Informacja prasowa, 29 września 2020

**Kapitał własny to często za mało, by wypłynąć na szerokie wody**

**Jak finansować firmę, aby nie stanąć w miejscu? Na pewno nie polegając wyłącznie na środkach własnych. Poczucie bezpieczeństwa jakie daje silna pozycja kapitałowa jest istotne, ale finansowanie wyłącznie w oparciu o kapitał własny nie zawsze pozwala w pełni wykorzystać szansę na rozwój. Finansowany wewnętrznie powolny wzrost organiczny często oznacza utknięcie na mieliźnie małej skali. Żeby wypłynąć na szerokie wody, trzeba wyjść poza strefę finansowego komfortu i nie bać się nowych rozwiązań. Finansowanie zewnętrzne, także to pozabankowe może być dla firmy potężnym impulsem rozwojowym, który wcale nie musi zaburzyć poczucia jej bezpieczeństwa.**

*Krystyna Kalinowska, dyrektor inwestycyjny w Podlaskim Funduszu Kapitałowym tłumaczy jak różne podejście do finansowania przekłada się na poczucie bezpieczeństwa i tempo rozwoju firmy.*

Na to, by nie korzystać z żadnej formy finansowania zewnętrznego mogą sobie pozwolić przede wszystkim mikrofirmy działające na bardzo niewielką skalę. W większości przypadków podstawą finansowania majątku trwałego oraz obrotowego przedsiębiorstwa jest kapitał własny wraz z kapitałem pozyskanym ze źródeł zewnętrznych. Wówczas przedsiębiorstwo wykorzystuje efekt dźwigni finansowej, który pozwala na zwiększenie stopy zwrotu z kapitału własnego. Jeśli chodzi o podział źródeł kapitału, optymalnie jest, gdy środki własne stanowią około 50 proc. ogólnej sumy pasywów. Proporcji tej nie należy jednak rozpatrywać w oderwaniu od branży w jakiej działa firma i jej modelu biznesowego, stąd też zdarzają się firmy o stabilnej pozycji, które mają niższy udział kapitału własnego, na poziomie 30-40 proc. Ważna jest bowiem również zdolność do obsługi długu, determinowana przez rentowność prowadzonej działalności. Wszystko to sprawia, że przedsiębiorstwa swój rozwój bardzo często finansują przy użyciu środków z zewnątrz. Bywa to bardzo skutecznym rozwiązaniem, trzeba jednak pamiętać, by zewnętrzne źródła kapitału dywersyfikować – zwłaszcza pod względem okresu spłaty jak i kosztu finansowania.

**Dodatkowy kapitał pozwala wykorzystać szanse**

Jedną z pierwszych form finansowania zewnętrznego działalności firmy jest kredyt kupiecki. Dzięki dobrym relacjom z kontrahentami mogą go uzyskać nawet małe, początkujące przedsiębiorstwa. W toku dalszego rozwoju, niezbędne staje się jednak dodatkowe finansowanie. Wiele firm sięga wtedy po leasing, kredyt obrotowy, bądź inwestycyjny. W którymś momencie pojawia się jednak poczucie niewykorzystanej szansy. Świadomość, że dzięki większemu kapitałowi wiele rzeczy można by było zrobić szybciej, lepiej i bardziej wydajnie. Dzięki dodatkowym środkom można np. otworzyć nowy kanał dystrybucji lub rozbudować dział sprzedaży, a tym samym rozwinąć działalność. Niedoinwestowanie może grozić utratą szansy na rozwój, oraz tym, że klienci zaczną przechodzić do konkurencji.

**Dokąd po pieniądze?**

Najczęściej pierwsze kroki przedsiębiorcy kierują w stronę banku. Rozmowy nie zawsze kończą się jednak sukcesem. Dla banku najważniejsza jest właściwa ocena ryzyka kredytowego, oparta na wystandaryzowanych systemach scoringowych. Wiele firm nie wpisuje się w te parametry, a przez to nie ma szans na zdobycie finansowania bankowego. Spotykając się z odmową banku warto rozważyć znalezienie partnera, który dostrzeże potencjał danego biznesu i wesprze zarząd w realizacji założonej strategii. Możliwości jest wiele. W zależności od tego czy firma jest prowadzona z myślą o jej sprzedaży w całości czy też nie, do rozważenia są następujące opcje:

* finansowanie udziałowe: fundusz venture capital, anioł biznesu
* finansowanie dłużne typu private debt: dług senioralny, dług konwertowalny na udziały lub akcje, dług podporządkowany, dług o charakterze hybrydowym – mezzanine debt

Najważniejsze, aby finansowanie i sposób jego spłaty było dostosowane do możliwości i potrzeb firmy.

**Bezpieczeństwo bywa złudne**

Największą zaletą kapitału własnego jest bezpieczeństwo i swoboda działania. W przypadku, gdy sytuacja rynkowa przybierze niewłaściwy obrót, brak zobowiązań daje możliwość zakończenia działalności w dowolnym momencie bez ryzyka „zostania z długami”. Takie podejście do finansowania ma jednak wady, które poważnie ograniczają rozwój biznesu. Największe z nich to niedostosowanie się na czas do aktualnych potrzeb rynkowych i brak możliwości realizowania niezbędnych inwestycji. Często oznacza to także ryzyko zostania w tyle za konkurencją, a w konsekwencji tego utratę udziału w rynku.

W obecnej sytuacji gospodarczej bezpieczeństwo daje przede wszystkim płynność finansowa. Trzeba więc zadbać, by dostępne finansowanie było na poziomie umożliwiającym nieprzerwaną działalność, nawet w okresie opóźnień w spływie należności lub spadku przychodów ze sprzedaży. Środki własne mogą do tego nie wystarczyć. Dodatkowe finansowanie z zewnątrz pomoże nie tylko w utrzymaniu płynności, ale też da szansę na dalszy rozwój.

**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](mailto:michal.zebik@goodonepr.pl)

+48 796 996 253