

VÁLLALKOZÁSBARÁT ÚJBUDA FÜZETEK

a sikeres újbudai kisvállalkozásokért

4. füzet

VÁLLALKOZÁS FINANSZÍROZÁS





Tisztelt újbudai vállalkozók!



Magyarország fejlődésének talán legfontosabb motorját a hazai tulajdonú kis- és középvállalkozások jelentik. Fokozottan igaz ez Újbudára, erre, a fiatal vállalkozások körében különösen népszerű kerületre. Több

tízezer vállalkozás dolgozik azon, hogy a kerület polgárai és az ide látogatók magas színvonalú, versenyképes szolgáltatásokat vehessenek igénybe, és kiváló minőségű termékeket vásárolhassanak. A kis- és középvállalkozások mind növekedési, mind foglalkoztatási szempontból kiemelt versenyképességi tényezőt jelentenek, így a kerület, a főváros és az egész nemzetgazdasági környezet meghatározó szereplői.

A helyi vállalkozások azonban nemcsak ezért fontosak nekünk, újbudai polgároknak, hanem azért is, mert a mindennapjaink részévé váltak, így a helyi kisvállalkozók fejlődése közös ügyünk is egyben.

Újbuda Önkormányzata az elmúlt csaknem négy évhez hasonlóan a jövőben is kiemelten kívánja kezelni a helyi vállalkozások fejlesztését, támogatását. Törekszünk a helyi ügyintézés és adminisztráció egyszerűsítésére, a vállalkozások számára kulcsfontosságú információk átlátható közzétételére, ahogyan ezt a célt szolgálja a megújuló Újbuda-portál Vállalkozásbarát Újbuda rovata is. Törekszünk továbbá a helyi vállalkozások számára hozzáférhető pályázati és uniós források elérhetővé tételére, ezzel is hozzájárulva, hogy a lehető leginkább vállalkozásbarát környezet alakuljon ki.

E törekvésünk részeként ajánlom szíves figyelmükbe a *Vállalkozásbarát Újbuda Füzetek* kiadványsorozatunk első kötetét. Önöknek aligha kell bizonygatnom, hogy egy vállalkozás elindítása, felépítése, működtetése rengeteg energiát, odafigyelést és tudást igényel. Egy sikeres vállalkozás tulajdonosának és vezetőjének a saját szakterületén kívül az üzleti tervezés, a marketing, az üzleti kommunikáció, a vállalkozásfinanszírozás, az informatika és az értékesítés területén is számos ismerettel kell rendelkeznie.

Senki sem érthet azonban mindenhez: néha jól jön, ha van hová fordulni tanácsért, információért vagy pusztán megerősítésért. Újbuda Önkormányzata a www.ujbuda.hu portál *Vállalkozásbarát Újbuda* szolgáltatásának részeként indítja útjára a *Vállalkozásbarát Újbuda Füzetek* kiadványsorozatot, melynek kötetei letölthetők a portálról. A kiadványok a kis- és középvállalkozások szempontjából alapvető fontosságú üzleti, finanszírozási, vállalkozás-működtetési és adózási ismereteket, kommunikációs, marketinges és internetes tudnivalókat foglalnak össze tömör és közérthető módon, számos gyakorlati példával.

Tisztelt újbudai vállalkozók!

Őszintén bízom abban, hogy a megújult Újbuda-portál *Vállalkozásbarát Újbuda* rovata, illetve a *Vállalkozásbarát Újbuda Füzetek* kiadványsorozat hozzájárul vállalkozásaik további fejlődéséhez, még inkább gyarapítva kerületünk hírnevét.

Dr. Hoffmann Tamás
Újbuda polgármestere



A vállalkozás finanszírozása

Egy vállalkozás eredményességét, alaptevékenységének sikeres folytatása mellett, leginkább az befolyásolja, hogy mennyire tudatosan és sikeresen kezeli pénzügyeit. Az alábbiakban a finanszírozási és tőkebevonási lehetőségek, formák közötti választáshoz szükséges ismereteket foglaljuk össze.

Új vállalkozás alapításánál, meglévő cég fejlesztésénél vagy egy új üzleti ötlet megvalósításánál egyaránt alapvető fontosságú annak mérlegelése, hogy miből lesz finanszírozható a tevékenység.

Ha a vállalkozás eleve rendelkezik a megvalósításhoz szükséges forrásokkal, akkor erre a kérdésre egyszerű a válasz - a valóságban azonban ez ritka kivételnek számít: a kisvállalkozások jelentős része működésének valamely szakaszában külső források bevonásával finanszírozza tevékenységét (esetenként még akkor is, ha a szükséges likviditás a rendelkezésére állna).

A források bevonása ugyanakkor körültekintő tervezést és számítást igényel, hiszen annak költségeit - bármilyen formában is tesz szert külső finanszírozásra a vállalkozás - a rendes napi tevékenysége során ki kell termelnie.

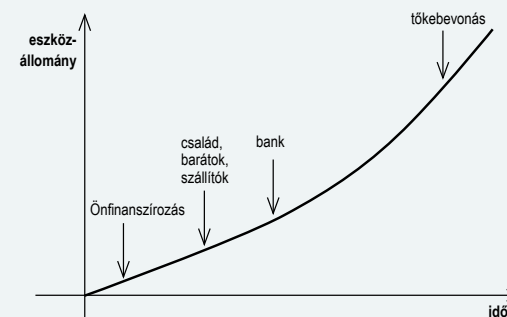
Mit jelent a forrásbevonás?

A forrásbevonás a gyakorlatban azt jelenti, hogy a vállalkozás több pénzt költhet el, mint amennyivel rendelkezik, másként fogalmazva: ma költi el jövőbeni eredményét. Az, aki ezt a forrást a vállalkozás rendelkezésére bocsátja – legyen az baráti kölcsön nyújtója, bank, factoring- vagy lízingcég, üzleti angyal, esetleg kockázati tőke befektető – gyakorlatilag a vállalkozás fejlesztésébe fektet, így joggal vár ezért valamilyen ellenszolgáltatást: kamatot vagy a cégbeli részesedést.

Leegyszerűsítve, akkor érdemes forrás bevonása révén megvalósítani egy ötletet, beruházást, ha az így elérhető nyereség meghaladja a forrás költségét (pl. hitelfelvételnél a kamatot). Másként fogalmazva: ha vonzó beruházási lehetőségei, megvalósítható üzleti ötletei

Mikor, milyen forrás?

Az, hogy egy vállalkozás egy adott időpontban milyen jellegű forrásokkal (hitellel, kölcsönrel, tőkével stb.) tud számolni, részben attól is függ, hogy hol tart az életpályáján. Ahogy telik az idő, úgy lesz a vállalkozásnak egyre veretesebb múltja, növekszik a mérete, a vagyona és válnak számára egyre inkább elérhetővé a külső, független partnerektől származó források is.





vannak, a külső források bevonása egyben azt is jelenti, hogy hamarabb tudja megvalósítani őket, vállalkozása gyorsabban növekedhet – cserébe viszont vagy tulajdonrészt kell adnia, vagy kamatot kell fizetnie valakinek.

Hogy megéri-e a forrásbevonás, azt nem mindig könnyű eldönteni, és a mérlegeléshez érdemes megbarátkozni néhány közgazdasági

fogalommal – így pl. a pénz időértékének és jelenértékének a fogalmával. A forrásbevonáshoz mindig sokat kell számolgatni: ugyanazokra a lépésekre van szükség, mint az üzleti tervezés során a pénzügyi terv elkészítésénél. (A pénzügyi tervezésről részletes olvashat a Vállalkozásbarát Újbuda Füzetek második, az üzleti tervezést bemutató részében).

Saját és idegen forrás

Egy vállalkozás forrásai alapvetően két csoportra oszthatók: vannak saját forrásai (ez főként a tőkét és az évről évre megtermelt és visszaforgatott nyereségét jelenti), valamint idegen forrásai: ezek többnyire különféle hitelek, kölcsönök. Amikor az egyes finanszírozási megoldások, konstrukciók közül kell választani, akkor az első kérdés, hogy a vállalkozás saját vagy idegen forrásait kívánja bővíteni?

A saját források bővítése a legáltalánosabb esetben tőkebevonást jelent, az idegen forrás pedig valamilyen hitelfelvételt. Ha nagyon egyszerűen akarnánk megfogalmazni a kettő közötti különbséget, azt mondanánk, hogy a hitelt – nyereségességétől függetlenül - a vállalkozásnak vissza kell fizetnie (és amíg használja, addig kamatot is fizet rá), míg a tőkebefektetés akár örökre a vállalkozásban maradhat. Mind-

ez messze nem jelenti, hogy a bevont tőke ingyen pénz lenne, hiszen ezért a vállalkozás meghatározott hányada (és arányos nyeresége) feletti rendelkezési jogot – tulajdont – kap a befektető. Vagyis, ha a cég elveszti a tőkét, a tulajdonostárs is elveszíti azt, ha viszont nyereséget termel a cég, a tulajdonostárs a részesedése arányában a megtermelt nyereségre is igényt tart majd.

Finanszírozási lehetőségek

A következőkben összefoglaljuk egy kisvállalkozás részére rendelkezésre álló finanszírozási lehetőségeket; a hitelfelvétel, a faktoring, a lízing mellett szólunk a kisvállalkozások szűkebb körét érintő kockázati tőkebefektetésekről is.

Mit jelent a pénz időértéke és jelenértéke?

Elsőre talán kicsit elvont fogalomnak tűnik, pedig egyszerű: a különböző időpontokban rendelkezésre álló pénzeket vetjük így össze egymással. A pénz időértéke egyszerűen annyit jelent, hogy egyenértékű egymással ma 100 forint vagy 1 év múlva 110, ha 10% a kamat.

Tehát, ha ma vállalkozása 100 forinttal többet költene, mint amennyi pénze van (azaz hitelt vesz fel), az egyben azt is jelenti, hogy 1 év múlva az akkori pénzből 110 forintot kell majd visszafizetnie. Kérdés, hogy érdemes-e, vagyis amire a vállalkozásban felhasználja a pénzt (pl. beruházásra), hoz-e legalább annyit, mint amennyit vissza kell fizetnie?

Bonyolítja a helyzetet, ha többféle beruházási lehetőség közül kell választania: minden lehetőség más és más időpontokban jelent a vállalkozás részére bevételeket és kiadásokat. Ezek – éppen a pénz időértéke miatt – nem adhatók csak úgy egyszerűen össze, illetve vonhatók ki egymásból. Ebben segít a pénz jelenértéke, ami nem más, mint a jövő bármely időpontjában rendelkezésre álló pénzösszeg mai időpontra számított értéke (a példánkban az 1 év múlva esedékes 110 forint jelenértéke 100 forint, ha a kamat 10%).

Kedvezményes lehetőségek forrásbevonásra

Mivel a kisvállalkozások sikeres működését az állam is fontosnak tartja, számos támogatott finanszírozási lehetőséget biztosít e cégek részére. A jellemzően európai uniós forrásból finanszírozott programok általában – meghatározott önrész vállalása mellett - pályázati keretek között vissza nem térítendő támogatást nyújtanak, vagy kedvezményes hitelek formájában visszatérítendő támogatást biztosítanak. Az állam által a kisvállalkozásoknak nyújtott lehetőségekkel részletesen foglalkozik a Vállalkozásbarát Újbuda Füzetek ötödik része.



Hitelfelvétel

A hitelfelvétel a hazai kisvállalkozások által leggyakrabban használt (idegen) forrásbevonási forma. Hitelt természetesen nem csak külső, független szereplőtől, hanem családtagoktól, barátoktól is kaphat egy magánszemély, vagy annak vállalkozása, ezek a hitelügyletek ugyanakkor alapvetően nem piaci alapon nyugszanak.

Más a helyzet, ha egy kisvállalkozás banktól kíván hitelt felvenni. A bankok csak olyan vállalkozásoknak adnak hitelt, amelyek működését átlátják, kockázatait értékelni tudják, és ennek alapján úgy ítélik meg, hogy a cég vissza tudja majd fizetni a hitelt - kamataival együtt. Ennek megítélése az ún. hitelképességi vizsgálat. A bank ugyanakkor arra a helyzetre is be kívánja biztosítani magát, ha a vállalkozás nem tudná visszafizetni a hitelt, erre az esetre fedezetet kér a hitel mögé.

A hitelképességi vizsgálat főbb szempontjai:

- számszerűsített tényezők, pénzügyi mutatószámok a vállalkozás és a projekt értékelésére, hitel visszafizetési képességének megítélésére;
- nem számszerűsített szempontok (tulajdonosi háttér, a vállalkozás múltja, banki kapcsolatok, piaci pozíció, üzleti kilátások, menedzsment megítélése, tervezés minősége stb.);
- a biztosíték / fedezet értékelése.

Általában megnehezítheti a hitelhez jutást, ha a vállalkozás nem rendelkezik megfelelő előtörténettel (lehetőleg 2 éves működés), tartósan veszteséges, nem tisztázottak a tulajdonviszonyai, köztartozása van, vagy negatív hitelmúlttal rendelkezik, illetve ha nem tud a hitel mögé megfelelő fedezetet felajánlani.

Mi az a fedezet?

Hitelezésnél a bank kockázata, hogy a hitelfelvevő képes lesz-e időben visszafizetni a hitelt és annak minden költségét. A bankok kockázatukat igyekeznek a lehető legkisebb mértékűre leszorítani, és a hitelezői pozíciójukat az adós anyagi, pénzügyi helyzetének esetleges változásaitól függetleníteni. Ennek eszközeit nevezzük biztosítékoknak vagy fedezetnek.

A bank szempontjából az olyan vagyonelem számít elfogadható fedezetnek, amely

- tulajdonjogilag tisztázott,
- könnyen birtokba vehető és értékesíthető,
- nem lehet eltüntetni,
- értéke időben állandó.

Mindezek alapján fedezet lehet:

- ingatlan (például lakóház, lakás vagy a cég telephelyeül szolgáló raktár, gyár),
- ingóság (például autó, gép, áru)
- személyi (például kezességvállalás vagy garancia)
- tárgyi (például zálogjog, óvadék, értékpapír stb.).

Bármilyen fedezetet is biztosítana vállalkozása hitele mögé, ne feledje, hogy a fedezet arra az esetre szól, ha a dolgok nem a várakozásoknak megfelelően alakultak. Ha erre sor kerülne, a bank minden lehetséges eszközzel érvényesíteni fogja a követelését.

A hitelgarancia

Elképzelhető, hogy a vállalkozás – vagy tulajdonosai – nem tudnak megfelelő fedezetet biztosítani a bank számára. Bár jól megy a cég, de az ingatlant bérlik, a gépek lízingben vannak, és így nincs elegendő a bank számára felajánlható biztosíték.

Ezekben az esetekben segít a hitelgarancia. Ez azt jelenti, hogy a hitelfelvevő nem fizetésének kockázatát egy külső fél, a hitelgarancia szervezet vállalja át. Ezt úgy teszi meg, hogy a felveendő hitel biztosítékként kezességet vállal a fizetési kötelezettség bizonyos hányada (legfeljebb 80%-a) erejéig a hitelt nyújtó bank felé.

Magyarán, ha a vállalkozás nem tud fizetni, amikor kellene, a hitelgarancia szervezet fogja azt megtenni helyette. Ezzel a pénzügyi kockázata jelentősen csökken, hiszen a kezességet vállaló intézmény jó adósnak számít, míg a vállalkozás kisebb fedezettség mellett is hitelképes lehet a bank számára.

Természetesen a hitelgarancia szervezetek is üzleti alapon működnek: ez azt jelenti, hogy amennyiben kezességet helytállnak, úgy a banki hitel mögé lekötött biztosítékok érvényesítésnek joga átszáll rájuk. Másrészt, a szolgáltatásukért cserében díjat kérnek: ez jellemzően a hitel összegének évi néhány százaléka, ám ezt az állam esetenként díjtámogatással mérsékli (e konstrukciókról bővebben a Vállalkozásbarát Újbuda Füzetek ötödik részében olvashat.)

A hitelgarancia igénybevételének lehetőségére már a hitelkonstrukció kiválasztásakor érdemes tekintettel lenni: egyes hitellehetőségek eleve tartalmazzák ezt. A hitelgarancia bevonását - amennyiben az nem része a konstrukciónak - nem a garanciavállaló szervezethél, hanem a hitelező banknál kell kezdeményezni.



A hitelek típusai

A hitelfelvétel első lépése az üzleti tervezés részeként a pénzügyi terv elkészítése. Ez ugyanis nem csak azt mutatja meg, hogy mennyi pénzre van szüksége a vállalkozásnak, hanem azt is, hogy mire kellene fordítani a bevont forrást.

A finanszírozás tervezésénél fontos szempont, hogy a rendelkezésre álló pénzeszközök és a kötelezettségek összhangban legyenek. A rendszeres kiadásokat (pl.: anyag, bér) rendszeres bevételből kell fedezni, a hosszú lejáratú kötelezettségeket, mint például egy termelőeszköz vásárlása, hosszú lejáratú forrásból szükséges biztosítani. Ennek megfelelően kell összehangolni a vállalkozás tényleges finanszírozási igényét és az igényelt hitel típusát, összegét, futamidejét is.

Ezek alapján alapvetően az alábbi hiteltípusok közül választhat egy vállalkozás:

folyószámlahitel: a vállalkozás napi, folyamatosan változó finanszírozási igényének fedezésére szolgál.

forgóeszközhitel: a vállalkozás tevékenységéből fakadó hosszabb ideig – akár hónapokig, esetleg akár évekig – fennálló fizetési szükségleteit fedezi (jellemzően, ha a cég kénytelen hamarabb kifizetni saját szállítóit, mintsem vevői fizetnének neki).

beruházási hitel: tárgyi eszközök, ingatlanok vásárlása, fejlesztése, bővítése kapcsán jelentkező – általában hosszabb lejáratú - finanszírozási igény.

Az eszközalapú finanszírozás

A hitelezés mellett egy másik gyakran használt finanszírozási lehetőség az ún. eszközalapú finanszírozás.

Ezeknek az ügyleteknek a lényege, hogy a hitelezési kockázatot nem az adós személyére, hanem a finanszírozott eszközre vonatkozóan állapítja meg a finanszírozó.

Ilyen eszközök lehetnek könnyen értékesíthető, forgalomképes gépek, berendezések (és ez a már meglévő, azaz a vállalkozás mérlegében már szereplő eszközökre is vonatkozhat), de ebbe a körbe tartozhatnak egy vállalkozás vevőkövetelései is, feltéve, hogy jó hitelképességű cégekkel szemben állnak fenn.

Az eszközalapú finanszírozás legelterjedtebb formái a lízing és a faktoring.

Kamatszámítás

Egy hitelügyletnél a megadott kamat minden esetben éves kamatot jelent. A kamat kiszámítása úgy történik, hogy a tőketartozás összegét megszorozzuk a kamatlábbal (azaz egy elképzelt 10 százalékos kamat esetén 0,1-el), majd az így kapott összeget megszorozzuk a hitel felvétele, vagy az utolsó kamatfizetés óta eltelt napok számának és a 360 hányadosával. (Például egy 10 százalékos kamatozású, negyedéves kamatfizetésű kölcsön kamata az első kamatperiódus (azaz negyed év) után = (tőkeösszeg x 0,10) x ténylegesen eltelt napok száma / 360.)

A kamat lehet fix (azaz pl. évi 10 százalék) vagy változó, ebben az esetben valamely irányadó bankközi kamatlábbhoz (például a magyarországi BUBOR vagy az európai Euribor) kötött, de az adott kamatperiódusra ilyenkor is rögzített.

Miből törleszt a vállalkozás?

A vállalkozás számára a felvett hitelek után fizetett kamatok és egyéb díjak, jutalékok költségeknek minősülnek, ezek fedezetül a cég árbevétele szolgál. A tőkerészt viszont az adózott nyereség terhére lehet törleszteni, azaz a vállalkozásnak nyereséget kell termelnie.

Összességében: amennyiben vállalkozása akár fedezethiány miatt, akár más okból nem jut hitelhez, úgy az eszközalapú finanszírozás nyújthat megoldást.



A lízing

Ha egy vállalkozásnak valamilyen nagyobb értékű gépre, berendezésre van szüksége, úgy ennek megvásárlásához nem a hitelre történő vásárlás az egyetlen út. Elképzelhető, hogy a vállalkozás maga nem jutna beruházási hitelhez, ám egy olyan finanszírozási konstrukcióban, melynél a fedezet maga a gép vagy berendezés lesz, már finanszírozható az ügylet. Az ilyen finanszírozási konstrukciót nevezzük lízingnek.

A lízing esetében másvalaki – a lízingbe adó cég – vásárolja meg a berendezést a vállalkozás helyett, amit aztán a cég használatába ad, amiért rendszeres lízingdíjat kell fizetni részére. A szerződés végén – a megállapodás rendelkezéseinek megfelelően – a berendezés ingyenesen vagy egy adott maradványérték kifizetése fejében kerülhet a vállalkozás tulajdonába. A lízing esetében a lízingbeadó a finanszírozott eszközt tekinti egyben biztosítéknak is.

A hitelből történő vásárlás és a lízing között a leglényegesebb különbség az eszköz tulajdonjoga. A megvásárolt eszköz értelemszerűen a vállalkozásé, míg a lízingelt eszköz a szerződés időtartama alatt csak a cég használatába van adva:

A lízingszerződések fajtái, és alapvető feltételei

	Hitel	Zártvégű Pénzügyi lízing	Nyíltvégű pénzügyi lízing	Operatív lízing (tartósbérlet)
Kinek a tulajdonában van az eszköz a finanszírozás alatt?	Hitelfelvevő	Lízingbeadó	Lízingbeadó	Bérbeadó (nem pénzügyi intézmény)
Ki az eszköz üzemben-tartója?	Hitelfelvevő mint tulajdonos (vagy általa kijelölt más személy).	Ügyfél (vagy a lízingbeadó hozzájárulásával más személy).	Ügyfél (vagy a lízingbeadó hozzájárulásával más személy).	Bérbeadó vagy ügyfél (megállapodás alapján)
Kinek a könyveiben szerepel az eszköz?	Hitelfelvevő	Lízingbe vevő	Lízingbe vevő	Bérbeadó
Ki illet az eszköz tulajdonjoga a futamidő lejártakor?	Marad a hitelfelvevőnél.	A lízingbe vevőhöz kerül szükségszerűen.	Lehetősége van a lízingbe vevőnek a tulajdonjog megszerzésére, vagy vevő kijelölésére.	Marad a bérbeadónál.
Ki viseli az üzemeltetési költségeket?	Hitelfelvevő (üzemben-tartó)	Lízingbe vevő (üzem-bentartó)	Lízingbe vevő (üzem-bentartó)	Bérbeadó (a bérlő üzemeltetői bejegyzésével áthárítható, ill. szerződéses rendelkezéssel)

annak tulajdonosa a lízingcég. Mivel így kisebb a finanszírozó oldalán a kockázat, a lízing gyakran olcsóbb lehet egy kisvállalkozás számára, mint a hitelből történő vásárlás.

A lízingszerződéseknek több fajtája van aszerint, hogy a szerződés lejáratát után mit történik az eszköz tulajdonjogával. Az „operatív lízing”

– más, árulkodó néven: tartós bérlet – esetében a bérbe (lízingbe) adó rendelkezik majd az eszköz tulajdonjogával. A „nyíltvégű” pénzügyi lízing esetében a lízingbevevő dönthet arról, hogy a szerződés végén a rögzített maradványértékért megvásárolja-e az eszközt, míg a „zártvégű” lízingszerződések esetében az eszköz mindenképpen a cégé lesz.



A faktoring

A faktoring követelések megvásárlását jelenti, tehát alapvetően a még ki nem fizetett vevői számlák, kinnlevőségek finanszírozását segíti. Az ügylet lényege, hogy a vállalkozás eladja a még le nem járt, a vevő által visszaigazolt követelését a faktorcégnek, amely azonnal kifizeti neki a számla összegének valahány százalékát. A vevő később a faktorcégnek fizet, amikor a követelés esedékessé válik.

A faktoring ideális finanszírozási eszköz olyan kisvállalkozások számára, melyek vevői között fizetőképes közepes és nagyvállalatok vannak – azaz olyan cégek, melyek hitelképessége jobb, mint a szállító kisvállalkozásé.

A faktorálás egyik fontos jellemzője, hogy nem igényel pótlólagos fedezetet, elegendő hozzá a vevőkövetelés kockázatának értékelése.

Mi az a visszkereset?

A faktorálás egyik alapvető jellemzője a visszkereset. A visszkereset arra a helyzetre vonatkozik, ha az Ön vevője mégsem fizet. A magyar piacon elérhető faktoring szolgáltatások általában visszkeresettel működnek, azaz a faktoring cégek nem vállalják át ezt a kockázatot, így amennyiben a vevő nem fizet, a faktoring ügylet során megelőlegezett összeg tekintetében a szállítót, azaz az Ön cégét visszafizetési kötelezettség terheli.

Tőkebevonás

Természetesen akár már a vállalkozás megalapításakor is kereshet olyan partnert, aki szívesen beszállna a vállalkozásba, elképzelhető ugyanakkor az is, hogy a vállalkozás fejlődéséhez szükséges források biztosítása miatt erre már a vállalkozás növekedésének időszakában kerül sor.

Akárcsak a hitel esetében, a tőkebevonásnál is elképzelhető, hogy nem piaci alapon történik meg: családtagok, barátok is beszállhatnak az Ön vállalkozásába. Amennyiben azonban külső befektetőtől várja a tőkét, úgy ehhez nélkülözhetetlen egy kiérlelt és átgondolt üzleti terv elkészítése.

Mikor, kihez érdemes fordulni?

Attól függően, hogy egy vállalkozás milyen életszakaszban van, értelemszerűen eltérő az is, hogy milyen kockázati tőkecégekhez érdemes fordulni.

Amikor még csak egy üzleti ötlettel rendelkezik, a legjobb partnert egy inkubátorház lehet. Az inkubátorok olyan szereplők, akik kevésbé pénzt, inkább üzletfejlesztési tudást, infrastruktúrát és kapcsolati tőkét, bemutatkozási lehetőségeket tudnak biztosítani az induló vállalkozásoknak, ötletgazdáknak.

Ha már egy alaposan kiérlelt vízió alapján a megvalósítás küszöbén áll, vagy már meg is kezdte működését a vállalkozás, úgy az üzleti angyalok, vagy a „seed capital” (magyar fordításban a „magvető tőke”) alapok nyújthatnak segítséget. E finanszírozások összege az 1-2 millió forinttól a 10-20 millióig terjedhet.

Ha már egy működő cég, és azt jól vezető csapat van Ön mögött, és a gyors növekedést kell finanszírozni, úgy az ideális partnert a kisebb kockázati tőke társaságok jelentik, ebben az esetben akár már százmillió forintos nagyságrendben is számolhat befektetéssel.

A befektetők egyik típusa kifejezetten egy tevékenység, vagy iparág iránt érdeklődik: őket nevezzük szakmai befektetőnek. Az adott területen már meglévő érdeklőségeik mellé általában többségi tulajdont – és ezzel irányítási, döntéshozatali jogot – vásárolnak egy-egy ígéretes cégben, céljuk, hogy az adott iparágban e befektetésekkel egy hatékonyabban, eredményesebben működő vállalatot építsenek fel.

Számos olyan befektetési cég működik ugyanakkor Magyarországon és a világban, mely üzleti ötletekbe vagy gyorsan fejlődő vállalkozásokba száll be befektetőként. Ezeket kockázati tőke (venture capital) társaságoknak nevezik, és az

adott iparág vagy tevékenységi kör iránt érdeklődő szakmai befektetőkkel szemben bármibe szívesen befektetnek, ami gyorsan és többé-kevésbé kiszámíthatóan fejlődik. A kockázati tőke befektetők célja a cégek értékének növelése, mivel gyakran már középtávon „ki akarnak szállni”, azaz értékesíteni kívánják azokat (ezt nevezik a szakmai zsargonban „exit”-nek).



FONTOS ELÉRHETŐSÉGEK

POLGÁRMESTERI HIVATAL:

Budapest Főváros XI. kerület,
Újbuda önkormányzata:
Központi telefonszámok:
372-4500 vagy 372-4600 (automata)
372-4550 vagy 372-4609 (minden ügy-
intézővel kapcsolatban hívható)

ÜGYFÉLSZOLGÁLATI ÉS OKMÁNYIRODA:

Cím: 1113 Budapest, Bocskai út 39-41.
(a bejárat a Vincellér utca
és Bocskai út sarkán található)
Telefon: 372-4500
e-mail: okmanyiroda@11kh.bfkh.gov.hu
Nyitva tartás:
Hétfő 8-19 óráig
Kedd 8-18 óráig
Szerda 8-19 óráig
Csütörtök 8-18 óráig
Péntek 8-16 óráig

KIHELYEZETT ÜGYFÉLSZOLGÁLAT

(okmányügyintézés nincs):
Cím: 1116 Budapest, Fehérvári út 182.
(„Fecskeház”)
Telefon: 372-3497
Nyitva tartás:
Szerda 9-12 óráig

ONLINE ÜGYINTÉZÉS VÁLLALKOZÓKNAK:

www.ujbuda.hu / online
www.magyarorszag.hu

ÚJBUDA AZ INTERNETEN:

web: www.ujbuda.hu
email: web@ujbuda.hu

A kiadványt 2013. októberében készítettük, így elképzelhető, hogy azóta megváltozott valamely a kiadványban szereplő gazdasági adat, jogszabály, esetleg a kiadványban szereplő internetes cím.

Kérjük, a kiadvány nyomtatása során gondoljon a környezetünkre, és amennyiben lehet, takarékoskodjon a papírral. Ha nem az egész kiadványt szeretné kinyomtatni, hanem csak néhány oldalát, úgy a PDF olvasó „Print” menüpontjában állítsa be a kívánt oldalak oldalszámát.

A Vállalkozásbarát Újbuda Füzetek ingyenesen letölthetőek a www.ujbuda.hu internetes oldalról.

Impresszum

A Vállalkozásbarát Újbuda Füzetek tájékoztatói és információs célokat szolgálnak. A kiadvány kiadója a tévedés jogát fenntartja, a kiadványban szereplő információk alkalmazásából fakadó bármilyen jogkövetkezményért felelősséget nem vállal.

A kiadvány a Start Up Guide 2013. könyv releváns részeinek felhasználásával készült.

A kiadványt a KÖR 2004 Informatikai Nonprofit Kft. megbízásából a Pressonline Kommunikációs Tanácsadó Kft. készítette.



Szerkesztette: Szenes Gábor
Kézirat lezárva: 2013. október
© Copyright – Pressonline Kft., 2013
Minden jog fenntartva / All rights reserved
Kiadó: Pressonline Kft.
A kiadásért felel a kft. ügyvezető igazgatója
Kapcsolat: info@pressonline.hu