Informacja prasowa, 15 czerwca 2020

**Koszty pozyskania kapitału. Jak skalkulować opłacalność różnych form finansowania?**

**W obecnych czasach priorytetem dla wielu firm stało się utrzymanie płynności finansowej. Sytuacja związana z pandemią COVID-19 uzmysłowiła jak ważna jest odpowiednia struktura finansowania, zapewniająca bezpieczeństwo firmy. Małe podmioty na wczesnym etapie bardzo często finansują rozwój ze środków własnych, ale w pewnym momencie okazują się one niewystarczające i kapitału trzeba szukać na zewnątrz. Możliwości jest wiele, a konkretne rozwiązania oferują zarówno banki, jak i sektor pozabankowy. Każda forma długu ma jednak swoją cenę. Wysokość oprocentowania często jest tylko jedną ze składowych ostatecznego kosztu. Jak więc odpowiednio dobrać strukturę finansowania, która będzie najbardziej opłacalna dla danego biznesu?**

Wysokość kosztów pozyskania kapitału zależy od poziomu ryzyka, które jest uzależnione od wielu czynników. Wśród nich można wymienić: wielkość firmy, branżę w jakiej funkcjonuje, a także okres obecności na rynku. Do czynników ryzyka, dziś dołączyły także te związane z pandemią koronawirusa. Zaostrzeniu uległy przez nie m.in. kryteria bankowego kredytowania przedsiębiorstw, zwłaszcza tych z sektora MŚP. Niezależnie od sytuacji, istotnymi elementami ocenianymi przez instytucje finansujące działalność biznesową są także: dotychczasowa historia kredytowa, wysokość przychodów i rentowność przedsiębiorstwa, jego majątek i poziom zadłużenia oraz posiadane zabezpieczenia. Brana pod uwagę bywa także struktura kontrahentów, ponieważ duże uzależnienie od jednego klienta zwiększa ryzyko finasowania firmy. Ze względu na to, że każda firma posiada swoją specyfikę, której nie da się ująć jedną, konkretną kategorią, rodzaj finansowania najlepiej jest dobierać indywidualnie. Tak, jak w innych dziedzinach i tutaj najlepszym rozwiązaniem będzie to uszyte na miarę.

**Ile faktycznie kosztuje finansowanie?**

Zastanawiając się nad wyborem optymalnej dla danego biznesu struktury finansowania, warto przeanalizować dostępne opcje, ich wady i zalety oraz rzeczywiste koszty jakie się z nimi wiążą. Nie zawsze są to jedynie koszty finansowe, a czasem korzystna, może okazać się również opcja, która wcale nie jest najtańsza. Dla firm z sektora MŚP atrakcyjną formą finansowania celów obrotowych jest **kredyt w rachunku bieżącym**. Przyznawany jest on na podstawie dotychczasowej historii działalności oraz poziomu wpływów na rachunek bankowy, a jego oprocentowanie mieści się zwykle w przedziale 3 – 6 proc. Oprócz oprocentowania należy zwrócić uwagę również na wysokość prowizji oraz inne opłaty, w tym koszty ustanowienia zabezpieczeń. Atrakcyjną formą zabezpieczenia są gwarancje de minimis udzielane przez BGK, które są dla firmy nieodpłatne. W obecnej sytuacji wywołanej pandemią, kryteria kredytowania przez banki uległy jednak znacznemu zaostrzeniu, przez co pozyskanie w ten sposób kapitału może być dużo trudniejsze. Jak podaje raport „Sytuacja na rynku kredytowym”, opublikowany przez NBP – w drugim kwartale 2020 roku banki przewidują jeszcze mocniejsze zaostrzenie polityki kredytowej w segmencie krótko- i długoterminowych kredytów dla dużych oraz małych i średnich przedsiębiorstw, o skali największej od połowy 2009 r. Trzykrotne obniżenie stóp procentowych przez Radę Polityki Pieniężnej na przestrzeni ostatnich trzech miesięcy nie oznacza, że firmy, zwłaszcza z sektora MŚP, będą miały większy dostęp do taniego kredytu.

|  |  |
| --- | --- |
| **Forma finansowania** | **Koszt w skali roku dla MŚP** |
| Kredyt | 3 – 6 proc. |
| Faktoring | 4 – 12 proc. |
| Leasing | 4 – 7 proc. |
| Private debt | 8 – 13 proc. |
| Obligacje korporacyjne | 5 – 8 proc. (plus koszty emisji) |
| *Opracowanie własne PFK* |

– *W odniesieniu do kredytów bankowych w rachunku bieżącym, należy pamiętać, aby nie finansować w ten sposób wydatków inwestycyjnych. Było to dotychczas częstym błędem popełnianym przez małe firmy, gdyż przedsiębiorstwo ma pełną dowolność w wykorzystaniu tych środków. Zasadniczo kwota kredytu powinna być w całości wykorzystywana na finansowanie celów obrotowych, a optymalnie limit powinien być równy średniomiesięcznym przychodom ze sprzedaży* – tłumaczy Krystyna Kalinowska, dyrektor inwestycyjny w Podlaskim Funduszu Kapitałowym. Jak dodaje Krystyna Kalinowska, po upływie pierwszego okresu kredytowego, który wynosi najczęściej 12 miesięcy, polityka banku może stać się znacznie bardziej restrykcyjna. Pogorszeniu mogą też ulec wyniki firmy, a tym samym jej zdolność kredytowa. W takim przypadku może się okazać, że nowy limit jest dużo niższy lub nie jest odnowiony wcale. Wówczas całość zadłużenia należy spłacić jednorazowo, co może negatywnie wpłynąć na płynność finansową przedsiębiorstwa.

Jeżeli chodzi o finansowanie środków trwałych, korzystną propozycją dla wielu firm może być **leasing**. Zwłaszcza kiedy dotyczy on pojazdów firmowych, na które najłatwiej jest znaleźć atrakcyjną ofertę. **Faktoring** może być z kolei dobrym rozwiązaniem dla firm borykających się z długimi okresami płatności. Koszty leasingu mieszczą się zwykle w przedziale 4 – 7 proc., natomiast oferta faktoringu jest bardzo różnorodna i w przypadku niektórych ofert koszty mogą dochodzić nawet do kilkunastu proc. w skali roku. Na koszt faktoringu, oprócz odsetek, składają się prowizje od wykupu i opłaty dodatkowe, co często utrudnia przedsiębiorcy wyliczenie rzeczywistego kosztu i porównanie dostępnych ofert. W przypadku **obligacji korporacyjnych**, do wysokości oprocentowania należy doliczyć koszty emisji, które zwiększyły się po ubiegłorocznej zmianie przepisów, dotyczącej obowiązku rejestracji w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych. Trzeba też pamiętać, że ta forma finansowania jest obecnie trudno dostępna jeżeli chodzi o firmy z sektora MŚP.

Nawet firmy na bardzo wczesnym etapie rozwoju, mogą skorzystać z preferencyjnych pożyczek na rozwój działalności z **dofinansowaniem unijnym**. Brak historii działalności często nie jest przeszkodą dla uzyskania finansowania, ale w zamian za to trzeba przedstawić odpowiednie zabezpieczenia, takie jak poręczenie osób fizycznych czy hipoteka na nieruchomości. Startujące firmy, zwłaszcza te z branży technologicznej, mogą szukać finansowania wśród **aniołów biznesu**, a także funduszy typu **venture capital**. Pozyskanie inwestora finansowego wiąże się jednak nie tylko z objęciem przez niego części udziałów, czyli z koniecznością podzielenia się przyszłym zyskiem, ale również utratą pełnej kontroli nad firmą. Pomimo braku oprocentowania, koszt takiego finansowania będzie zawsze dla firmy relatywnie wyższy w stosunku do różnych form kapitału dłużnego.

Większość funduszy venture capital stawia na inwestycje w spółki technologiczne, co zamyka drogę do pozyskania inwestora finansowego małym, ale szybko rosnącym firmom, które nie działają w preferowanych przez fundusze VC sektorach rynku. Wartym rozważenia rozwiązaniem pośrednim między długiem, a pozyskaniem kapitału udziałowego jest finansowanie dłużne typu **private debt**. Może ono przybierać różne formy (senior debt, mezzanine). Najczęściej jest ono pozyskiwane dla wzmocnienia kapitału obrotowego w okresie szybkiego wzrostu biznesu, ale celem finansowania mogą być również inwestycje, a nawet fuzje i przejęcia. – *Rozpatrując koszt finansowania w skali roku, private debt jest formą finansowania stosunkowo drogą, jednak pozwala firmie na osiągnięcie dodatkowych przychodów, których w inny sposób, nie byłaby w stanie wygenerować. W tym wypadku, oceniając koszt takiego finansowania, należy przede wszystkim odnieść się do tego, jakie cele dzięki temu firma będzie mogła zrealizować i w powiązaniu z tym ocenić czy w danej sytuacji jest to opłacalne* – mówi Krystyna Kalinowska z Podlaskiego Funduszu Kapitałowego. Oprocentowanie finansowania private debt wynosi ok. 7%, a całkowity koszt mieści się zwykle w przedziale 8 – 13 proc. w skali roku, w zależności od poziomu ryzyka, lecz jest to rozwiązanie dające bardzo dużą elastyczność. Mogą z niego korzystać na przykład firmy, które mają duży udział zakupów realizowanych w formie przedpłaty. Dostęp do dodatkowego finansowania, obok tradycyjnych produktów, takich jak kredyt, leasing czy faktoring, daje wówczas szansę na jeszcze szybszy wzrost i wypracowanie dodatkowego zysku.

**Czy opłacalność różnych form finansowania można obliczyć?**

Każda firma ma swoją unikalną specyfikę, grupy interesariuszy oraz dostępne dla niej źródła finansowania. Te czynniki powodują, że oszacowanie opłacalności poszczególnych opcji finansowania jest skomplikowanym zadaniem nawet dla wytrawnego analityka. Opierając się na określonych kryteriach oraz stosując odpowiednią metodologię można jednak dosyć dokładnie skalkulować opłacalność różnych form finansowania z punktu widzenia grupy interesariuszy.

– *Oceniając koszt finansowania od strony udziałowca firmy, należy oszacować wartość posiadanych udziałów przy różnych formach finansowania. Pozyskując finansowanie udziałowe, z jednej strony rozwadniam swoje udziały, jednak z drugiej pozyskuję kapitał bezzwrotny, który zwiększa wartość biznesu. Dla udziałowca najbardziej istotny jest wzrost wartości w czasie posiadanych przez niego udziałów* – mówi Krzysztof Janik, Partner Zarządzający w Enterprise Startup. - *Do oszacowania najbardziej korzystnej formy finansowania w takiej sytuacji najlepiej wykorzystać metodę DCF, która dokona wyceny biznesu przy różnych formach jego finansowania. Reasumując, w tym wariancie kieruję się wartością bezwzględną oceny opłacalności. Z kolei oceniając koszt finansowania z punktu widzenia managera, główna koncentracja sprowadza się do oceny względnej kosztów finansowania. W tym wariancie najbardziej korzystne jest finansowanie, które ma najniższe oprocentowanie w ujęciu rocznym* – dodaje Krzysztof Janik.

Finanse są tą dziedziną, która nie pozostawia wątpliwości, jakie podjąć decyzje, o ile opieramy się na konkretnych danych liczbowych. Niezależnie od wielkości firmy, branży w jakiej działa, tego czy ma długą historię funkcjonowania czy też jest start-upem, zawsze można dokładnie określić, jaka struktura finansowania biznesu będzie najbardziej korzystna. Należy jednak pamiętać, aby rozpatrywać te kwestie wielowymiarowo, przede wszystkim pod kątem długoterminowych celów, z uwzględnieniem rezerwy na nieprzewidziane zdarzenia. Źródła finansowania powinny być zdywersyfikowane, przy optymalnym koszcie z perspektywy aktualnej sytuacji firmy.

**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

michal.zebik@goodonepr.pl

+48 796 996 253