zysk netto

### ZEWNĘTRZNY

- \* Dopłaty wspólników
- \* Venture capital
- \* Anioł biznesu

## Kapitał obcy

- \* Kredyty
- \* Leasing
- \* Faktoring
- \* Emisja obligacji



+



- Nieokreślony termin zwrotu.
- Brak odsetek do zapłaty.
- Zapłata za korzystanie – wypłata zysku (część, całość) – tylko kiedy chcą tego właściciele.
- Znaczny poziom kapitału własnego zwiększa wiarygodność firmy i pozwala pozyskać dodatkowy kapitał.
- Oczekiwania właścicieli co do wypłaty zysku – koszt dla firmy wyższy niż oprocentowanie kredytu.
- Wielu właścicieli – ryzyko nieporozumień.
- W przypadku upadłości firmy – nikłe szanse na zwrot kapitału.

+



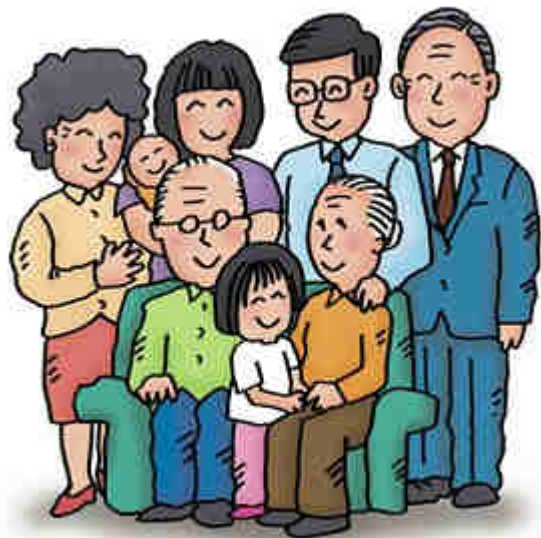
- Mniejsza ingerencja w działalność firmy.
- Korzyści podatkowe dla firmy (dzięki odsetkom firma płaci niższe podatki).
- Niższy koszt.
- Konieczność posiadania zabezpieczeń długu (nieruchomości, poręczyciel).
- Konieczność spłacania kredytu i odsetek, niezależnie od sytuacji firmy (możliwość karencji, ale tylko spłaty kapitału).
- Wyższe ryzyko bankructwa firmy przy braku możliwości spłaty kapitału.

# Finansowanie – wczesne etapy

Na wczesnych etapach rozwoju najczęstszymi źródłami finansowania są (w kolejności dostępności):

1. Zasoby własne
2. Rodzina i przyjaciele
3. Business Angels (Aniołowie Biznesu)
4. Dotacje i granty
5. Seed/VC Fund

# Finansowanie przez rodzinę i przyjaciół



Z rodziną najlepiej wychodzi się  
na zdjęciu...

**3F - Friends, Family and Fools** – “przyjaciele, rodzina i głupcy”, czyli podmioty, do których w pierwszej kolejności początkujący przedsiębiorca zwraca się po kapitał.

Blisko 80 proc. polskich firm upada w ciągu pierwszych dwóch lat swojej działalności.

# Anioł Biznesu

**Anioł biznesu to:**



**Zamożne i w większości posiadające duże doświadczenie biznesowe osoby prywatne**

- Osoby, które odniosły sukces jako przedsiębiorca bądź menedżer
- Wartość dodaną anioła biznesu stanowi doświadczenie, zaangażowanie oraz kontakty biznesowe.

# Motywacje Aniołów Biznesu

1. Oczekiwanie **wysokiej stopy zwrotu** z zainwestowanego kapitału.
2. Odgrywanie istotnej roli w procesie tworzenia nowych firm.
3. **Przyjemność i satysfakcja** z uczestnictwa w procesie kreacji nowych przedsięwzięć.
4. Stworzenie sobie miejsca zatrudnienia.
5. Poczucie **społecznej odpowiedzialności** (tworzenie miejsc pracy, poprawa lokalnej infrastruktury etc.).

# Pozyskanie Anioła Biznesu

- (a) znaleźć Anioła i zainteresować go (najtrudniejsze!!!) – wymaga przygotowanego biznesplanu, dobrego streszczenia i dobrej prezentacji przedsięwzięcia
- (b) negocjacje warunków
- (c) due diligence - analiza przedsiębiorstwa pod względem kondycji handlowej, finansowej, prawnej, podatkowej, technologicznej.
- (d) wstępne wersje dokumentów
- (e) podpisanie dokumentacji i dofinansowanie

# Co bierze pod uwagę anioł biznesu?

- Pasję, oddanie, spójność założycieli firmy
- Doświadczenie
- Realistyczne podejście
- Biznes plan
- Interesującą technologię lub własność Intelektualną
- Siłę perswazji
- Skalowalność biznesu



# Kiedy aniołowie biznesu odmawiają?

Lista powodów, dla których Aniołowie Biznesu **odmawiają** inwestowania w przedsiębiorstwo:

- brak zaufania w stosunku do właścicieli,
- ograniczone perspektywy rozwoju przedsiębiorstwa,
- ograniczony rynek zbytu danego produktu czy usługi,
- propozycja wartości kapitału akcyjnego do zainwestowania jest nierealna,
- brak kompetencji zarządu potrzebnej dla osiągnięcia sukcesu,
- interes zależy wyłącznie od umiejętności właścicieli.

# Aniołowie biznesu

Najbardziej charakterystyczne, upublicznione przykłady Aniołów, dzięki którym przedsięwzięcia inwestycyjne odniosły spektakularne sukcesy to:



- **Apple Computer** - sprzęt komputerowy - anonimowy Anioł zainwestował **91 tys. dolarów** osiągając zwrot w wysokości około **154 milionów dolarów**. Dziś wartość spółki to ok. **590 mld** dolarów.



- **Amazon.com** – sklep internetowy - Thomas Alberg zainwestował **100 tys. dolarów** osiągając zwrot w wysokości około **26 milionów dolarów**. Dziś wartość to ok. **357 mld dol.**

# Fundusze Venture Capital



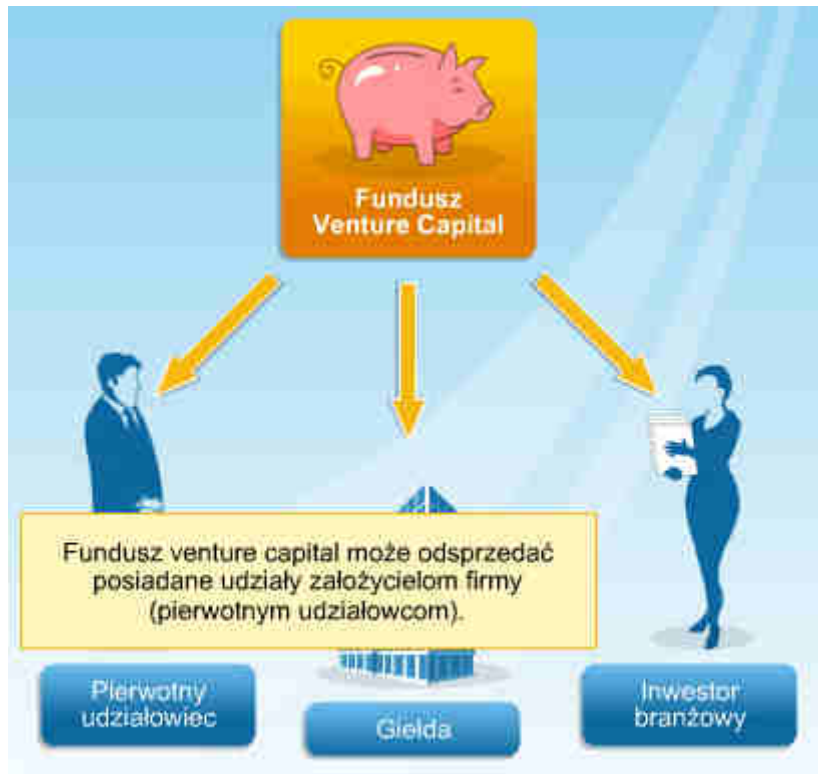
- Inwestycje w przedsiębiorstwa znajdujące się we wczesnej fazie rozwoju
- Inwestor staje się współwłaścicielem spółki
- Staje się partnerem przedsiębiorcy
- Dysponuje środkami zgromadzonymi przez inwestorów (głównie publicznych, np. agencje rządowe, władze lokalne) i prywatnych.

# Zalety *Venture Capitals*

- Możliwość realizacji ryzykownych projektów.
- Środki z funduszu zasilają kapitał własny przedsiębiorstwa.
- Przedsiębiorstwo nie jest obciążone kosztami finansowymi.

# Venture Capital

## Odsprzedaż udziałów




- Po kilku latach (3-7), jeżeli fundusz VC osiągnie założone cele, wycofuje się z inwestycji w spółkę. Wycofanie może być zrealizowane na kilka sposobów:
  - sprzedaż akcji/udziałów inwestorowi strategicznemu (najczęściej działającemu w tej samej branży lub inwestorowi finansowemu)
  - wprowadzenie przedsiębiorstwa na giełdę,
  - sprzedaż menedżerom – sprzedaż kierownictwu przedsiębiorstwa, pracownikom czy też pozostałym właścicielom,
  - umorzenie udziałów/akcji

# Wsparte przez VC

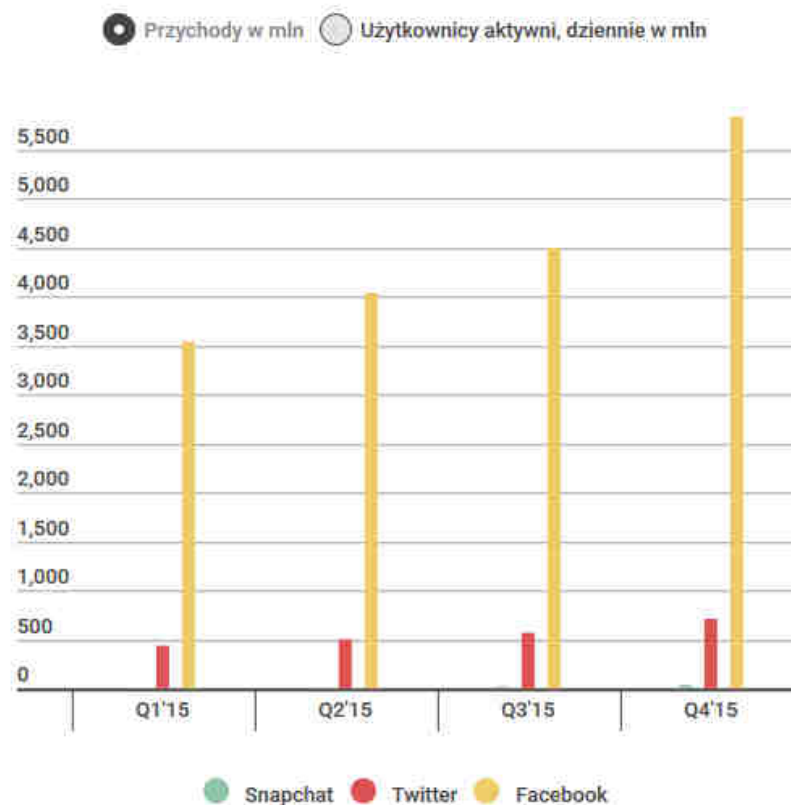
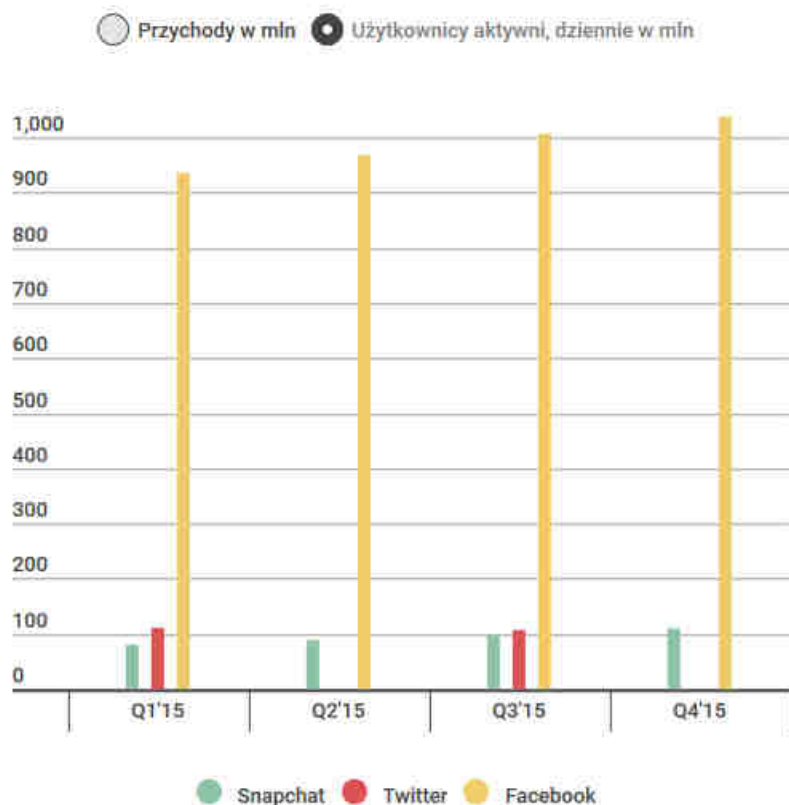


- **Snapchat powstał w 2011 roku i od tego czasu zebrał finansowanie równe 2,6 mld dol.!**
- W Snapchata zainwestowały największe firmy venture capital w USA, które posiadają udziały m.in. w Apple, Google czy PayPalu.
- To m.in. Fidelity Investments, General Atlantic i Sequoia Capital.

# Dlaczego VC zainwestowały?

- Dotychczasowy przychód ok. 60 mln \$ (2015 r.)
- Prognozowany:
  - 2016 – przychody pomiędzy 250, a 350 mln \$,
  - 2017 – przychody pomiędzy 500, a 1000 mln \$.
- Nikt inny nie rośnie tak szybko jak Snapchat - w przypadku Facebooka wzrost w 2015 roku wyniósł 14 proc., a Twittera 9,5 proc, a Snapchata 50%.
- Właśnie dlatego inwestorzy stawiają  górę pieniędzy na Snapchata.

# Porównanie Snapchat, Twitter, Facebook





# Spółki wsparte przez VC

Google [www.google.com](http://www.google.com)

Ebay [www.ebay.com](http://www.ebay.com)

Skype [www.skype.com](http://www.skype.com)

Apple [www.apple.com](http://www.apple.com)

FedEx [www.fedex.com](http://www.fedex.com)

Amazon.com [www.amazon.com](http://www.amazon.com)

Yahoo [www.yahoo.com](http://www.yahoo.com)

Intel [www.intel.com](http://www.intel.com)

RadioZET [www.radiozet.pl](http://www.radiozet.pl)

Burger King [www.burgerking.com](http://www.burgerking.com)

Starbucks Coffee [www.starbucks.com](http://www.starbucks.com)

Bankier.pl [www.bankier.pl](http://www.bankier.pl)

Sphinx [www.sphinx.pl](http://www.sphinx.pl)

Travelplanet.pl [www.travelplanet.pl](http://www.travelplanet.pl)

Asseco [www.asseco.pl](http://www.asseco.pl)

Opoczno [www.opoczno.com](http://www.opoczno.com)

Lukas [www.lukas.pl](http://www.lukas.pl)

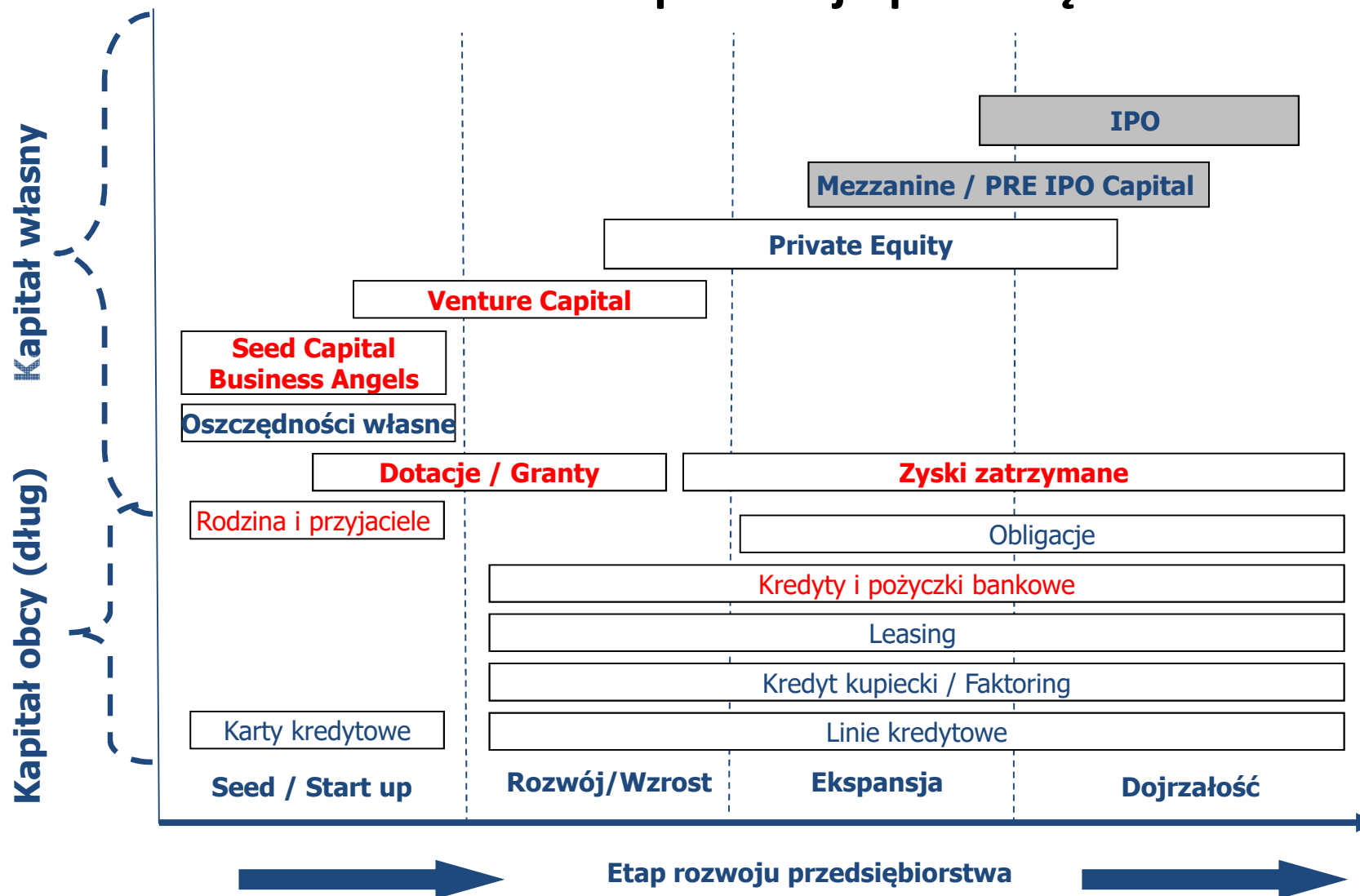
Zelmer [www.zelmer.pl](http://www.zelmer.pl)



# Dotacje

- Bezzwrotna pomoc finansowa udzielona przedsiębiorstwu.
- Dotacje mogą być udzielane dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność lub na konkretny projekt (np. wprowadzenie nowego, nieznanego lub ulepszanego produktu/usługi).

# Źródła finansowania a etap rozwoju przedsiębiorstwa

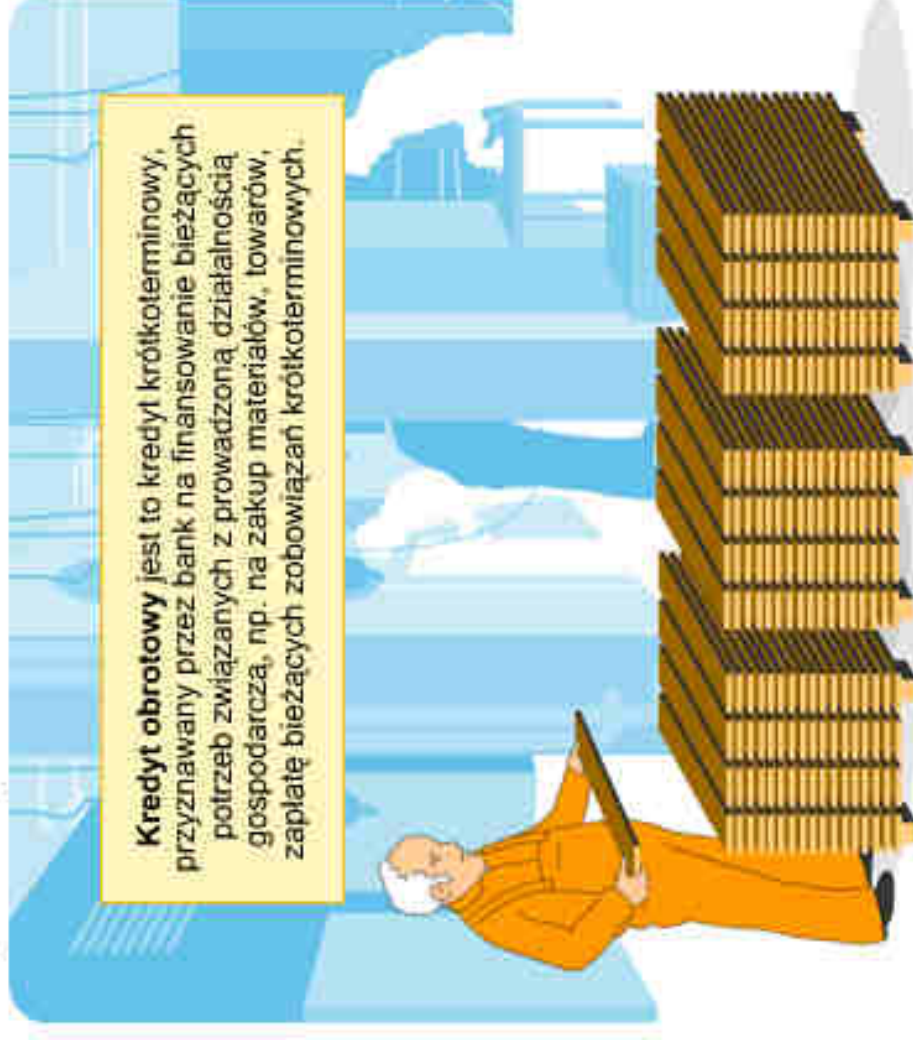


## Kredyt inwestycyjny



## Rodzaje kredytów

Kredyt obrotowy



**Kredyt obrotowy** jest to kredyt krótkoterminowy, przyznawany przez bank na finansowanie bieżących potrzeb związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą, np. na zakup materiałów, towarów, zapłatę bieżących zobowiązań krótkoterminowych.

# Leasing

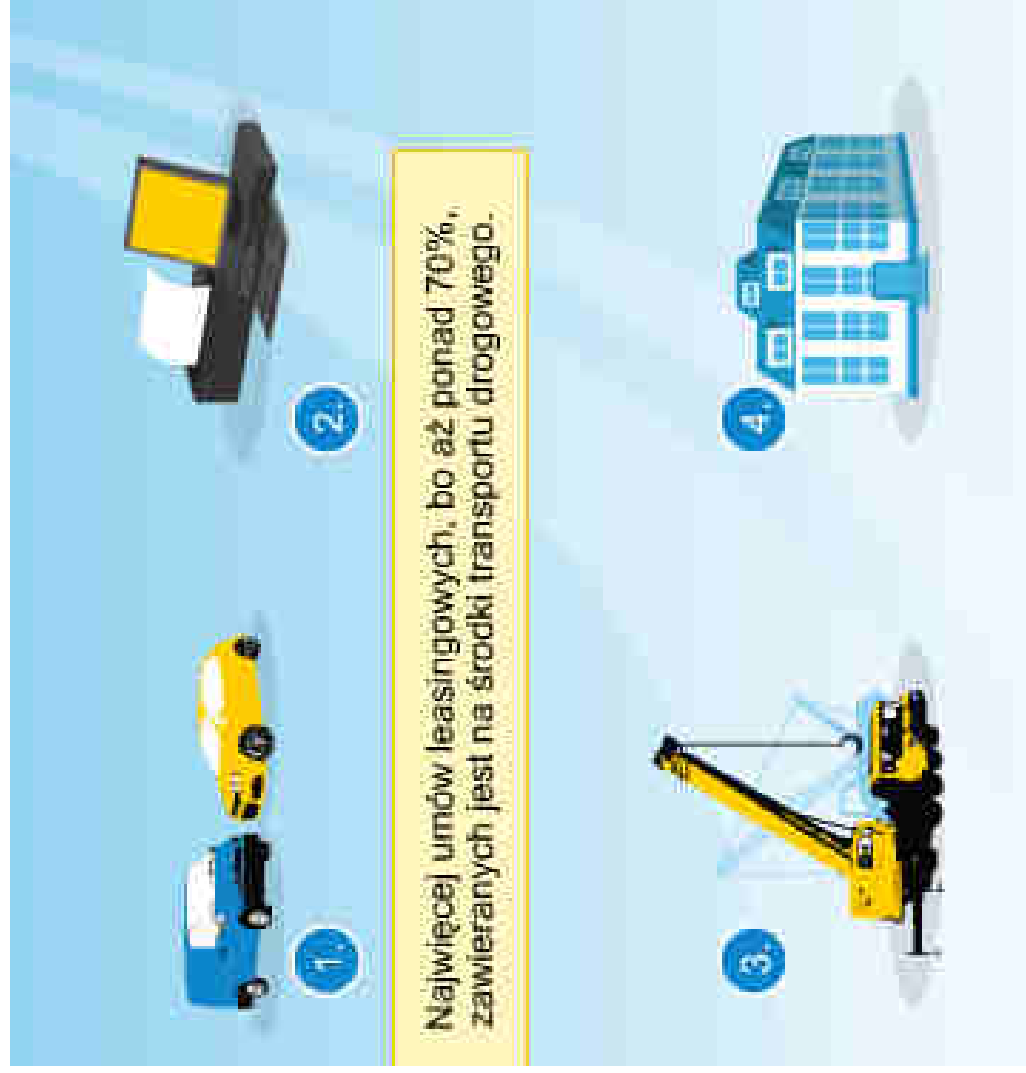
- Jeżeli firma nie ma własnych środków oraz nie posiada zdolności kredytowej, to swoje potrzeby inwestycyjne może sfinansować w formie **leasingu**.
- Istota umowy leasingu polega na przekazywaniu w odpłatne użytkowanie, rzeczy lub praw majątkowych, przez jedną stronę umowy - finansującego (leasingodawcę), drugiej stronie umowy - korzystającemu (leasingobiorcy).

# Leasing

## Proces transakcji leasingowej



Źródło: Spółki Leasingowe BZ WBK





# Warsztaty „Pozyskanie inwestora”

- Przygotuj podstawowe założenia dotyczące działalności i zaprezentuj potencjalnemu inwestorowi.



# Warsztaty „Pozyskanie inwestora”

## Założenia (1)

- Pomysł – jaką potrzebę będzie zaspokajał (produkt skierowany do uczniów gimnazjum, który ułatwi codzienną naukę, umili czas w szkole itd.)
- Jakie są zalety produktu dla uczniów (ew. nauczycieli)?
- Czy istnieje podobna wersja produktu, a jeżeli tak, to czym odróżnia się nasz produkt? Dlaczego jest lepszy?
- Jaka jest akceptowalna cena? Kto będzie płacił? (model biznesowy)

# Warsztaty „Pozyskanie inwestora”

## Założenia (2)

- Czym wyróżnia się nasz zespół i czy ma umiejętności by zrealizować projekt?
- Jeżeli brakuje nam osób w zespole, to kogo (jaka wiedza, doświadczenie)?
- Na co potrzebujemy kapitału i ile?
  - finansowanie początkowe: inwestycje w urządzenia, szkolenia, materiały do rozpoczęcia produkcji
  - finansowanie bieżące tj. wynagrodzenia, materiały.
- Skąd weźmiemy kapitał (proponowany podział na źródła kapitału)?
- Dlaczego warto zainwestować właśnie w nasz biznes? Czym przekonamy inwestora?