Informacja prasowa Warszawa, 16.07.2019 r.

**Obligacje korporacyjne to niejedyny sposób na finansowanie. Jakie alternatywy mają firmy po zmianie przepisów dotyczących prywatnych emisji?**

**1 lipca 2019 roku nastąpiła zmiana w przepisach dotyczących emisji obligacji. Głównym jej celem jest zwiększenie bezpieczeństwa inwestorów. Dla przedsiębiorców, którzy swoją działalność chcieliby w ten sposób sfinansować, oznacza to jednak szereg nowych utrudnień. Przede wszystkim znacząco wzrosną koszty, a proces wydłuży się i skomplikuje. Dla mniejszych spółek emisja obligacji może okazać się zupełnie nieopłacalna. Źródeł finansowania mogą one szukać w ofercie banków, ale nie każda firma spełni warunki uzyskania kredytu. W tej sytuacji, na atrakcyjności zyskuje propozycja instytucji pozabankowych oferujących finansowanie dłużne, którego pozyskanie jest prostsze i bardziej elastyczne.**

Dla mniejszych spółek emisja obligacji, nawet przed zmianami, nie była procesem ani łatwym, ani tanim. Zgromadzenie wielu inwestorów wymaga zaangażowania wyspecjalizowanej firmy doradczej. Emisja generuje także koszty, które po części ponoszone są również w przypadku nieuplasowania jej w całości. Teraz proces emisyjny staje się jeszcze bardziej kosztowny i skomplikowany. Przede wszystkim wiąże się to z obowiązkową dematerializacją obligacji, koniecznością ich rejestracji w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych oraz nową instytucją agenta emisji. Dodatkowe koszty związane z wynagrodzeniem agenta oraz opłatą za rejestrację w KDPW sprawiają, że małe emisje mogą być całkowicie nieopłacalne. Po jakie instrumenty może więc sięgnąć mniejsza spółka, by finansować swoją działalność bez ponoszenia nadmiernych kosztów?

**Kredyt bankowy – liczy się historia i niskie ryzyko**

Niskooprocentowany kredyt wydaje się najbardziej naturalnym rozwiązaniem. Dla większości małych firm jego koszty są jednak zazwyczaj wyższe niż dla dużych przedsiębiorstw z długą historią biznesową. Wiele firm nawet nie stara się o jego udzielenie, wiedząc że nie spełni warunków, ze względu na krótki okres prowadzenia działalności, ryzykowną branżę lub brak wymaganych zabezpieczeń np. w postaci hipoteki. Dodatkowo, w przypadku finansowania na cele obrotowe, zdolność kredytowa jest ściśle uzależniona od dotychczasowych przychodów ze sprzedaży. Fakt, że mając do dyspozycji więcej gotówki, firma może zwielokrotnić sprzedaż, w niczym tu nie pomoże. Wygodnym rozwiązaniem tej sytuacji mogła być emisja obligacji, dzięki której finansowanie pozyskuje się bez pośrednictwa banku. Sposób ten był nie tylko bardziej elastyczny, ale też atrakcyjny z uwagi na odroczenie terminu całkowitej spłaty nawet o kilka lat. W tym okresie firma może w pełni korzystać z pozyskanych środków, a na bieżąco spłacać wierzycielom jedynie odsetki. Nowe zasady emisji obligacji sprawiają jednak, że teraz dla wielu mniejszych spółek taka forma finansowania może okazać się zbyt droga, a kredyt będzie nadal niedostępny.

**Venture capital – liczy się innowacyjność**

Dla firm, które często dopiero startują w biznesie i dla banków nie są atrakcyjne ze względu na wysokie ryzyko, rozwiązaniem może być pozyskanie inwestora finansowego. Wiąże się to jednak z szeregiem daleko idących konsekwencji, na co nie każdy przedsiębiorca jest gotowy. Inwestor obejmuje część udziałów w firmie, często kontroluje radę nadzorczą, a z założenia po kilku latach chce wyjść z inwestycji poprzez zbycie swoich udziałów. Takim inwestorem finansowym może być fundusz typu venture capital. – *Finansowanie tego typu wiąże się z objęciem przez inwestora części udziałów w spółce, lecz zwykle jest to pakiet mniejszościowy, a osoby zarządzające mają pełną swobodę w działalności operacyjnej. Warunki współpracy ustalane są indywidualnie, z góry określony jest jej przewidywany horyzont czasowy oraz zasady sprawowania nadzoru. Fundusze venture capital oferują nie tylko kapitał na rozwój, ale również wsparcie merytoryczne. Inwestor pełni tu rolę partnera biznesowego, który dzieli się doświadczeniem i doradza w kwestiach strategicznych, finansowych czy prawnych* – mówi Krystyna Kalinowska, dyrektor inwestycyjny w Podlaskim Funduszu Kapitałowym. W przypadku wielu funduszy warunkiem ubiegania się o tego rodzaju finansowanie jest, by prowadzona działalność miała charakter innowacyjny oraz potencjał do osiągania ponadprzeciętnych wzrostów. Z tego powodu rozwiązanie venture capital adresowane jest przede wszystkim do start-upów technologicznych.

**Private debt – liczą się marże i perspektywy rozwoju**

Rozwiązaniem pośrednim między długiem a pozyskaniem inwestora jest finansowanie dłużne typu private debt. Tutaj branża nie jest, aż tak istotna – firma może prowadzić tradycyjną działalność handlową lub produkcyjną. Najważniejsze jest, by biznes był stabilny, dobrze rokujący i operujący na wysokich marżach. Private debt daje spółce podobne korzyści jak pozyskanie inwestora finansowego, zakończenie współpracy jest jednak dużo łatwiejsze – następuje wraz ze spłatą zadłużenia. – *Największymi zaletami tego typu finansowania jest elastyczność w kwestii warunków spłaty oraz zabezpieczeń. Private debt może być traktowane jako uzupełnienie finansowania bankowego, jak również jedyna forma finansowania ze źródeł zewnętrznych* – dodaje Krystyna Kalinowska z Podlaskiego Funduszu Kapitałowego. Jest to rozwiązanie droższe niż kredyt bankowy. Jego koszt mieści się zwykle w przedziale 9-15 proc. w skali roku, jednak ze względu na zmiany na rynku obligacji korporacyjnych, atrakcyjność tej formy finansowania znacząco wzrasta. Dla sektora MŚP, którym zazwyczaj nie interesują się fundusze dysponujące wysokim kapitałem, oferta private debt jest dostępna dzięki małym funduszom, które próbują zagospodarować tę niszę.

Na rynku jest wiele popularnych rozwiązań, w ramach których spółka może pozyskać finansowanie na dalszy rozwój. W przypadku zakupu środków trwałych, stosunkowo prostym sposobem może okazać się leasing, z kolei przy długich okresach płatności – faktoring. Co jednak w sytuacji gdy pieniądze są potrzebne po to, aby rozwinąć skrzydła – zatrudnić dodatkowych pracowników, wyjść na nowe rynki? Emisja obligacji, po wprowadzonych zmianach, przestaje być prostym i atrakcyjnym rozwiązaniem, natomiast kredyt bankowy często nadal pozostaje trudno dostępny, bądź niewystarczający w stosunku do aktualnych potrzeb. Dla wielu firm atrakcyjna może okazać się propozycja instytucji pozabankowych, która wypełnia lukę w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw, umożliwiając im pozyskanie środków na realizację planów rozwojowych.

**Podlaski Fundusz Kapitałowy** jest jednym z najstarszych funduszy venture capital działających w Polsce. Fundusz został utworzony w 1995 roku, w ramach Polsko-Brytyjskiego Programu Rozwoju Przedsiębiorczości. Od tamtej pory zrealizował kilkadziesiąt inwestycji na łączną kwotę ok. 45 mln zł, z sukcesem finalizując wiele transakcji. Fundusz oferuje przedsiębiorstwom finansowanie typu venture capital oraz private debt. Maksymalna kwota zaangażowania w jeden podmiot to 1,5 mln PLN. Z finansowania mogą korzystać startupy, generujące pierwsze przychody ze sprzedaży, jak również firmy będące w fazie dalszego rozwoju i ekspansji.

**Kontakt dla mediów:**

Michał Zębik

e-mail: [michal.zebik@goodonepr.pl](mailto:michal.zebik@goodonepr.pl)

tel.: +48 796 996 253