

## Джерела фінансування підприємств..

Після готовності бізнес-плану нагальним й надзвичайно проблематичним постає питання фінансів. Найпопулярнішими із джерел фінансування є **власний капітал**

**власний капітал**

та

банківські позики.

Після того, як підприємство почне працювати, йому весь час будуть потрібні гроші. Деякі підприємства можуть

розвиваються виключно за рахунок внутрішніх резервів

( як правило, це підприємства малого та середнього бізнесу), але переважній більшості необхідні

чималі

вливання

коштів

з боку зовнішніх кредиторів і інвесторів.

Ви тільки починаєте власну справу? Не знаєте скільки коштів потрібно принаймні на те, щоб розпочати діяльність? Безперечно все залежить від обраного Вами виду господарської діяльності, розмірів і типу фірми.

Наприклад,

торгівля

чи надання послуг

зазвичай вимагають менше стартового капіталу, ніж підприємства оброблювальної промисловості

чи

дослідницькі фірми, розробляючі високі технології.

Інколи буває так, що

швидко зростаючі

великі

фірми,

розпочинали свою діяльність на мінімальних вкладеннях.

Найбільш поширене джерело зовнішнього фінансування - **БАНКІВСЬКА ПОЗИКА**, хоча банки

, особливо,

в наш час,

не завжди охоче надають допомогу новим підприємствам. За

кредитними

умовами б

ільшості

банків, ви повинні вкласти від 25 до 50% власних засобів, і, крім того, вони вимагають додаткового забезпечення і особистих гарантій в якості застави під кредит.

Б

анк

івська несправедливість стає особливо значущою, коли малим підприємствам

призначають

відносно високі відсотки - на два-три пункти вище за баз

ову

ставку для

великих

корпорацій.

Отже практика банківських позик малими підприємствами може стати непомірним тягарем для

дрібних фірм.

Хоча, радимо, звертатися в кілька банків одночасно, адже

існують банки, які навпаки ведуть політику заохочення малого бізнесу, і можуть запропонувати прийнятні умови при наданні кредиту, або якісь особливі послуги, вигідні обидвом сторонам.

Один з найбільш зручних та прийнятних способів позики для починаючих підприємств - **це кредит постачальників.**

Дуже часто це використовують в торгівлі. Скажімо

, ви

відкриваєте

магазин.

П

ерекона

йте Вашого

постачальника спочатку забезпечити вас

певним товаром

в кредит.

В такому разі ризик постачальника мінімальний: якщо вам не вдасться продати товар, постачальник може його забрати назад. Можна також спробувати добитися висновку індивідуальних угод із споживачами.

Обернена ситуація: -

отрим

уєте

завдаток в рахунок постачання товарів або домов

ляєтеся

про оплату товару відразу у момент доставки.

Згодом ви можете полегшити своє фінансове становище, домовившись з постачальниками про менш важкі умови оплати або використовуючи гроші ваших боржників як забезпечення кредиту.

### **ПРИВАТНІ ІНВЕСТОРИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНІ КОМПАНІЇ**

Багаті люди служать одним з найбільш перспективних джерел фінансування. Проте знайти їх досить важко. Часто в цьому можуть допомогти банкіри, бухгалтери, брокери, фахівці з питань фінансового планування, а також інші підприємці. Можна також отримати гроші від інвестиційних фірм. Інвестиційні компанії для малого бізнесу (ІКМБ) прагнуть вкладати капітал дрібнішими "порціями" і приділяють увагу скромнішим фірмам. Інвестиційні компанії беруть кредити під нижчий, ніж по звичайних комерційним кредитам, відсоток, щоб вкласти ці засоби в нові підприємства.

### **ВЕНЧУРНІ КАПІТАЛІСТИ**

Крім приватних інвесторів та інвестиційних компаній багато підприємств, що активно розвиваються, вдаються до пошуків венчурних ("ризикових") капіталістів - фахівців в області інвестицій, що вкладають капітал для фінансування підприємств, які можуть добитися успіху. Інвестиційні засоби, якими володіють венчурні капіталісти, забезпечуються корпораціями, багатими людьми, пенсійними фондами і іншими джерелами.

Венчурні капіталісти не просто дають кредити дрібним підприємствам, як це роблять банки. Вони надають капітал отримуючи при цьому частку власності, яка може досягати 50% і більше. Вони часто намагаються надати в управлінні фірмою. Зазвичай венчурний

капіталіст набуває частки акцій компанії за низькою ціною, потім, коли компанія стає відкритим акціонерним товариством, венчурний капіталіст продає їх набагато дорожче

.

Венчурний капітал дуже важко знайти. Більше того, венчурні капіталісти зазвичай фінансують підприємства, що міцно займають бізнесові позиції

на ринку.

Щоб

зацікавити

типового венчурного капіталіста, характеристики вашого бізнесу повинні демонструвати певний

потенціал

у своєму розвитку

.

### **КОРПОРАТИВНІ ДЖЕРЕЛА**

Ще одним джерелом акціонерного капіталу є великі корпорації. Крім того, багато корпорацій надають акціонерний капітал через інвестиційні фонди, керовані венчурними капіталістами.

Але інтереси крупних корпорацій дещо інші за інтереси венчурних капіталістів.

Більшість корпоративних

компаній сподіваються не лише на прибут

о

к від

власних

інвестицій; вони

прагнуть

отримати

доступ до перспективних технологій і, можливо придбати фірму у власність.

Корпоративні інвестори часто надають не лише

фінансову

допомогу

. Вони діляться своїм досвідом у сфері маркетингу або

надають суттєву підпримку у

забезпеч

енні

канал

ів  
збуту  
чи придбання  
як  
их  
не вистачає новим підприємствам.

### **ПРОДАЖ АКЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА НА ВІДКРИТОМУ РИНКУ**

У випадку, якщо швидко Ваша фірма швидко розрослася, змогла втриматися на ринку протягом кількох років, у неї з'являється можливість збільшити розмір капіталу шляхом акціонування (перетворення у відкрите акціонерне товариство). Тобто набути можливість продавати свої акції на відкритому ринку. Такий крок веде до досягнення двох цілей:

- 1) приваблення додаткових грошових коштів для компанії;
- 2) створює можливість засновникам заробити гроші, продавши з прибутком акції, які вони раніше придбали по низьких цінах. Хоча потенційний прибуток при продажі акцій на відкритому ринку може бути колосальним, виникають також і свої труднощі. Успіх залежить від попиту населення на акції нових компаній, який значно міняється з року в рік.

Є також проблема при продажі акцій - витрати. Наприклад, при акціонуванні компанія може отримати 10 млн. дол., але при цьому повинна витратити 330 тис. на різні види винагород і емісію і ще 800 тис. - на розміщення цінних паперів.

До тих пір, поки компанія не досягне щорічного об'єму продажів на суму від 15 до 20 млн

дол. і прибутків не менше 1 млн дол., акціонування для неї недоступно. Лише близько 5% малих

підприємств

в

даються до цього способу збільшення власного капіталу.