

Alternatyvūs verslo ir investicijų finansavimo šaltiniai

2009.12.21

Pasaulinė ekonominė krizė kaip globalioje taip ir Lietuvos rinkoje parklūpdė ant kelių arba sunaikino ne vieną verslą. Yra keletas priežasčių dėl ko taip atsitiko. Pirmą – bendras pasaulio ekonomikos nuosmukis, aptartas ankstesniame autorių straipsnyje „Krizė ar verslo ciklai?“. Antra – finansavimo galimybių sumažėjimas dėl tradicinių verslo finansavimo šaltinių sumažėjimo arba neveiklumo. Trečia – netinkamas verslo bazės kintamųjų: derinio „kompanija-produktas-rinka“, verslo ekonominio metamodelio ir ekonominės aplinkos suderinimas, nuo kurio priklauso tolimesnis verslo strategijos ir taktikos paruošimas bei realizavimas. Šie klausimai iš dalies aptarti anksčiau publikuotuose straipsniuose: „Tinkamas verslo metamodelis – esminė sėkmės prielaida“ ir „XXI a. verslo vadybos paradigma“.

Praktiškai nelikus bankinio kreditavimo, Lietuvos verslui liko tik **alternatyvūs finansavimo šaltiniai**:

- **rizikos kapitalo fondai ir įmonės (toliau – RK),**
- **„verslo angelai“ (toliau – VA),**
- **Europos Sąjungos (toliau – ES) struktūrinių fondų (toliau – SF) parama,**
- **INVEGA garantijos ir paskolos,**

Rizikos kapitalo fondai ar įmonės (Venture Capital), tai – bendrovės investuojančios į naujai kuriamas arba veikiančias įmones, finansuojančios, investuojančios į potencialiai pelningas arba inovatyvias, dar nežinomas bei neišbandytas sritis. RK didina nuosavą investuojamą įmonių kapitalą, bet neįgauna įmonės kontrolės (turi mažiau kaip 50 % akcijų).

Verslo angelai – neformalus investuotojai, galintys finansuoti įmonės steigimą kaip dalininkai bei tiesiogiai konsultuoti įmonę valdymo klausimais. VA – tai dažniausiai pasiturintys žmonės, kurie pasirengę investuoti savo kapitalą į rizikingas veiklas, remdamiesi savo patirtimi bei interesais.

RK IR VA gauna pelną tik esant sėkmingoms investicijoms, jie labai atsakingai ir kruopščiai atsirenka perspektyviausias kompanijas, kurios gali tapti „hitais“. Atrankos procesas dažnai būna labai griežtas. Tačiau net ir pats atsakingiausias kompanijų atrinkimas dar nereikia, kad visos jos bus sėkmingos. Atvirkščiai, rizikos kapitalistai dažnai mini tokius skaičius – 3 kompanijos iš dešimties žlugs, 5 taip ir netaps „hitais“ ir tik 2 iš dešimties atneš grąžą per 3 -7 m. Žinant, kad tik 2-3 kompanijos iš 10 bus tikrai sėkmingos, nesunku suprasti, kodėl rizikos kapitalistai labai atsakingai atsirenka investicijas. RK ir VA investicijų grąža gaunama, dalyvaujant veikloje ar padidinus įmonės vertę, rečiau palūkanos už paskolas.

ES struktūriniai fondai – regioninės politikos, kuria siekiama sumažinti regionų išsivystymo skirtumus ir skatinti mažiau išsivysčiusių regionų plėtrą, finansiniai instrumentai. ES SF parama susideda iš keturių programų: žmogiškųjų išteklių plėtros veiksmų programa, ekonomikos augimo veiksmų programa, sanglaudos skatinimo veiksmų programa, techninės paramos veiksmų programa. Šios programos savo ruožtu suskirstytos į 189 priemones. Priklausomai nuo pareiškėjo tipo (privatus asmuo, privatus juridinis asmuo, biudžetinė įstaiga ar kt. ir įmonės dydžio: didelės, vidutinės, mažos ir labai mažos) ir įmonės dydžio (labai maža, maža, vidutinė, didelė) galima pasirinkti konkrečią priemonę pagal kurią galima pretenduoti į ES struktūrinę paramą. Finansavimo intensyvumas, priklausomai nuo priemonės tipo, yra nuo 10 iki 90 % visos sumos, taip pat kai kurios priemonės numato avansavimo galimybę. Tiesa, šiuo metu vyriausybėje vykta tam tikri aktualūs paramos gavimo taisyklių pakeitimai, kurie padės supaprastinti ES fondų lėšų administravimą ir paspartins šių lėšų panaudojimą: konkurso atveju paraiškų vertinimo terminas sutrumpinamas iki 3 mėnesių; numatomos platesnės galimybės gauti avansą ir kt.. Lietuvoje suformuotos 5 šias programas įgyvendinančios institucijos: centrinė projektų valdymo agentūra, Lietuvos verslo paramos agentūra, paramos fondo Europos socialinio fondo agentūra, aplinkos projektų valdymo agentūra, transporto investicijų direkcija, UAB „Investicijų ir verslo garantijos“ – INVEGA, į kurias reikia kreiptis norint gauti paramą.

INVEGA, tai – investicijų ir verslo paskolų garantijos kredito įstaigoms už gamybinių ir paslaugas teikiančių įmonių paskolas. Garantijos gali būti teikiamos už didelių įmonių paskolas ir už labai mažų, mažų, vidutinių įmonių, patiriančių laikinų finansinių sunkumų, paskolas. INVEGA garantuoja kredito įstaigai iki 80 procentų paskolos, skirtos apyvartiniam kapitalui finansuoti. Maksimali garantijos suma vienai įmonei ar įmonių grupei negali būti didesnė kaip 5 mln. Lt. Bendra INVEGOS garantuotų paskolų suma vienai įmonei ar įmonių grupei negali būti didesnė kaip 20 mln. litų. Paskolų palūkanos kompensuojamos iš Europos Sąjungos struktūrinių fondų. Ši ES SF lėšomis finansuojama priemonė įgyvendinama visuotinės dotacijos būdu, t. y. INVEGAI, kaip visuotinės dotacijos valdytojui ir administratoriui, skiriamos dotacijos lėšos paskolų palūkanoms kompensuoti. Kompensuojama 50 proc. sumokėtų paskolų palūkanų, bet ne daugiau kaip 5 proc. metinių palūkanų.

Atviras kreditų fondas (AKF) – tai INVEGOS fondo įsteigta finansinės inžinerijos priemonė, skirta bankams, teikiantiems kreditus smulkiojo ir vidutinio verslo (SVV) subjektams. Kreditai, finansuojami iš AKF, lėšų gavėjams gali būti teikiami litais ir eurais investicijoms ar apyvartinėms lėšoms finansuoti, jei po tokio finansavimo plečiama smulkiojo ir vidutinio verslo subjekto veikla ir didinamas jo konkurencingumas.

Visais finansavimo atvejais reikalingos potencialiai sėkmingo verslo prielaidos, kurias galima suskirstyti į keturias pagrindines grupes:

1. **pelninga, kurianti realią vartojamąją vertę veikla,**
2. **išoriniai ir vidiniai verslo faktoriai: rinkos barjerai kaip apsauga nuo konkurentų, strategija, resursų potencialas;**
3. **verslo vertė,**
4. **verslo finansavimo struktūra ir politika: nuosavos ir skolintos lėšos.**

Strateginė logika perspėja, jog finansuoti galima tik tokį verslą/investiciją, kuri yra potencialiai pelninga, maksimaliai apsaugota nuo tiesioginės konkurencijos ir turi žmogiškųjų, materialių ir nematerialių, reikalingų verslui, resursų potencialą bei strategiją.

Pelninga, kurianti realią vartojamąją vertę veikla suprantama kaip „raudonas siūlas“ traukiantis piniginių srautą. Tai - pridėtinės vertės kūrimo grandinėje esanti pagrindinė veikla, geriausiu atveju, o labai retai dvi, trys veiklos. Visa kita yra aptarnaujančios išlaidos, mažinančios pelną, kurių tikslingumas ir dydis turi būti ypatingai pagrįstas. Paprastai dalis šių išlaidų yra netikslingos ir jų galima iš viso atsakyti, o tam tikrą dalį atiduoti į subrangą, taupant savo laiką ir resursus. Kad visa tai tinkamai

nustatyti, reikia sudaryti verslo pridėtinės vertės kūrimo grandinę, kurioje pasimatys pelninga (-os) veikla (-os), aptarnaujančios veiklos/ išlaidos ir nuostolingos veiklos, o po to visa tai optimizuoti.

Išoriniai ir vidiniai verslo faktoriai - rinkos barjerai (tai ne įėjimo į rinką ir išėjimo iš rinkos barjerai) – dažniausiai paties verslo sukurtos kliūtys konkurentams, kurias galima išskaidyti į dvi pagrindines grupes:

1. diferenciacijos krypties barjerai, neleidžiantys konkurentams gaminti analogiškų produktų/paslaugų, pelnas gaunamas kainų kėlimo dėka: prekinis ženklas (brand), reputacija, valstybės kontrolė, tinklo efektas;
2. sąnaudų mažinimo krypties barjerai, apsunkinantys analogiškų produktų/paslaugų gamybą, pelnas gaunamas savikainos mažinimo dėka: masto ekonomija, niša, pigios žaliavos, naujos technologijos, sinergija.

Rinkos barjerai yra pagrindinė sąlyga apsisaugant nuo tiesioginės konkurencijos, siekiant gauti ilgalaikį pelną.

Tinkama verslo strategija ir resursų potencialas yra esminė prielaida kuriant tinkamus rinkos barjerus.

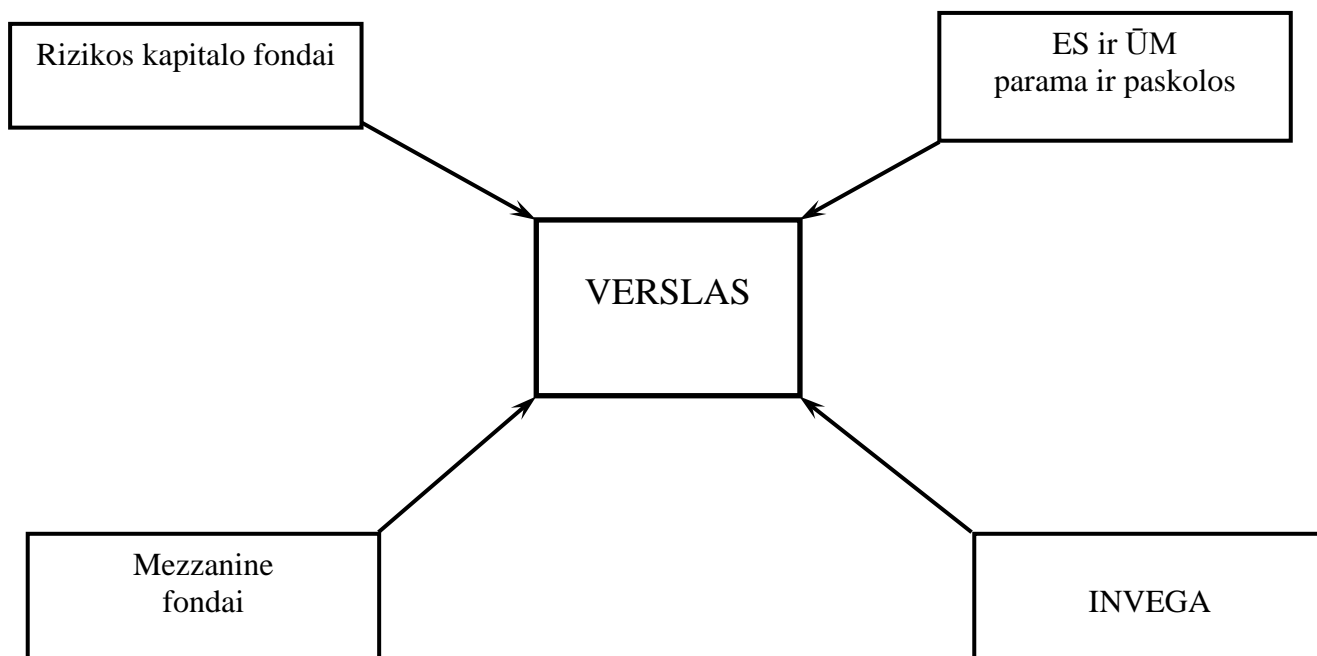
Verslo vertę sudaro turimos:

1. kompetencijos - žmogiškasis, organizacinis bei informacinis kapitalai;
2. našumas: klientų vadybos procesų, gamybinių procesų, inovacinių procesų, socialinių procesų;
3. reputacija: rinkos barjerai, kritiniai sėkmės faktoriai, strategijos;

Visa tai kuria finansinę verslo vertę:

4. finansinė verslo vertė – EBITDA (pelnas prieš palūkanas, mokesčius, amortizaciją) norma, IRR – vidinė pelno norma (žiūrint į verslą kaip į projektą), PS - piniginis srautas.

Finansavimo struktūrą ir politiką nulemia verslo sėkmės potencialas ir įsileistų investicijų, lėšų dydis. Nes tik paramos atveju verslas lėšų negrąžina, kai tuo tarpu visais kitais atvejais turi išsipirkti nuosavybės dalį arba gražinti kreditą ir palūkanas. Šioms išlaidoms finansuoti yra būtina tinkama strategija, gebanti generuoti pakankamą ilgalaikį piniginių srautų/pelningumą.



Skirmantas Maulevičius

Investicijos, finansai, konsultacijos

Partneris

www.ifcon.lt

Publikuota:

<http://www.verslobanga.lt/lt/patark.full/4b2de191e80e8>

<http://www.verslosavaite.lt/index.php/Savaitrastis-Nr.-1-147-2010-01-04/Verslo-ir-investiciju-finansavimo-aktualijos.html>