

Moduł 3: Finansowanie

Przegląd:

W miarę jak firma się rozwija, może potrzebować dodatkowego finansowania. Na przykład, mogą być one potrzebne na nowy sprzęt, obsługę zwiększonej sprzedaży lub rozwój rynku. Bycie przedsiębiorcą wymaga podejmowania decyzji o tym, skąd finansować swoje wydatki. Istnieje kilka sposobów finansowania działalności gospodarczej. Najbardziej popularne i dostępne źródła finansowania biznesu to:

- Własne zasoby finansowe
- Środki pożyczone od rodziny i przyjaciół
- Crowdfunding
- Dotacje i granty na wsparcie przedsięwzięć biznesowych
- Kredyty bankowe lub leasing

Efekty kształcenia:

Po tym module słuchacze będą:

- znać podstawowe źródła finansowania, z których może korzystać Twoja firma
- znać zalety i ograniczenia źródeł finansowania
- być w stanie zdecydować, jakie dodatkowe finansowanie jest najbardziej odpowiednie dla projektu biznesowego

Własne zasoby finansowe:

Jest to najpopularniejsza metoda finansowania własnej działalności gospodarczej, typowa dla świeżo upieczonych przedsiębiorców, którzy mogą mieć problem ze środkami zewnętrznymi, takimi jak kredyty bankowe.

Poniżej w tabeli wskazano zalety i wady korzystania z własnych środków finansowych:

Ten projekt został zrealizowany przy wsparciu finansowym Komisji Europejskiej. Ta publikacja [komunikat] odzwierciedla jedynie stanowisko autora i Komisja Europejska nie ponosi odpowiedzialności za umieszczoną w niej zawartość merytoryczną.

Zalety	Wady
<ul style="list-style-type: none"> • Elastyczność i swoboda dysponowania własnymi środkami finansowymi. • Brak dodatkowych kosztów angażowania własnych pieniędzy i oszczędności • W czasie kryzysu, gdy zewnętrzne środki finansowe nie są łatwo dostępne, może to być jedyna metoda finansowania projektu biznesowego 	<ul style="list-style-type: none"> • Mogą istnieć alternatywne i korzystniejsze sposoby inwestowania własnych pieniędzy • Ryzyko braku środków finansowych na bieżące koszty prowadzenia działalności gospodarczej może skutkować koniecznością poszukiwania zewnętrznych, kosztownych źródeł finansowania

Środki pożyczone od rodziny i przyjaciół:

Niektórzy eksperci twierdzą, że zbieranie funduszy powinno zaczynać się od źródeł zwanych „3F”, czyli "przyjaciele, rodzina i ... głupcy" (z ang. "friends, family and ... fools") W wielu przypadkach, zwłaszcza gdy finansujesz nowe niepewne przedsięwzięcie, pożyczki od przyjaciół i rodziny są jedynym zasobem finansowym dla początkujących w biznesie i jedyną metodą pomocy w finansowaniu startupów.

Poniżej w tabeli znajdują się zalety i wady korzystania ze środków pożyczonych od rodziny i przyjaciół:

Zalety	Wady
<ul style="list-style-type: none"> • minimum formalności w uzyskaniu środków • łatwość w zmianie warunków kredytowania • brak ustalonych oczekiwań co do terminu spłaty • zwykle brak lub minimalna stopa procentowa • brak dodatkowych kosztów angażowania pieniędzy 	<ul style="list-style-type: none"> • ryzyko całkowitej utraty pieniędzy w relacji między pożyczkobiorcą a pożyczkodawcą • ryzyko pogorszenia/utraty osobistych relacji z pożyczkodawcą w przypadku utraty pieniędzy • pożyczki od osób spoza rodziny wymagają formalności podatkowych

Pamiętaj! Pożyczając kapitał od członków rodziny i przyjaciół, powinieneś być pasjonatem swojego pomysłu na biznes. Przekonaj ludzi, w jaki sposób Twój projekt może być lukratywny. Bądź realistą co do swoich potrzeb kapitałowych, prosząc o fundusze, które wystarczą na sfinansowanie twojego start-upu. Wyjaśnij inwestorowi, w jaki sposób wydawane są jego pieniądze i jak / kiedy zobaczą zwrot z inwestycji.

Czasami decyzja o zainwestowaniu pieniędzy w nowy biznes okazuje się nie tylko decyzją bardzo szczęśliwą, ale zmieniającą życie. Jako przykład można podać Davida Choe, amerykańskiego artystę graffiti i malarza ulicznego, który został poproszony w 2005 roku o pomalowanie wnętrza pierwszej siedziby Facebooka w Dolinie Krzemowej. Za wykonaną pracę zaproponowano mu udziały w spółce zamiast zapłaty. Zgodził się przyjąć ofertę – mówi się, że Mark Zuckerberg nie miał pieniędzy, by zapłacić mu za malowanie. David – sceptycznie nastawiony początkowo do pomysłu i samej strony internetowej, którą uważał za przeciętną – zgodził się przyjąć ofertę. Tuż

przed debiutem giełdowym Facebooka akcje, które wówczas otrzymał, były warte około 200 milionów dolarów.

Crowdfunding:

Crowdfunding można zdefiniować jako zbieranie pieniędzy na cele biznesowe. Na platformach crowdfundingowych mogą być finansowane różnego rodzaju projekty. W sferze biznesowej szanse na prywatne finansowanie mają z reguły kreatywne i innowacyjne przedsięwzięcia, które mogą zainteresować potencjalnych sponsorów - z dużym prawdopodobieństwem wygenerowania wysokich zysków w przyszłości, ale także z ważnym społecznie/kulturowo celem.

Na platformach crowdfundingowych młode firmy mogą pozyskiwać pieniądze na swoją działalność od prywatnych inwestorów. Nie jest to jednak działalność charytatywna. Osoby, które wpłacają pieniądze na dane przedsięwzięcie, liczą na zyski z niego. W przypadku crowdfundingu wystarczy mieć dobrze przygotowaną kampanię promocyjną swojej propozycji, obok naprawdę innowacyjnego projektu, aby móc uzyskać pożądaną kwotę crowdfundingu.

Poniższa tabela przedstawia wady i zalety korzystania z crowdfundingu:

Zalety	Wady
<ul style="list-style-type: none"> • Możliwość pozyskania znacznego kapitału bez posiadania zdolności kredytowej. • Popularyzacja nowego pomysłu na biznes jeszcze przed jego uruchomieniem. • Możliwość uzyskania fachowej i wartościowej informacji zwrotnej od inwestorów. 	<ul style="list-style-type: none"> • Konieczność ujawnienia pomysłu na biznes - konieczność podzielenia się nim ze społecznością internetową, co oznacza, że również konkurencja zna przyszłe plany firmy. • Ryzyko nie pozyskania inwestorów na platformie crowdfundingowej i utraty pieniędzy wydanych na kampanię promocyjną.

Pamiętaj! Różne platformy crowdfundingowe oferują różne warunki pozyskiwania pieniędzy (i opłaty) oraz dostęp do różnych grup inwestorów. Koniecznie sprawdź jak najwięcej opcji, aby wybrać tę najlepszą i najkorzystniejszą.

Dotacje wspierające rozpoczęcie i prowadzenie działalności gospodarczej:

Fundusze unijne i krajowe są korzystnym, ale sformalizowanym źródłem finansowania pomysłu na biznes. Programy operacyjne oferują wiele możliwości finansowania i dofinansowania start-upów oraz rozwoju istniejącej firmy na różnych etapach jej funkcjonowania. Możesz ubiegać się o pożyczki, mikrofinansowanie i gwarancje lub finansowanie kapitałowe za pośrednictwem funduszy venture capital, aniołów biznesu lub inwestorów społecznych. Instytucje państw członkowskich określają dokładne warunki finansowania – kwotę, czas trwania, stopy procentowe i opłaty.

Poniżej w tabeli znajdują się zalety i wady korzystania z dotacji i dotacji:

Ten projekt został zrealizowany przy wsparciu finansowym Komisji Europejskiej. Ta publikacja [komunikat] odzwierciedla jedynie stanowisko autora i Komisja Europejska nie ponosi odpowiedzialności za umieszczoną w niej zawartość merytoryczną.

Zalety

- Różne programy finansowania, o które możesz się ubiegać, w zależności od charakteru Twojej działalności i etapu projektu
- Możesz ubiegać się o środki na różne cele od rozpoczęcia działalności gospodarczej, poprzez jej rozwój, po nabycie i podnoszenie kwalifikacji i kompetencji
- O ile spełnione są warunki na jakich przyznano wsparcie, kwota dotacji nie podlega zwrotowi w całości lub w znacznej części
- Obniżone stopy procentowe, większe wolumeny finansowania, mniejsze wymagania dotyczące zabezpieczeń
- Minimalne koszty dodatkowe lub ich brak – czasem jedynym wydatkiem jest koszt zabezpieczenia dotacji

Wady

- Fundusze strukturalne wiążą się z formalnościami i koniecznością dotrzymywania harmonogramów

Pamiętaj! Każdy kraj członkowski Unii Europejskiej jest beneficjentem funduszy strukturalnych i środków przeznaczonych na wsparcie rozwoju przedsiębiorczości i nabywanie i podnoszenie kwalifikacji. Państwa wyznaczają instytucje wdrażające i pośredniczące w podziale funduszy UE. Ponadto, wsparcie jest dostępne bezpośrednio w ramach dotacji UE lub w ramach programów zarządzanych na szczeblu krajowym.

Kredyty bankowe i leasing:

Kolejnym zewnętrznym źródłem finansowania są produkty oferowane przez instytucje finansowe: kredyty bankowe oraz leasingi.

Istnieje kilka rodzajów pożyczek dostępnych dla startupów: pożyczki w bankach komercyjnych, pożyczki dla małych firm (SBA), pożyczki na sprzęt dla firm rozpoczynających działalność, finansowanie faktur online, pożyczki osobiste.

Firmy leasingowe oferują różne umowy najmu. Leasing to umowy, w których właściciel składnika aktywów zezwala innej stronie na korzystanie z aktywów w zamian za coś, zwykle pieniądze lub inne aktywa. Dwa najczęstsze rodzaje leasingu to leasing operacyjny i finansowy.

Ekspertki podkreślają, że leasing jest korzystniejszą opcją dla startupów niż kredyty bankowe, ponieważ oba rodzaje leasingu zwiększają płynność obecnych aktywów firmy, a firmy leasingowe mogą negocjować korzystną cenę aktywów.

Poniżej w tabeli znajdują się zalety i wady kredytów bankowych i leasingu:

Zalety	Wady
<ul style="list-style-type: none"> • Kredyty bankowe: • czasami są jedynym zewnętrznym źródłem pieniędzy • niektóre banki lub instytucje lokalne oferują pożyczkę wspieraną przez rząd • Leasing: • zwykle niższe oprocentowanie niż kredyty bankowe • harmonogramy płatności są bardziej elastyczne niż w umowach kredytowych • koszty po opodatkowaniu są niższe, ponieważ stawki podatkowe są różne dla leasingodawcy i leasingobiorcy • leasing wiąże się ze 100% finansowaniem ceny składnika aktywów – wkład własny nie jest konieczny 	<ul style="list-style-type: none"> • Zarówno kredyty bankowe, jak i leasing: • niska zdolność kredytowa może być istotną przeszkodą uniemożliwiającą otrzymanie pożyczki lub znacznie zwiększającą jej koszt. • skomplikowane i czasochłonne procedury • restrykcyjne wymogi dotyczące zdolności kredytowej oraz sztywne warunki • realistyczny i profesjonalny biznesplan jest bardzo ważnym elementem ubiegania się o tę formę finansowania

Pamiętaj! Różne banki oferują różne warunki kredytów, ograniczenia i wymagania. Ważne jest, aby sprawdzić jak najwięcej opcji, aby wybrać najlepszą i najkorzystniejszą.

Ćwiczenie 1: Oddziel prawdę od fikcji (5-10 min)

Po przeczytaniu informacji o finansowaniu zdecyduj, czy poniższe stwierdzenia są prawdziwe czy fałszywe:

Ten projekt został zrealizowany przy wsparciu finansowym Komisji Europejskiej. Ta publikacja [komunikat] odzwierciedla jedynie stanowisko autora i Komisja Europejska nie ponosi odpowiedzialności za umieszczoną w niej zawartość merytoryczną.

Stwierdzenie	Prawda/ Fałsz
1. Zaletą finansowania działalności z własnych środków finansowych jest elastyczność i swoboda w ich inwestowaniu.	
2. Metoda fundraisingu znana jako 3F oznacza pozyskiwanie pieniędzy od firm, fabryk i fundacji.	
3. Pozyskiwanie środków poprzez crowdfunding jest bezkosztowe.	
4. Leasing jest dobrym źródłem finansowania zakupu środków trwałych, takich jak maszyny czy urządzenia.	

Struktura odpowiedzi:

- Prawda:** Korzystanie z własnych środków finansowych nie powoduje ograniczeń związanych z koniecznością wywiązywania się z umów zawartych z osobami i instytucjami zewnętrznymi.
- Fałsz:** 3F to skrót od Family, Friends and Fools (Rodzina, Przyjaciele i Głupcy).
- Fałsz:** Pozyskiwanie środków poprzez crowdfunding wymaga inwestycji w promocję projektu, tak aby został on odpowiednio zauważony przez potencjalnych inwestorów. Dodatkowo, platformy crowdfundingowe pobierają prowizje od środków pozyskanych od inwestorów.
- Prawda:** Leasing nie może być wykorzystywany do finansowania np. kapitału obrotowego.

Case Study 1: Wykorzystanie wyłącznie zasobów własnych

Jako grafik Celine pracowała dla firmy w Wielkiej Brytanii. Pewnego ranka była bardzo zszokowana, gdy przyjechała do pracy i stwierdziła, że firma zbankrutowała i miała natychmiast stracić pracę. Po powrocie do domu nie wiedziała, co robić, nie miała prawa do zasiłku dla bezrobotnych i nie było ogłoszeń o pracę dla grafików. Miała jednak komputer z oprogramowaniem do projektowania graficznego i kontakty w swojej książce adresowej. Celine zabrała się do pracy, nawiązując kontakt z firmami, z którymi wcześniej współpracowała, mając nadzieję na zatrudnienie. Pod koniec drugiego dnia zaproponowano jej pracę, ale jako niezależny

Ten projekt został zrealizowany przy wsparciu finansowym Komisji Europejskiej. Ta publikacja [komunikat] odzwierciedla jedynie stanowisko autora i Komisja Europejska nie ponosi odpowiedzialności za umieszczoną w niej zawartość merytoryczną.

projektant. Celine założyła firmę, nawet nie mając zamiaru! Dzięki temu kontraktowi nowy biznes Celine szybko się rozrósł i w ciągu sześciu miesięcy stał się międzynarodowym, gdyż pozyskiwała kontrakty dla chińskich firm eksportujących do Europy. Zainwestowała w nowy komputer i trochę mebli biurowych, kiedy już się ustabilizowała.

Case Study 2: Wykorzystanie środków własnych i pożyczki od rodziny

Steven przeprowadził się z Wielkiej Brytanii do Grecji, aby być ze swoją dziewczyną. Był mechanikiem i uważał, że łatwo będzie znaleźć pracę w Grecji, i tak było aż do krachu gospodarczego w 2008 roku. Stracił wtedy pracę i nie było innej dobrze płatnej pracy dostępnej nawet dla wykwalifikowanego mechanika. Steven zauważył, że w Grecji w tym czasie coraz więcej osób musiało naprawiać własne samochody lub motocykle, ale nie było dostępnych części zamiennych ani usług doradczych. W Wielkiej Brytanii istnieje wiele małych sklepów i sprzedawców internetowych sprzedających części do samochodów. Steven pożyczył od rodziców 400 euro i założył stronę internetową sprzedającą części zamienne, które pozyskał z Bułgarii. Upublicznił swój serwis na Facebooku i zyskał nowych obserwujących, tworząc filmy instruktażowe pokazujące, jak wykonać proste czynności związane z konserwacją samochodu.

Case Study 3: Crowdfunding i dotacja

Hannah ma niezwykłą umiejętność. Przędzie przędzę farbiarską. Postanowiła przekształcić to hobby w biznes i początkowo planowała oferować warsztaty twarzą w twarz grupom osób zainteresowanych tym rzemiosłem. W tym momencie potrzebowała ograniczonych inwestycji, ponieważ miała zapas runa, którego mogła użyć, i wiele kontaktów. Jednak Covid-19 uderzył zaledwie trzy miesiące po tym, jak zaczęła i podjęła decyzję o przeprowadzce online. 5000 euro pozwoliłoby jej na tworzenie wysokiej jakości filmów instruktażowych, kupowanie specjalnych polarów do rozsyłania do uczestników i zbudowanie bardziej efektywnej strony internetowej, na której ludzie mogliby zapłacić za swoje kursy online, porozmawiać z nią o radę i kupić włóczki, które sama utkała. Zaoferowała osobom inwestującym w jej crowdfunding tańsze kursy lub włóczki z limitowanej edycji i przekroczyła docelową kwotę o 100%. Wzięła również udział w konkursie zorganizowanym przez bank, który przyznał 1000 euro dotacji dla kobiet-przedsiębiorców, które dzięki crowdfundingowi mogły zebrać co najmniej 2500 euro.

Case Study 4: Finansowanie z kredytu bankowego

James nigdy wcześniej nie prowadził firmy, ale był doświadczonym kierownikiem domów opieki dla osób starszych z dużą wiedzą ekspercką na temat sektora opieki. Zobaczył, że miejscowy dom opieki jest na sprzedaż i uznał, że może z tego zrobić rentowny biznes. Przygotował szczegółowy biznesplan z pomocą doradców Izby Handlowej i odbył krótki kurs w miejscowej uczelni, aby dowiedzieć się, jak zaprezentować swój pomysł. Zabrał swój plan do banku i zdobył potrzebne fundusze.

Ćwiczenie 2: Pytania do przypadków 1-4

Po przeczytaniu powyższych studiów przypadku zdecyduj, czy poniższe stwierdzenia są prawdziwe, czy fałszywe:

Stwierdzenie	Prawda/ Fałsz
1. W "Studium przypadku 1: Wykorzystanie wyłącznie środków własnych", wykorzystanie wyłącznie własnych środków finansowych przedsiębiorcy umożliwiło szybkie rozpoczęcie działalności.	
2. W "Studium przypadku 2: Wykorzystanie środków własnych i pożyczki od rodziny" wykorzystanie kredytu bankowego przyspieszyłoby wejście przedsiębiorcy na rynek zagraniczny.	
3. W "Studium przypadku 3: Crowdfunding i dotacja" dzięki środkom z crowdfundingu przedsiębiorca mógł uruchomić swoją działalność, jednocześnie promując swój przyszły biznes.	
4. W "Studium przypadku 4: Finansowanie kredytem bankowym" - przedsiębiorca mógł skorzystać z kredytu bankowego na rozpoczęcie działalności, m.in. dlatego, że	



przejął istniejącą firmę, której aktywa stanowiły zabezpieczenie kredytu.	
---	--

Struktura odpowiedzi:

1. **Prawda:** Dzięki finansowaniu ze środków własnych przedsiębiorca nie musiał szukać inwestora zewnętrznego, który zdecydowałby się sfinansować firmę, tracić czasu na ubieganie się o finansowanie i oczekiwanie na jego decyzję.
2. **Fałsz:** Dzięki pożyczce od rodziny przedsiębiorca mógł szybko rozpocząć działalność i nie musiał poświęcać czasu na udowadnianie inwestorom (np. bankowi) swojej znajomości rynku zagranicznego czy zdolności kredytowej.
3. **Prawda:** Przedsiębiorca zwrócił się do potencjalnych inwestorów za pośrednictwem platformy crowdfundingowej z prośbą o wsparcie, ale także informując ich o zaletach oferty swojej firmy. Miało to dodatkowy efekt w postaci jej promocji.
4. **Prawda:** Zabezpieczenia są wymagane przez bank przy udzielaniu kredytu. Wiele z początkujących firm nie posiada odpowiedniego majątku. Firma opisana w Studium przypadku 4, która została przejęta przez nowego przedsiębiorcę, zapewniła sobie zabezpieczenie.

Quiz: Sprawdź swoje rozumienie

Sprawdź swoją wiedzę na temat finansowania.

- Który z poniższych punktów opisuje cechy leasingu:

- A. Służy do finansowania zakupu środków trwałych
- B. Zwykle niżej oprocentowany niż kredyty bankowe
- C. Harmonogramy płatności są bardziej elastyczne niż w przypadku umów kredytowych
- D. Wszystkie z powyższych.

- Źródło finansowania, które wymaga ustanowienia zabezpieczenia to:

- A. Kredyt bankowy
- B. Crowdfunding
- C. Środki własne

Ten projekt został zrealizowany przy wsparciu finansowym Komisji Europejskiej. Ta publikacja [komunikat] odzwierciedla jedynie stanowisko autora i Komisja Europejska nie ponosi odpowiedzialności za umieszczoną w niej zawartość merytoryczną.

- D. Wszystkie z powyższych.
- Wszystkie rozpoczynające działalność gospodarczą wymagają finansowania kredytem bankowym:
- A. Tak, co najmniej w wysokości 50% kapitału przedsiębiorstwa
 - B. Tak, co najmniej w wysokości 20% kapitału firmy
 - C. Nie, zabronione jest korzystanie z kredytu bankowego przy zakładaniu firmy
 - D. Nie, kredyt bankowy może, ale nie musi być wykorzystany przez start-up

Struktura odpowiedzi:

1. **D** - Do cech leasingu jako źródła finansowania należą: ograniczenie finansowania do środków trwałych; relatywnie niska stopa procentowa; relatywnie elastyczne harmonogramy spłat.
2. **A** - W wyżej wymienionych źródłach finansowania, przy zaciąganiu kredytu bankowego wymagane jest jedynie ustanowienie zabezpieczenia.
3. **D** - Nie ma obowiązku korzystania przez początkujące firmy z kredytów bankowych, w jakimkolwiek zakresie.