

JAK SFINANSOWAĆ ROZWÓJ MAŁEJ I ŚREDNIEJ FIRMY

AKADEMIA BIZNESU



BGZ BNP PARIBAS

Bank zmieniającego się świata



ŁUKASZ GRASS
redaktor naczelny Business Insider Polska

Szanowni Państwo

W ubiegłym roku Business Insider Polska razem z Bankiem BGŻ BNP Paribas przeprowadził cykl spotkań z firmami sektora MŚP. W ich trakcie edukowaliśmy przedsiębiorców, jak skutecznie pozyskać finansowanie biznesu. A to wraz z rozwojem technologicznym zmienia się w zastraszającym tempie.

Jak pokazał raport Keralla Research, w 2017 roku głównym sposobem finansowania bieżącej działalności przez firmy MŚP był kredyt bankowy, z którego korzysta 20,5 proc. przedsiębiorców. Na drugim miejscu jest zwiększony limit na koncie firmowym (11,5 proc.), a na trzecim – faktoring. Okazuje się, że ponad 5,5 proc. badanych mikro, małych i średnich firm finansowało w ten sposób bieżącą działalność. Faktoring, co może wydawać się zaskakujące, służył im również jako sposób finansowania inwestycji.

W e-booku wydanym przez BGŻ BNP Paribas podsumowujemy nasze ubiegłoroczne spotkania i panele dyskusyjne, podczas których eksperci omawiali nie tylko metody finansowania przedsiębiorstw, lecz także wyjaśniali, w jakich fazach rozwoju firmy wybrać najkorzystniejszy wariant pozyskania kapitału na rozwój bądź bieżącą działalność. Zapraszam do lektury.

SPIS TREŚCI

- 1 **Spotkanie teorii z praktyką**
czyli Biznes Akademia MŚP Banku BGŻ BNP Paribas
- 2 **Jeszcze załóżek czy już dojrzałość**
Kiedy szukać kapitału
- 3 **Skąd wziąć pieniądze?**
Pełna kontrola czy podział władzy
- 4 **Mało biurokracji, dużo korzyści**
Zachować płynność finansową
- 5 **Przygotuj dokumenty i... uzbrój się w cierpliwość**
Rozwój za cenę oddania części firmy
Wprowadzenie inwestora
- 6 **Prestiż, wiarygodność, rozpoznawalność**
Tu rodzą się fortuny, czyli wszystko, co warto wiedzieć o giełdzie
- 7 **Sięgnij po środki publiczne**
Gdzie po dotacje
- 8 **Fundusze z Brukseli**
Wsparcie na start – BRIDGE Alfa, PRF Starter FIZ, PFR Biznes FIZ
- 9 **Kryteriowy zawrót głowy**
Utrzymać tempo wzrostu – Szybka ścieżka, Wsparcie inwestycji
w infrastrukturę B+R przedsiębiorstw, Kredyt na innowacje technologiczne,
Badania na rynek
- 10 **Kapitał tylko dla MŚP**
Zdobycie nowe rynki – Go to Brand, Internacjonalizacja MŚP
- 11 **Źródła dla doświadczonych**
Zachować pozycję lidera – Ulga na B+R, Specjalne strefy ekonomiczne,
Agenda badawcza
- 12 **Eksperti radzą**
Uniknąć pułapek



SPOTKANIE TEORII Z PRAKTYKĄ, CZYLI BIZNES AKADEMIA MŚP BANKU BGŻ BNP PARIBAS

Sesje plenarne, panele dyskusyjne, warsztaty z ekspertami...
Zainicjowana w 2013 r. **Biznes Akademia** ma na celu wspieranie przedsiębiorców z sektora małych i średnich firm w podnoszeniu ich efektywności na rynkach lokalnych i zagranicznych.

Zapraszamy doświadczonych prelegentów – menedżerów firm specjalizujących się w doradztwie i współpracy z przedsiębiorcami, którzy dzielą się praktyczną wiedzą, oraz właścicieli lokalnych przedsiębiorstw, którzy opowiadają o swoich doświadczeniach. Sektor MŚP to ok. 70 proc. zatrudnionych w Polsce i nieco ponad 50 proc. PKB. Zależy nam, aby te firmy rozwijały się jak najszybciej i miały jak największe zyski. Chcemy pomagać przedsiębiorcom w znalezieniu ciekawych pomysłów na biznes. Udział w konferencjach jest bezpłatny.

CO ZYSKUJĄ UCZESTNICY?

- fachową wiedzę na temat strategicznego zarządzania przedsiębiorstwem, trendów makroekonomicznych, zmian w prawie i przepisach;
- okazję do sprawdzenia teorii w praktyce;
- odpowiedź na każde pytanie, o co dbają doświadczeni eksperci Banku BGŻ BNP Paribas i partnerów zewnętrznych Banku – firm doradczych, kancelarii prawnych, niezależnych ośrodków analitycznych;
- możliwość wymiany doświadczeń.



JESZCZE ZAŁĄŻEK CZY JUŻ
DOJRZAŁOŚĆ

KIEDY SZUKAĆ KAPITAŁU



Powodzenie przedsiębiorstwa w dużej mierze zależy od dobrego wyboru **źródeł finansowania**. Kiedy sięgać po kapitał własny, a na jakim etapie trzeba pomyśleć o obcym?

FAZY ROZWOJU FIRMY

1

ZALĄŻEK

Kiedy

Jest pomysł, ale wymaga zbadania, czy ktoś już nie opatentował tego rozwiązania. Trzeba też zweryfikować różne inne kwestie. Bardzo duże ryzyko niepowodzenia.

Finansowanie

Głównie kapitał własny (pomysłodawcę często wspomaga rodzina) i fundusze venture capital.

2

WCZESNY ROZWÓJ

Kiedy

Pomysł (już zbadany i rokujący) ma zostać wprowadzony na rynek. Rosną potrzeby inwestycyjne związane z pierwszą komercjalizacją, ponieważ trzeba zrobić prototyp, żeby potencjalny klient mógł zapoznać się z produktem.

Finansowanie

Fundusze venture capital i inwestorzy prywatni, tzw. aniołowie biznesu. Można też korzystać z dotacji, ale warunkiem jest posiadanie przez przedsiębiorcę wkładu własnego.

UWAGA! Nie wolno na tym etapie zapomnieć o strategii ochrony praw własności intelektualnej – opatentowany pomysł daje możliwość budowania przewagi konkurencyjnej.



4

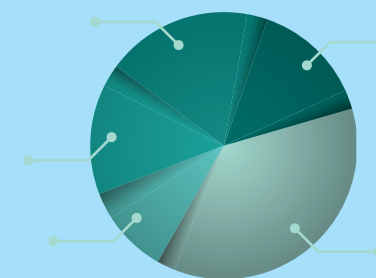
EKSPANSJA

Kiedy

Firma odnosi sukces w kraju, ma już określoną pozycję rynkową i portfolio klientów, szuka nowego rynku zbytu, nawiązuje kontakty handlowe, bierze udział w targach i misjach gospodarczych, chce zdywersyfikować lub zoptymalizować produkcję.

Finansowanie

Głównie środki własne firmy, kredyty bankowe, instrumenty podatkowe, dotacje na działalność B+R i inwestycje, instrumenty podatkowe (m.in. ulga na działalność B+R).



3

ROZWÓJ

Kiedy

Z gotowym produktem budowana jest pozycja rynkowa, zdobywani nowi klienci, generowane są pewne przychody, ale potrzeby inwestycyjne nadal są duże, trzeba rozwinąć strukturę firmy.

Finansowanie

Środki własne firmy, kredyt bankowy, dotacje na działalność B+R i inwestycje.

5

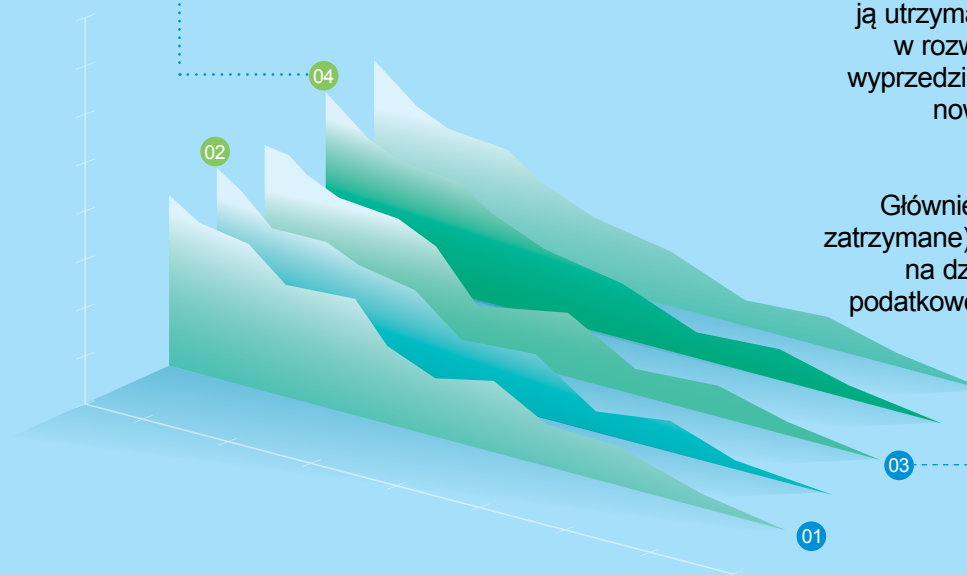
DOJRZAŁOŚĆ

Kiedy

Przedsiębiorstwo ma bardzo silną, ugruntowaną pozycję na rynku. Aby ją utrzymać, musi ciągle inwestować w rozwój swojego produktu, żeby wyprzedzić konkurencję, albo szukać nowych obszarów rynkowych.

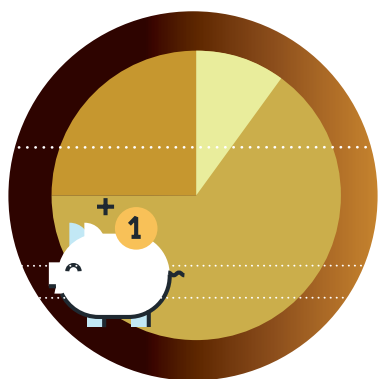
Finansowanie

Głównie środki własne firmy (zyski zatrzymane), kredyty bankowe, dotacje na działalność B+R, instrumenty podatkowe (m.in. ulga na działalność B+R), giełda.



Tylko kilka procent firm dociera z fazy załączkowej do rozwoju.



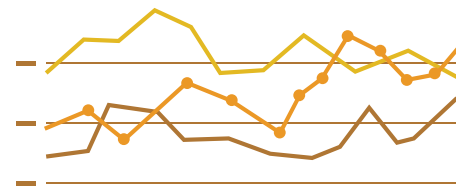


SKĄD WZIAĆ
PIENIĄDZE?

PEŁNA KONTROLA CZY PODZIAŁ WŁADZY

Rozwój firmy często wymaga znalezienia **zewnętrznych źródeł finansowania**. Zanim się zdecydujesz, sprawdź, w jaki sposób wpłynie to na kształt twojego przedsiębiorstwa.

Finansowanie dłużne pozwoli rozwijać firmę bez utraty kontroli nad nią, kapitałowe – nie obciąża przedsięwzięcia długiem, ale wymaga oddania części władzy.



FINANSOWANIE DŁUŻNE

1

Polega na pożyczaniu pieniędzy od osób trzecich lub instytucji finansowych, źródeł prywatnych i publicznych.

2

Rodzaje:

kredyty i pożyczki, emisja obligacji i innych papierów dłużnych, leasing, faktoring.

3

Zalety:

- może zostać przeznaczone na dowolny cel, również na finansowanie bieżącej działalności firmy;
- brak ingerencji w udziały przedsiębiorstwa, zachowanie pełnej kontroli;
- tarcza podatkowa – odsetki stanowią koszt uzyskania przychodu, tym samym zmniejszają podstawę opodatkowania i sam podatek;
- relatywnie prosta procedura pozyskania.

4

Wady:

- podlega zwrotowi w całości, wraz z odsetkami i opłatami dodatkowymi;
- często wymagane są zabezpieczenia, w tym osobiste.

FINANSOWANIE KAPITAŁOWE

1

Polega na dokapitalizowaniu firmy przy udziale kapitału obcego.

2

Formy pozyskania:

fundusze venture capital i private equity, inwestor branżowy.

3

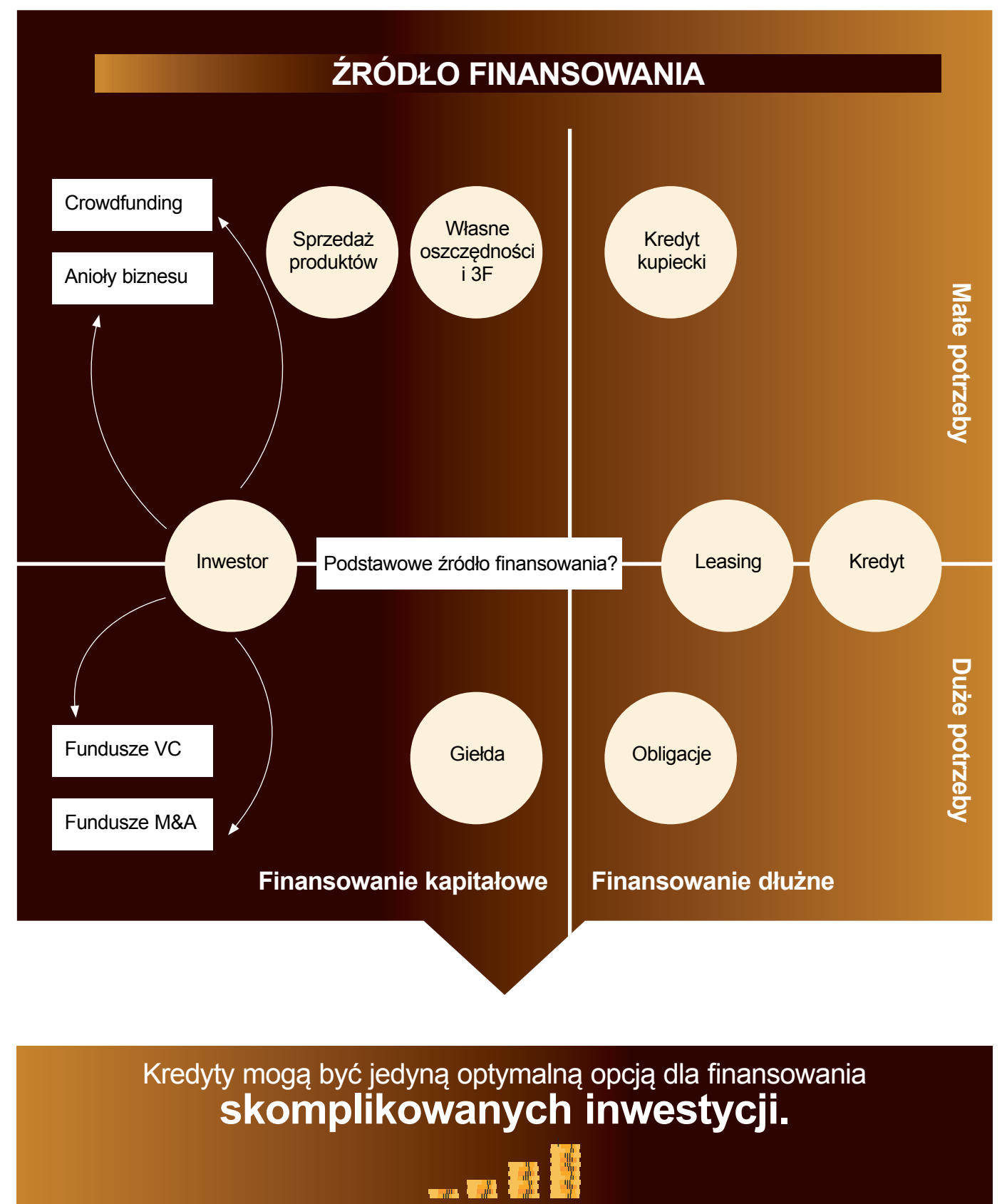
Zalety:

- możliwość pozyskania bardzo dużych środków;
- finansowanie często ryzykownych pomysłów biznesowych;
- poufność przekazywanych informacji;
- firma nie zostaje obciążona długiem;
- nowy inwestor może wnieść do biznesu, oprócz kapitału, także swoją wiedzę (know-how) czy bazę wartościowych kontaktów.

4

Wady:

- oddanie części władzy w przedsiębiorstwie w ręce osób trzecich;
- ryzyko problemów we współpracy ze współnikiem.





**MAŁO BIUROKRACJI,
DUŻO KORZYŚCI**

ZACHOWAĆ PŁYNNOŚĆ FINANSOWĄ

Jeszcze kilkanaście lat temu przedsiębiorca, który szukał narzędzi usprawniających działanie firmy, miał do dyspozycji tylko kredyt. **Dziś może wybierać z różnych usług.** Coraz większą popularność zdobywają faktoring i leasing.

FAKTORING BEZ TAJEMNIC

CO TO JEST?

To finansowanie wierzytelności przed terminem wymagalności, zapewnia krótki pieniądz i pozwala zlikwidować zatory płatnicze. Firma dokonuje sprzedaży, wystawia fakturę, przekazuje ją do banku (**faktora**), który wypłaca 90 proc. jej wartości, a 10 proc. w momencie kiedy kontrahent zapłaci. Po sprzedaży przedsiębiorca ma od razu większość zapłaty na koncie, żeby zachować płynność finansową.

DLA KOGO?

Dedykowany firmom, które prowadzą sprzedaż z oznaczonym terminem płatności; pomaga w kłopotach z odbiorcami, którzy nie chcą płacić, a także firmom posiadającym dobrych płatników i wysokie saldo należności.

SKORZYSTAJ, JEŚLI TWOJA FIRMA JEST W FAZIE:

• **rozwoju** – gdy zwiększa się sprzedaż, rosną potrzeby finansowe. Wydłużają się terminy płatności, konieczne są większe środki obrotowe – przedsiębiorca czuje, że potrzebuje wsparcia w kontrolowaniu należności przez profesjonalną instytucję;

• **ekspansji** – gdy firma wchodzi na rynki zagraniczne, które nie są jej znane, lub rozpoczyna współpracę z nowymi kontrahentami. Ryzyko braku płatności zostaje przejęte przez faktora; z pomocą przychodzą dodatkowe usługi, w które

można doposażyć faktoring, np. wywiadownię gospodarczą i ubezpieczenie należności na konkretnym kontrahencie;

• **dojrzałości** – wykorzystywany jako narzędzie handlowe, marketingowe, na którym się zarabia.



JAKI JEST TWÓJ CEL?

Przedsiębiorca powinien zadać sobie pytanie: jaki cel chce osiągnąć? Zyskać wsparcie w windykacji należności czy w monitoringu? Przyspieszyć cykl rotacji należności i codziennej pracy z kontrahentami? Pozbyć się ryzyka braku płatności i jednocześnie ubezpieczyć należność?

5

WYBIERZ FAKTORING:

• **pełny** (bez regresu) – faktor przejmuje ryzyko niewypłacalności kontrahentów objętych umową faktoringu. Jest to możliwe dzięki ubezpieczeniu należności przez faktora lub wykorzystaniu istniejącej polisy ubezpieczenia należności, zawartej przez przedsiębiorcę z ubezpieczycielem. W obu przypadkach przedsiębiorca pozbywa się ryzyka braku zapłaty przez odbiorców;

• **niepełny** (z regresem) – wykup przez faktora należności bez przejścia ryzyka niewypłacalności odbiorców klienta, który jest odpowiedzialny za wypłacalność kontrahentów. W ustalonym w umowie faktoringu dodatkowym terminie, liczącym od daty wymagalności faktury, klient jest zobowiązany do zwrotu faktorowi zaliczki wypłaconej z tytułu wykupu należności.

WAŻNE!

Faktora interesuje nie tylko klient, ale przede wszystkim odbiorcy i struktura transakcji. Z kim i jak długo firma handluje, jaka jest kultura płatnicza kontrahentów. Niechętnie realizuje transakcje, w których odbiorca jest jednocześnie dostawcą, ponieważ istnieje możliwość wystąpienia kompensat.

ZALETY:

Bardziej dostępny niż kredyt; daje możliwość skorzystania z ubezpieczenia należności na wybranych kontrahentach; dyscyplinuje odbiorców do wcześniejszej terminowej spłaty.

KOSZT:

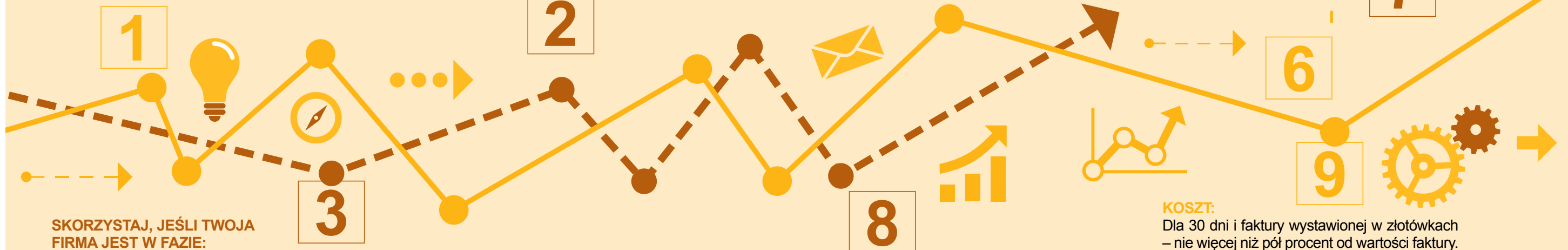
Dla 30 dni i faktury wystawionej w złotówkach – nie więcej niż pół procent od wartości faktury.

WADY:

Mogą się pojawić, jeśli umowa nie została dostosowana do specyfiki działania danej firmy. Bardzo istotne jest, aby faktor znał wszystkie szczegóły współpracy z danym kontrahentem, m.in. sposób określania terminu płatności, występowanie korekt.

10 DLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORCÓW

Korzystny jest tzw. faktoring mieszany. Faktor może przejąć ryzyko niewypłacalności części kontrahentów, a dla pozostałych odbiorców zapewnia usługę finansowania bez przejścia ryzyka braku płatności.



CO ZYSKUJE PRZEDSIĘBIORCA, WYBIERAJĄC FAKTORING?



wcześniejsze pozyskanie środków z tytułu zrealizowanej sprzedaży/ wykonanej usługi;

limit finansowania zależny od wielkości obrotów, może rosnąć wraz z ich wzrostem;

poprawę: konkurencyjności na rynku – przez zaoferowanie kontrahentom wydłużonych terminów płatności; podstawowych wskaźników bilansowych – dzięki wyksięgowaniu należności z bilansu w przypadku usługi faktoringu pełnego (należności sprzedane do faktora znikają z bilansu klienta, zamieniając się na gotówkę w kasie, po stronie pasywów nie pojawia się zobowiązanie); płynności finansowej firmy (i stabilizację przepływów finansowych) – dzięki skróceniu sływu należności;

zaspokojenie zapotrzebowania na gotówkę w okresie sprzedaży sezonowej;

redukcję kosztów administracyjnych związanych z monitorowaniem płatności i windykacji;

przejęcie przez faktora ryzyka niewypłacalności kontrahentów – proponując klientowi faktoring pełny w oparciu o ubezpieczenie należności, faktor daje mu narzędzie, przy którym klient ma zabezpieczone ryzyko kredytu kupieckiego;

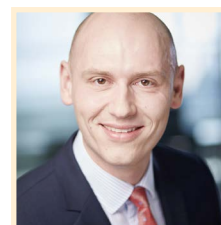
brak konieczności stosowania twardych zabezpieczeń – zabezpieczeniem faktoringu jest cesja należności;

możliwość szybszego regulowania zobowiązań, co poprawia pozycję negocjacyjną w rozmowach z dostawcami (dotyczących np. warunków kredytu kupieckiego).

Umowa faktoringowa jest w pełni modyfikowalna w czasie jej trwania, może zmieniać się z dnia na dzień.



Wiele firm przed rozpoczęciem inwestycji decyduje się na faktoring pełny, z ubezpieczeniem.



RADA SPECJALISTY

W umowie handlowej z kontrahentami jest szereg zapisów niekorzystnych dla transakcji faktoringowej. Warto unikać tego o zakazie zbywania wierzytelności bez zgody kontrahenta albo chociaż zawrzeć zapis mówiący o tym, że ta zgoda dotyczy umowy faktoringu. Równie istotny element to kwestia prawa do zwrotu towaru. Najmniej korzystny zapis to ten, w którym kontrahent ma prawo w każdej chwili bez podania przyczyny zwrócić 100 procent towaru. Gdy dochodzi do takiej sytuacji, znika wierzytelność i zabezpieczenie całej transakcji faktoringowej. Przykład: firma zrealizowała dostawę na milion zł, faktor wypłacił zaliczkę 90 proc., nastąpił zwrot towaru, całą kwotę, czyli 900 tys. zł trzeba natychmiast, bez możliwości rozbicia na raty, zwrócić firmie faktoringowej.

Paweł Nowak
Dyrektor Sprzedaży
i Członek Zarządu BGŻ BNP Paribas Faktoring



RADA SPECJALISTY

Chociaż trudno znaleźć minusy faktoringu, należy wspomnieć o tym, iż w relacjach biznesowych pomiędzy dostawcą (faktorant) a jego odbiorcą (dłużnik) pojawia się faktor, który w miarę potrzeby kontaktuje się z odbiorcą. To sprawia, iż wizerunek dostawcy może być w dużym stopniu uzależniony od sposobu komunikacji przez faktora oraz podejmowanych przez niego działań.

Łukasz Szlachta
Dyrektor Sprzedaży Faktoringu,
Małe Przedsiębiorstwa,
BGŻ BNP Paribas

WARTO WIEDZIEĆ

Umowę faktoringu zawiera się na czas ściśle określony lub nieoznaczony; rozwiązuje za porozumieniem stron albo za wypowiedzeniem. Po złożeniu umowy wypowiedzenia faktor czeka, aż dłużnicy czy kontrahenci zapłacą w regulaminowych 90 dniach.

UWAGA! Oprócz zabezpieczenia finansowania obsługi kontraktów warto też pomyśleć o zabezpieczeniu sływu należności. Zysk w bilansie to tylko zapis na papierze. Naprawdę liczy się to, ile pieniędzy wróciło do firmy.

LEASING BEZ TAJEMNIC

CO TO JEST?

To umowa cywilnoprawna, w której jedna ze stron (finansujący, leasingodawca) przekazuje drugiej (korzystającemu, leasingobiorcy) prawo do korzystania z określonej rzeczy na uzgodniony okres w zamian za ustalone ratalne opłaty. Pozwala na pozyskanie średnio- i długoterminowego kapitału.

DLA KOGO?

Produkt dla każdej firmy, zarówno jeśli chodzi o branżę, jak i etap rozwoju. W fazach załóżkowej i wczesnego rozwoju często wybierany z konieczności, bo wtedy rzadko można dostać inny rodzaj finansowania. W późniejszych fazach to świadomy wybór przedsiębiorcy.

1

2

4

5

7

6

9

3

8

10

RODZAJE:

- **operacyjny** – umowa zawarta na czas określony, stosunkowo krótki, żeby przedmiot nie zdążył się ekonomicznie zużyć. Leasingobiorca może płacić podatek VAT w ratach. Otrzymuje tarczę podatkową – do kosztów uzyskania przychodu może doliczyć ratę leasingową (w kredycie tylko odsetki), cały koszt operacyjny wynikający z uży-

- wania aktywa i opłatę wstępną, w efekcie płaci mniejszy podatek;
- **finansowy** – umowa dłuższa, zazwyczaj ponad 12 miesięcy. Leasingobiorca musi zapłacić podatek VAT przy zawarciu umowy, a do kosztów uzyskania przychodu może zaliczyć odsetki rat oraz amortyzację;
- **zwrotny** – ma na celu uwolnienie zamrożonych środków finanso-

wych firmy. Leasingobiorca odsprzedaje swój majątek (najczęściej nieruchomości – warunek: oddana do użytku nie dawniej niż 5 lat, w praktyce każdy majątek trwały, który podlega amortyzacji i nie jest starszy niż 12 miesięcy) leasingodawcy, a następnie zawiera z nim umowę, biorąc tenże majątek w użytkowanie na czas określony.

CO OBEJMUJE?

Leasingować można nie tylko samochody czy inne środki transportu, także nieruchomości, linie technologiczne, IT – łącznie z oprogramowaniem.

JAK DŁUGO TRWA UZYSKANIE LEASINGU

Czas jest zależny od tego, jakie aktywa mają zostać sfinansowane. Leasing samochodu – nawet w jeden dzień, dłużej – linie technologiczne albo nieruchomości.

SPRAWDŹ TO!

Do leasingu nie należy przychodzić z aktywami i nieruchomościami, które mają wady prawne albo mogą narazić klienta i firmę leasingową na ryzyko reputacyjne.

ZALETY:

Finansowanie inwestycji bez konieczności angażowania środków własnych; możliwość korzystania ze środka bez wymogu jego zakupu; korzyści podatkowe; ułatwione formalności (zabezpieczenie stanowi przedmiot umowy, a niekiedy także weksel in blanco, jeśli wartość aktywa jest wysoka); korzystniejsze warunki ubezpieczenia na samochód z leasingu.

WAŻNE!

Zakończenie umowy następuje za zgodą leasingodawcy. Zazwyczaj leasingobiorca musi zapłacić część odsetek (negocjowalne) i kapitał pozostały do spłaty. Zdarza się, że klient proponuje innego leasingobiorcę, który wchodzi na jego miejsce – wtedy odbywa się to bezkosztowo.

WADY:

Właścicielem aktywa jest spółka leasingowa.

KOSZT:

Firmy leasingowe, określając stopę procentową umowy leasingowej, biorą pod uwagę rynkową cenę pieniądza (stopa procentowa WIBOR dla złotych, LIBOR lub WIBOR dla dewiz) i własną marżę (ustalaną w zależności od ryzyka konkretnej umowy).

Leasing to minimum formalności: wystarczą dane z księgi przychodów i rozchodów lub wyciągi z konta.



WARTO WIEDZIEĆ

Pożyczka leasingowa to wyjście naprzeciw oczekiwaniom tych, którzy chcą być właścicielami środka trwałego, i tych, którzy starają się o dofinansowanie z Unii Europejskiej (częstym wymogiem jest własność aktywa po stronie przedsiębiorcy). Z finansowego i podatkowego punktu widzenia traktowana jest jak kredyt. Przedmiot nią sfinansowany staje się własnością pożyczkobiorcy, który dokonuje amortyzacji przedmiotu (odpis jednorazowy lub rozłożony na kilkadziesiąt miesięcznych rat) i odliczenia VAT (jednorazowo). Jako koszt podatkowy zaliczyć można tylko część odsetkowej raty.

UWAGA! W finansowaniu średnio- i długookresowym bardzo istotna jest zmienność stopy procentowej. Warto zabezpieczyć ją produktem towarzyszącym – transakcją IRS (usztywnia stopę procentową i daje przewidywalność kosztów) albo skorzystać ze stałej stopy procentowej.



RADA SPECJALISTY

Aktywa produkowane na zamówienie (np. linie produkcyjne) są dedykowane konkretnemu rodzajowi działalności i zazwyczaj nie mają w ogóle rynku wtórnego. Wtedy kluczowa jest ocena klienta – tego, co zrobił i co ma w planach. Patrzymy na wyniki finansowe i na projekt inwestycyjny. Jeżeli te dane są dla nas przekonujące, jesteśmy w stanie sfinansować niestandardowe rozwiązania.

Jacek Rusek
Dyrektor Sprzedaży
BNP Paribas Leasing Solution

LEASING OPERACYJNY I FINANSOWY: najważniejsze różnice

KRYTERIUM	OPERACYJNY	FINANSOWY
Amortyzacja	obowiązek leasingodawcy	obowiązek leasingobiorcy
Okres trwania umowy	dłuższy niż 40 proc. czasu amortyzacji przedmiotu (nieruchomości – nie mniej niż 10 lat)	powyżej 12 miesięcy
Koszty uzyskania przychodu	korzystający zalicza do kosztów raty netto oraz opłatę wstępną	korzystający zalicza do kosztów część odsetkową rat leasingowych i amortyzację
Podatek VAT	doliczany do rat leasingowych	opłacony z góry, z pierwszą ratą
Możliwość wykupu	zależna od stawki amortyzacji i okresu wykupu	wraz z ostatnią ratą przedmiot staje się własnością korzystającego



Krzysztof Kwietniak
Ekspert ds. Sprzedaży MSP
BGŻ BNP Paribas

PO PIENIĄDZE DO BANKU

WŁAŚCICIELE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW NAJCZĘŚCIEJ UBIEGAJĄ SIĘ O KREDYTY:

- **obrotowe;** Przeznaczone na finansowanie działalności bieżącej, m.in. zakup surowców do produkcji bądź towarów do magazynu. Mogą być celowe, to znaczy finansować konkretną działalność przedsiębiorstwa, na przykład kontrakt na dostawę maszyn i urządzeń. Wtedy naturalnym źródłem spłaty są pieniądze od odbiorcy kontraktu.
- **inwestycyjne.** Przeznaczone na zakup/ modernizację/ budowę środków trwałych, takich jak pojazdy, maszyny i urządzenia lub nieruchomości. Służą zwiększaniu mocy produkcyjnych, magazynowych firmy.

Aby złożony wniosek kredytowy uzyskał aprobatę osób decyzyjnych, kredytobiorca musi spełnić dwa podstawowe kryteria:

- 1 Posiadać zdolność kredytową, tj. zdolność do spłaty kwot kredytu w określonych terminach.

UWAGA! Banki posiadają własne metodyki oceny zdolności kredytowej.

- 2 Przedłożyć adekwatne do ryzyka zabezpieczenie kredytu – na wypadek braku spłaty.

Kredyty spłacane są:

- **jednorazowo** – zwykle w dacie końcowej obowiązywania umowy kredytowej (przede wszystkim dotyczy to kredytów obrotowych);
- **z harmonogramem** – z miesięczną/ kwartalną czy roczną ratą kapitałową do spłaty.

WARTO WIEDZIEĆ

Kredyty dla przedsiębiorstw z harmonogramem spłat udzielane są nawet na 15 lat. Długość okresu spłaty zależy od celu kredytu i zabezpieczenia. Odsetki są pobierane w cyklach miesięcznych lub kwartalnych.



INWESTYCJE KAPITAŁOWE BANKU

Pomagają firmom w fazie wzrostu umocnić ich pozycję rynkową w zrównoważony sposób.



Adam Sarnowski
Dyrektor Biura
Inwestycji Kapitałowych,
BGŻ BNP Paribas

Inwestycje kapitałowe (Capital Development) BGŻ BNP Paribas to oferta skierowana do polskich firm średniej wielkości, o sprawdzonym modelu biznesowym.

CELE:

- 1 Wspieranie rosnących przedsiębiorstw w pozyskiwaniu inwestycyjnych środków finansowych poprzez zakup mniejszościowych akcji/ udziałów w kapitale zakładowym bez ingerowania w bieżące zarządzanie.

UWAGA! Bank staje się udziałowcem, daje dodatkowy kapitał na rozwój, ale nie przejmuje kontroli nad spółką – jedynie poniżej 33 proc. udziałów, bez powoływania członka zarządu.

- 2 Pomaganie firmom w fazie wzrostu umocnić ich pozycję rynkową i zdobyć przewagę konkurencyjną.

Kwota pojedynczej inwestycji może wynieść od 4 do 30 mln złotych.

KLIENCI ZYSKUJĄ:

- 1 dodatkowe środki na rozwój (np. zwiększenie zdolności produkcyjnych, konsolidacja rynku);
- 2 wzmocnienie struktury bilansu poprzez wzrost kapitałów własnych;

UWAGA! To szczególnie istotne dla firm w fazie szybkiego wzrostu, gdy do finansowania dalszego rozwoju spółki niezbędne są środki własne, a dostęp do finansowania dłużnego jest ograniczony lub z innych powodów spółka nie chce się zadłużać.

- 3 wiarygodnego, długoterminowego partnera, który pozostawia dotychczasowym akcjonariuszom kontrolę oraz zarządzanie operacyjne w spółce w ich rękach.

UWAGA! Wejście mniejszościowego akcjonariusza w postaci BGŻ BNP Paribas może również pomóc akcjonariuszom większościowym przygotować się do sprzedaży całej spółki w przyszłości w celu maksymalizacji jej wartości przy wyjściu.



PROGRAM HANDLU ZAGRANICZNEGO

To wspólna inicjatywa Banku BGŻ BNP Paribas,
Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych
i wywiadowni gospodarczej Bisnode.



Ilona Kucharska-Poczekwa
Dyrektor Biura Zarządzania
i Rozwoju Produktów
Finansowania Handlu

CELE PHZ:

- 1 Dzielenie się konkretną wiedzą i doświadczeniem dotyczącym funkcjonowania na rynkach zagranicznych z uwzględnieniem różnych aspektów – prawnych, finansowych, kulturowych.
- 2 Zainspirowanie do uczestnictwa w globalnym łańcuchu dostaw.

UWAGA! Za wzrostem polskiego eksportu (w 2017 r. o 10,2 proc. w stosunku do 2016 r., osiągnął wartość 203,7 mld euro) stoją przede wszystkim firmy z kapitałem zagranicznym.

SKIEROWANY DO:

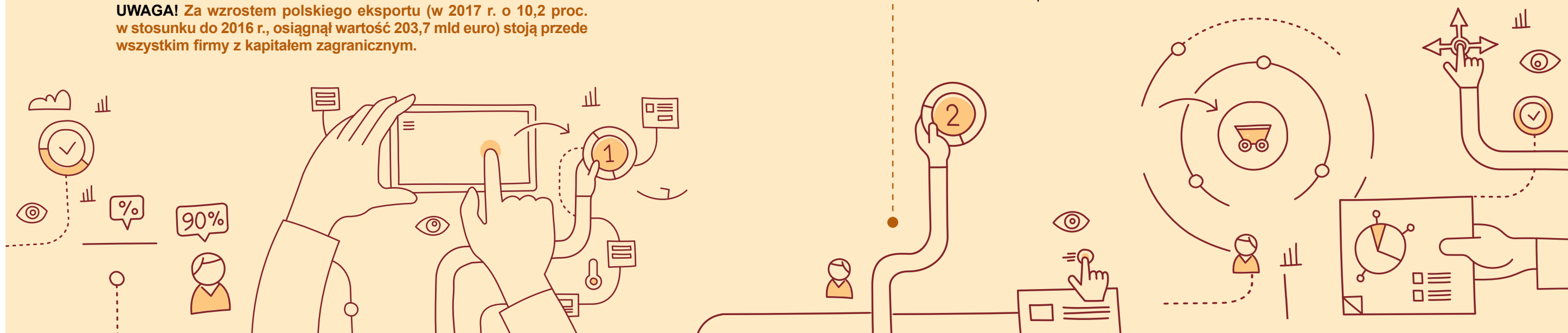
- 1 przedsiębiorców, którzy realizują bądź mają w planach rozpoczęcie wymiany międzynarodowej zarówno eksportu, jak i importu;
- 2 przedsiębiorców planujących ekspansję na rynki zagraniczne;
- 3 korporacji, jak i firm z sektora MŚP.

KLIENCI MOGĄ LICZYĆ NA:

- 1 cenne informacje dotyczące działalności na danym rynku;

UWAGA! Pierwsza edycja PHZ zachęca do wyjścia na rynki azjatyckie, w szczególności chiński. W 2017 r. eksport do Azji stanowił ledwie 3 proc. wartości całego eksportu, natomiast import – 20 proc. wartości importu.

- 2 dostęp do wiedzy, know-how i doświadczenia Partnerów Programu w zakresie poszukiwania nowych rynków zbytu, analiz i raportów dotyczących poszczególnych branż oraz poszukiwania wiarygodnych kontrahentów;
- 3 pomoc i wsparcie z wykorzystaniem obecności geograficznej Partnerów Programu. Bank BGŻ BNP Paribas, będąc częścią międzynarodowej grupy BNPP obecnej w ponad 70 krajach świata, jest w stanie towarzyszyć klientowi w jego ekspansji zagranicznej na wielu rynkach, gdzie odpowiednie zespoły znają uwarunkowania, lokalne zwyczaje oraz realia prowadzenia biznesu.





ROZWÓJ ZA CENĘ ODDANIA CZĘŚCI FIRMY

Większość przedsiębiorstw prędzej czy później musi zmierzyć się z wyzwaniem: **skąd wziąć środki na dalszą działalność?** Gdy nie można pozyskać finansowania dłużnego, konieczny jest inwestor, który udostępni kapitał w zamian za udziały lub akcje.

Obcy kapitał nie tylko umożliwia realizację przedsięwzięć, które przekraczają możliwości finansowe przedsiębiorstwa, ale także wpływa na obniżenie obciążeń podatkowych i podwyższenie rentowności kapitału własnego. Wierzyciel będzie jednak domagał się zwrotu całej pożyczonej kwoty wraz z należnymi odsetkami w określonych umową terminach, bez względu na wielkość osiągniętych przez firmę zysków.

DLA KOGO PRYWATNE INWESTOWANIE KAPITAŁOWE

Możliwe na każdym etapie rozwoju firmy. Fundusze:
• dokonują inwestycji kapitałowych w spółki w fazie załóżkowej i wczesnego rozwoju (venture capital);

- inwestują w podmioty dojrzałe o ugruntowanej pozycji na rynku, poszukujące źródeł finansowania na dalszy rozwój oraz konsolidację rynku (private equity);
- finansują przedsiębiorstwa, które mają ugruntowaną pozycję rynkową, zwykle są liderami w swoich niszach rynkowych, a akcjonariusze/ udziałowcy nie chcą się rozwodzić (mezzanine).

WARTO ROZMAWIAĆ Z FUNDUSZEM:

- jeżeli przedsiębiorca doszedł do etapu, kiedy nie jest w stanie obsłużyć bieżących i przyszłych przepływów, systematycznie spłacać rat leasingowych/ kredytowych i odsetek;
- kiedy firma osiągnęła duży sukces i przedsiębiorca myśli o czerpaniu profitów, np. częściowej lub całkowitej sprzedaży pakietów akcyjnych albo udziałowych.



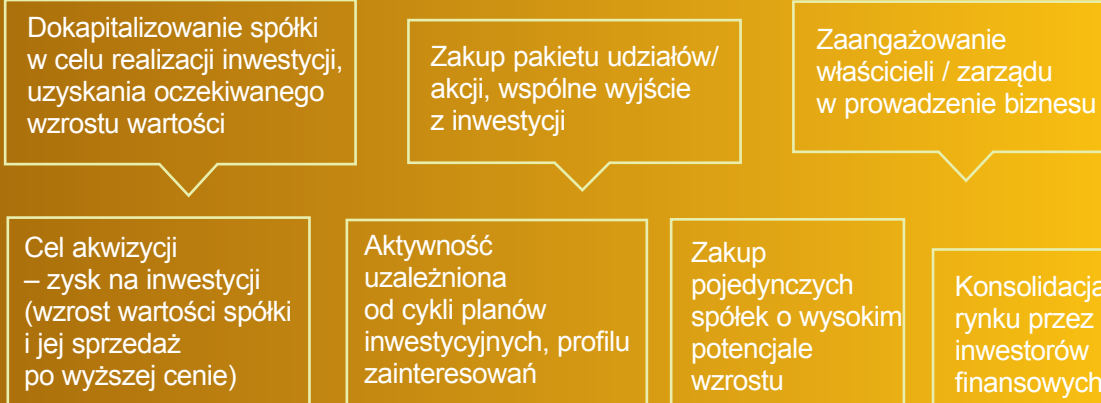
Inwestycja powinna być warta co najmniej

1 milion złotych,
aby okazała się opłacalna dla inwestorów funduszu venture capital.

CELE INWESTORA FINANSOWY, ZWANY TAKŻE PORTFELOWYM:

- chce uzyskać jak największą stopę zwrotu z zainwestowanego kapitału;
- zyski czerpie ze wzrostu wartości kapitału (przez sprzedaż udziałów lub akcji) i dochodów z wypłacanych dywidend;
- zazwyczaj nie jest zaangażowany w działania operacyjne, więc dotychczasowy właściciel może zachować kontrolę nad firmą;
- dąży do sprzedaży firmy w przyszłości, więc dość restrykcyjnie sprawuje nadzór nad procesami wewnętrznymi i wskazuje elementy wymagające ulepszeń;
- horyzont inwestycji od 3 do 6 lat.

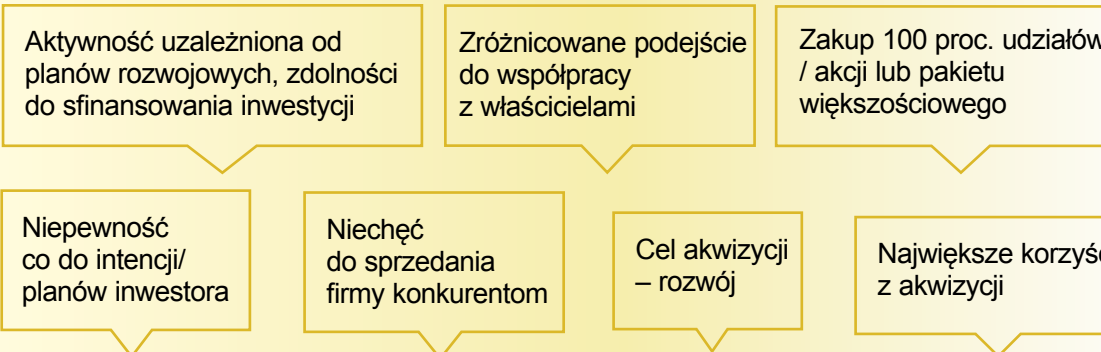
INWESTOR FINANSOWY



BRANŻOWY, NAZYWANY STRATEGICZNYM:

- działa w tej samej lub podobnej branży co podmiot będący celem inwestycji;
- korzyści czerpie ze zwiększenia skali działalności, wejścia na nowe rynki, zdobycia nowych kanałów dystrybucji i generowania większych przychodów;
- docelowo zakłada uzyskanie kontroli nad spółką;
- horyzont inwestycji nieograniczony – spółka wpisuje się w długoterminową strategię rozwoju inwestora.

INWESTOR BRANŻOWY



CZEGO INWESTOR OCZEKUJE

Istotne znaczenie ma posiadanie przez przedsiębiorstwo:

- kompetentnego zespołu menedżerskiego – ryzyko porażki z zespołem, który potrafi przeprowadzić spółkę przez najtrudniejsze czasy i umożliwić jej działalność w długim okresie, jest zdecydowanie mniejsze;
- przewagi technologicznej lub produktowej nad konkurencją;
- portfela produktów lub usług, który może uzupełnić dotychczasową ofertę (częsty wymóg inwestora branżowego).

Niezmiernie ważne są także funkcjonowanie w branży o silnym potencjale wzrostu oraz gotowość na dynamiczne i głębokie przemiany wewnętrzne.

Dodatkowo gdy inwestor branżowy przejmuje całą firmę, często wymaga udziału dotychczasowych właścicieli lub zarządu w rozwoju, przynajmniej dwa lata po inwestycji.

UWAGA! Wartość księgową firmy jest dla inwestora prywatnego mniej istotna od jej wartości rynkowej.

CO GO ZNIECHĘCA

Ludzie. Długoterminowa inwestycja musi opierać się na zaufaniu. Jeżeli nie udaje się go zbudować przed transakcją (albo w jej ramach), taka inwestycja prawdopodobnie nie zakończy się sukcesem.

Kluczowy czynnik sukcesu, czyli strategię, realizują ludzie. To oni determinują, czy spółka będzie się rozwijała czy związała.

CO OFERUJE

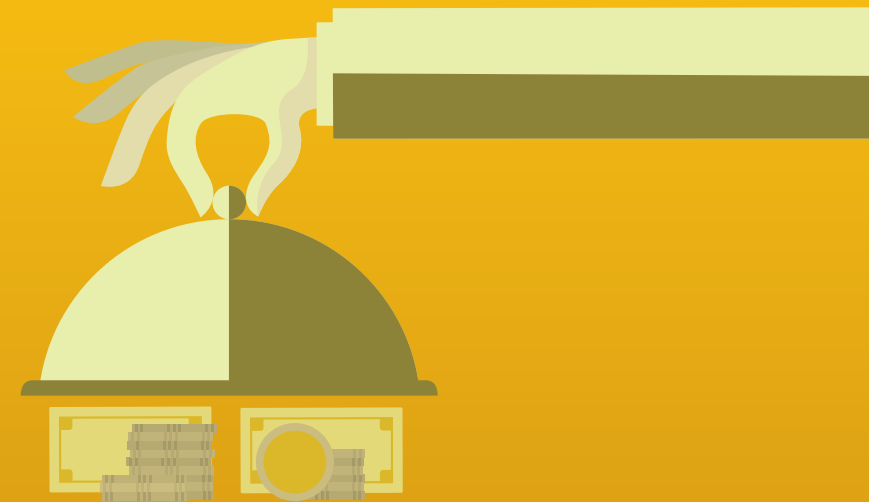
Oprócz kapitału często udostępnia swoją wiedzę (know-how), doświadczenie i kontakty, wspierając w ten sposób rozwój przedsiębiorstwa.

ILE UDZIAŁÓW TRZEBA SPRZEDAĆ

Liczba udziałów to pochodna sytuacji finansowej spółki i przepływów pieniężnych, które generuje.

Jeżeli przedsiębiorca potrzebuje więcej środków, bo chce się szybciej rozwijać, będzie musiał oddać więcej udziałów. Jeżeli potrzebuje mniejszych środków albo jest w stanie zaakceptować wolniejszy wzrost, sprzeda mniej udziałów.

Nie należy myśleć przez perspektywę procentów. Aż tak ważne nie jest to, czy przedsiębiorca ma 60 czy 80 proc. udziałów. Istotne jest, ile ten procent będzie warty w perspektywie czterech, pięciu lat, kiedy inwestycja zostanie zakończona. Może się okazać, że pakiet 60-procentowy będzie bardziej wartościowy nominalnie niż pakiet 100-procentowy, ponieważ za te 40 proc., które się oddało, udało się zrealizować ciekawy projekt inwestycyjny.



VENTURE CAPITAL V. PRIVATE EQUITY

CECHA	RÓŻNICE	
	VENTURE CAPITAL	PRIVATE EQUITY
Miejsce i sposób lokowania kapitału	firmy w początkowych fazach rozwoju, często start-up	firmy mające stabilną pozycję na rynku, finansowanie ekspansji
Wolumen jednorazowej inwestycji	mały, średni	średni, duży
Horyzont czasowy inwestycji	określony średni / długi	nieokreślony, bądź określony w oparciu o założony etap rozwoju firmy krótki / średni / długi
Możliwość dywersyfikacji portfela	niska / średnia	duża / bardzo duża
Uczestnictwo w zarządzaniu	oczekiwane przez firmę	niewymagane
Źródło zysków dla inwestora	w wyniku sprzedaży udziałów po okresie znaczącego wzrostu wartości spółki	zyski bieżące – dywidendy, oprocentowanie, etc.
Dezinwestycja	poprzez wprowadzenie na giełdę, sprzedaż innemu inwestorowi finansowemu lub branżowemu	najczęściej na tym samym rynku, na którym doszło do zakupu (np. poprzez giełdę)

WPROWADZENIE INWESTORA

Rozmowy z funduszem, na przykład private equity, któremu potem oddajemy firmę, mogą trwać od kilku miesięcy do półtora roku.

ETAPY PROCESU POZYSKANIA

1 Przygotowanie transakcji, czyli m.in. określenie, jakiej wysokości finansowania się oczekuje, ile kontroli można oddać, wycena wartości spółki przed i po inwestycji, lista potencjalnych inwestorów.

3 Due diligence i oferty wiążące – audyt firmy i jego weryfikacja przez inwestora; złożenie ofert wiążących, ich ocena i negocjacje treści; decyzja o wyborze inwestora.

względem jego kondycji handlowej, finansowej, prawnej i podatkowej). Przy start-upach istotniejsze jest due diligence technologiczne, przy firmach większych – zawsze prawne i finansowe.

2 Kontakt z inwestorami – obejmuje podpisanie memorandum inwestycyjnego (umowy o zachowaniu poufności), dystrybucję dodatkowych informacji, spotkania z inwestorami i odpowiedzi na ich pytania, ocenę listów intencyjnych/ ofert wstępnych, negocjacje ich treści.

WARTO WIEDZIEĆ
Zależnie od tego, jak skomplikowany jest biznes, na jakim etapie rozwoju znajduje się firma, przeprowadzane są różne rodzaje due diligence (wyczerpująca, wielopłaszczyznowa analiza przedsiębiorstwa pod

4 Negocjacje umowy inwestycyjnej i zamknięcie transakcji. Do sporządzenia umowy inwestycyjnej, która ureguluje prawa i obowiązki obu stron na wiele lat, potrzebny jest prawnik. Czasem pojawiają się dodatkowe umowy, np. kontrakt menedżerski dla właścicieli.

TYP INWESTORA A OCZEKIWANIA

PEVC

- IRR na poziomie ok. 30 proc.
- Z góry ustalony horyzont inwestycyjny, zwykle 2-7 lat
- Szczegółowa umowa inwestycyjna i egzekucja zapisów
- Oczekiwanie realizacji nakreślonego biznesplanu (stanowiącego załącznik do umowy inwestycyjnej)
- Inwestycja fundamentalna, długoterminowa
- Przedstawiciel w radzie nadzorczej, często również w zarządzie (np. jako CFO)

Inwestor branżowy

- Horyzont inwestycyjny nieograniczony
- Metoda wyceny wartości firmy oparta na wartości wewnętrznej firmy, mierzonej jakością zatrudnionych specjalistów, posiadanego know-how, a przede wszystkim technologii i udziału w rynku – dotychczasowy właściciel może uzyskać wyższą wycenę za udziały
- Efekt synergii
- Ryzyko właścicieli związane z utratą wpływów na działalność

Wszyscy inwestorzy nabywający aukcje/ udziały liczą w pierwszej kolejności na wzrost ich wartości

KWESTIE DO NEGOCJACJI

1 Strategia i model rozwoju – co daje właściciel, a co inwestor, jakie mogą być tego prognozowane efekty, co by było, gdyby właściciel działał bez inwestora.

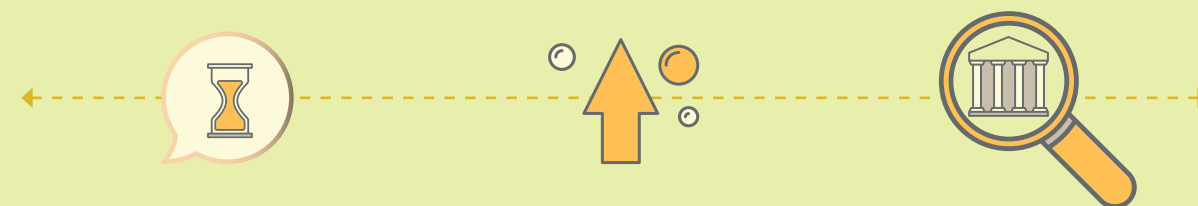
2 Sposób kalkulacji ceny.

3 Nowa struktura organizacji – czy będzie transzowanie, rozłożenie dokapitalizowania w czasie, współudział finansowania dłużnego; w jaki

sposób budowane będą nowy zarząd, rada nadzorcza, wszystkie organy w spółce.

4 Wyłączenie aktywów – szczególnie nieruchomości, samochodów.

5 Opcje wspólnego wyjścia – różne klauzule, np. jeśli jedna strona pozyska ofertę sprzedaży udziałów dla zewnętrznego partnera, który chce kupić całość, druga strona jest zobowiązana włączyć się i sprzedać swój pakiet.



PRAWNE PRZYGOTOWANIE DO JEGO WEJŚCIA

Z perspektywy inwestora konieczne jest zbadanie wszystkich rodzajów ryzyka (finansowych i prawnych) związanych z dokapitalizowaniem przedsiębiorcy, z punktu widzenia przedsiębiorcy – wyeliminowanie ryzyka w możliwie najwyższym stopniu, co pozwoli mu wynegocjować jak najlepsze warunki finansowe. Często jest praktyka zawierania przedwstępnej umowy inwestycyjnej. Określa ona kwestie związane z badaniem przedsiębiorstwa przez potencjalnego inwestora. Może też nakładać obowiązek podjęcia określonych działań przez przedsiębiorcę przed zawarciem umowy definitywnej. Kluczowym elementem jest sporządzenie i zawarcie precyzyjnej umowy inwestycyjnej,

która jasno i jednoznacznie określi prawa i obowiązki inwestora oraz podmiotu, w którym przejmowane będą udziały/ akcje. Umowę pisze się na złe czasy. Jej założeniem jest unikanie konfliktów czy sporów, dlatego precyzuje się zakres wpływu inwestora, m.in. jakie decyzje biznesowe muszą być z nim konsultowane, a jakie tej konsultacji nie wymagają. Niezwykle ważna jest kwestia uregulowania sposobu rozejścia się czy wyjścia z inwestycji. Umowa inwestycyjna powinna zezwalać obu stronom na pewną elastyczność związaną z tym, żeby to wyjście było możliwie łagodne zarówno dla spółki, jak i inwestora.

WARTO WIEDZIEĆ:

Stopień bezwzględności zapisów w umowie inwestycyjnej jest pochodną ryzyka i oceny ryzyka danego przedsięwzięcia. Jeżeli spółka ma ugruntowaną pozycję na rynku, lojalne bazy klientów i dostawców, wiarygodnego właściciela i dobry zarząd, drakońskich zapisów nie będzie, nie są potrzebne. Jeśli spółka jest ciekawa, ale znajduje się na skraju bankructwa, brak jej płynności finansowej, jest zadłużona, a mimo to inwestor chce zrobić inwestycję – drakońskie zapisy na pewno się pojawią, żeby poziom bezpieczeństwa inwestora był współmierny do sytuacji.

CAŁA PRAWDA O FUNDUSZACH

Nie są organizacjami charytatywnymi i na podjęciu inwestycji w ryzykowny projekt chcą zarobić.



VENTURE CAPITAL

- skupia się na finansowaniu przedsiębiorstw we wczesnej fazie rozwoju (kiedy nie generują one przychodów z podstawowej działalności operacyjnej), czasem też dalszej ekspansji;
- akceptuje wysokie ryzyko, oczekując w zamian wyższej stopy zwrotu z inwestycji;
- nie zawsze obejmuje pakiet większościowy;
- oferuje środki m.in. na: finansowanie nowych produktów i technologii, zwiększenie kapitału obrotowego i mocy produkcyjnych, rozbudowę kanałów dystrybucji, ekspansję na nowe rynki;
- wspiera w zarządzaniu finansowym, strategicznym;
- z góry zakłada wyjście z inwestycji (3-7 lat).



PRIVATE EQUITY

- inwestuje w spółki, które już prowadzą sprzedaż, mają wyniki, udowodnioną ugruntowaną pozycję, nienotowane na giełdzie;
- jest nakierowany na wzrost skali działalności biznesu oraz poprawę jego rentowności;
- znacznie niższe ryzyko inwestycyjne i posiadane przez spółkę obszerne track record (historia kształtowania się wyników finansowych biznesu) pozwalają na wnikliwe przeanalizowanie dotychczasowych efektów zarządzania spółką, co skutkuje obniżoną oczekiwaną stopą zwrotu z inwestycji;
- kupuje pakiety większościowe;
- ingeruje w zarządzanie, ogranicza swobodę działania przedsiębiorcy, wprowadza dodat-

- kowe obowiązki, m.in. konieczność przygotowywania okresowych raportów, zwoływania regularnych posiedzeń rady nadzorczej;
- pozyskane środki, większe niż z funduszu VC, przeznaczane są w głównej mierze na zwiększenie mocy produkcyjnych, rozwój kanałów dystrybucji oraz infrastrukturę;
- ma z góry ustalony horyzont inwestycyjny.



MEZZANINE

- nie inwestuje w start-upy, oczekuje od firmy pozytywnych przepływów pieniężnych;
- zainteresowany spółkami, które już mają przychody, chcą się rozwijać, przejmować konkurentów, mają ambitne plany inwestycyjne;
- akceptuje podwyższony bądź wysoki stopień ryzyka, w zamian oczekując od przedsiębiorcy udziału w potencjalnych zyskach z inwestycji, ale na poziomie niższym niż w przypadku funduszy private equity;
- inwestuje na długie terminy (zwykle 5-7 lat);
- finansowanie może mieć formę pożyczki podporządkowanej (udzielana po wyższym koszcie niż bankowy, nie jest amortyzowana, wymaga kwartalnych płatności odsetkowych), kapitału mniejszościowego, obligacji zamiennych na akcje, mikсів pożyczki i kapitału mniejszościowego;
- przedsiębiorca pozostaje akcjonariuszem większościowym, to on dalej zarządza przedsiębiorstwem.

WARTO WIEDZIEĆ

Inwestorami w funduszach VC, PE, mezzanine są towarzystwa ubezpieczeniowe, banki, fundusze emerytalne i zamożne osoby prywatne. W tych, które działają w Polsce, inwestorami są Europejski Fundusz Inwestycyjny, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju, ubezpieczyciele oraz fundusze z Niemiec i USA.



Wejście funduszu CV

nie zwalnia właściciela z dbania o swoje interesy. Musi myśleć perspektywicznie. Po pierwszym i drugim dokapitalizowaniu powinien mieć większościowy udział.

Jako pomysłodawca/ założyciel od początku musi mieć wizję tego, ile potrzebuje pieniędzy, żeby firmę rozkręcić do końca. Jeżeli odda za dużo w pierwszej fazie dokapitalizowania, postawi się na straconej pozycji.

A MOŻE ANIOŁ BIZNESU



To najczęściej osoba prywatna, doświadczony biznesmen z nadwyżką finansową.



Zapewnia nie tylko kapitał inwestycyjny, ale także wiedzę merytoryczną, doświadczenie i rozległą sieć kontaktów biznesowych.



Poszukuje firm z pomysłem gwarantującym w przyszłości zysk, inwestuje w przedsiębiorstwa, które dopiero startują na rynku lub znajdują się we wczesnej fazie rozwoju. Czas trwania współpracy – od dwóch do pięciu lat.



Inwestuje własne fundusze, więc to od niego zależy, którą z firm zdecyduje się wesprzeć.



Nie jest biernym obserwatorem, ale dzięki pakietowi udziałów może w istotny sposób wpływać na decyzje i kierunek rozwoju wziętej pod opiekę firmy.



Działa raczej niepublicznie, często ukrywając swoją tożsamość.



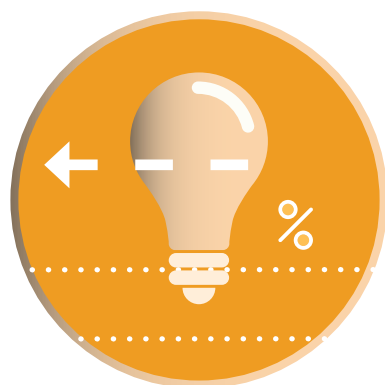
RADA SPECJALISTY

Przed wszystkim firma powinna zdefiniować siebie i jasno określić swoje przewagi konkurencyjne (co chce robić, w czym jest dobra), a następnie swoje potrzeby finansowe. Do potencjalnego inwestora powinien trafić bardzo jasny, czytelny i, co najważniejsze, dobrze przemyślany komunikat. Czyli w skrócie: potrzebujemy takiej kwoty na takie przedsięwzięcie, co nam przyniesie następujące korzyści i w następujący sposób przełoży się na naszą sytuację rynkową, konkurencyjną i finansową. Jeżeli definicja siebie, swoich potrzeb oraz oczekiwanych rezultatów zrobiona jest dobrze, proces pozyskania inwestora przebiega znacznie szybciej i sprawniej.



Piotr Sadowski

Dyrektor Inwestycyjny, Mezzanine Management



TU RODZĄ SIĘ FORTUNY, CZYLI WSZYSTKO, CO WARTO WIEDZIEĆ O GIEŁDZIE

Jedną z możliwości pozyskania dodatkowych środków finansowych na rozwój i bieżącą działalność gospodarczą jest **przekształcenie firmy w spółkę publiczną i emisja akcji na GPW w Warszawie**. Niestety, takie rozwiązanie ma zarówno zalety, jak i wady.

CZYM JEST GIEŁDA?

To wyspecjalizowany i odpowiednio zorganizowany rynek, na którym można kupować oraz sprzedawać akcje, obligacje, a także inne papiery wartościowe, które zostały dopuszczone do obrotu publicznego.

JAK DZIAŁA?

Dwie platformy obrotu akcjami – GPW i NewConnect, jedna obrotu obligacjami – Catalyst.

GPW – główny rynek, funkcjonuje od 1991 r., regulowany przez Komisję Nadzoru Finansowego.

NewConnect – Alternatywny System Obrotu, działa od 2007 r.

Catalyst – rynek dłużnych papierów wartościowych, istnieje od 2009 r.

DLA KOGO?

NewConnect – dla młodych firm, przede wszystkim prowadzących działalność w segmentach nowych technologii, które dopiero się rozwijają.

Catalyst – dla firm na kolejnych etapach rozwoju, najczęściej tych z bardziej tradycyjnych branż, które mogą zabezpieczyć emisję obligacji aktywami trwałymi.

GPW – dla średnich i dużych firm o stabilnej strukturze organizacyjnej i finansowej, które są w stanie spełnić wymagania stawiane przez giełdę i inwestorów.



Spółkom notowanym na giełdzie **banki przyznają znacznie wyższe limity zadłużenia, nawet bez ustanawiania zabezpieczeń.**

Także uzyskanie kredytu możliwe jest zazwyczaj na korzystniejszych warunkach.

KORZYŚCI WPROWADZENIA AKCJI

1. Dla spółki:

- możliwość pozyskania dodatkowych środków na dalszy rozwój;
- łatwiejszy i szybszy dostęp do większego i tańszego kapitału;
- wzrost wiarygodności postrzegania spółki przez kontrahentów i instytucje finansowe;
- zwiększenie rozpoznawalności spółki oraz jej produktów;
- utrzymanie dotychczasowej kadry i pozyskanie nowych pracowników;
- szansa na wprowadzenie nowej formy wynagradzania – programy motywujące;
- uporządkowanie struktury organizacyjnej i kwestii prawnych.

2. Dla właściciela:

- uzyskanie rynkowej wyceny spółki;
- dowolność dokonywania transakcji;
- możliwość zbycia swoich akcji w wybranym przez siebie momencie;
- szansa pozyskania inwestora na korzystnych warunkach.

POZYSKIWANIE FINANSOWANIA A ETAP ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTWA

Czy jesteś gotów zaakceptować nowych współwłaścicieli w firmie?

TAK

NIE

Kapitał udziałowy

Kapitał dłużny

Chcesz zrealizować nowe przedsięwzięcia, ale nie masz możliwości pozyskania kapitału dłużnego na preferencyjnych warunkach

Nie masz możliwości lub wyczerpałeś możliwości pozyskania kredytu bankowego

Prowadzisz młodą lub dojrzałą spółkę, masz potencjał i potrzebujesz kapitału na realizację planów rozwojowych

Masz niskie zadłużenie i dobrą sytuację finansową umożliwiającą obsługę długu w przyszłości

Jesteś zainteresowany bezzwrotnym źródłem finansowania

Chcesz wykorzystać mechanizm dźwigni finansowej i tarczy podatkowej

Zależy ci na elastyczności ustalania warunków finansowania

Chcesz uzyskać łatwiejszy dostęp do tańszego kapitału w przyszłości, zwiększyć prestiż i wiarygodność, zapewnić płynność walorów swojej spółki, jesteś gotowy na uzyskanie statusu spółki publicznej?

Giełda

Emisja akcji na NewConnect/GPW

Emisja obligacji na Catalyst



KORZYŚCI WPROWADZENIA OBLIGACJI

1. Lepsza pozycja negocjacyjna i możliwość pozyskania finansowania po niższym koszcie – inwestorzy są bardziej skłonni zaakceptować niższą premię ryzyka płynności.
2. Zwiększenie wiarygodności spółki (nawet jeśli obligacje są dostępne tylko przez krótki okres) – spłacając swoje zobowiązania wobec obligotariuszy, pokazuje, że warto w nią inwestować.
3. Promocja firmy (emitenta) poprzez m.in. systematyczne pojawianie się jej nazwy w publikacjach giełdowych i mediach branżowych czy udział w konferencjach, spotkaniach z inwestorami, dziennikarzami, analitykami.
4. Otwarcie możliwości finansowania przez rynek akcji.



KOSZTY

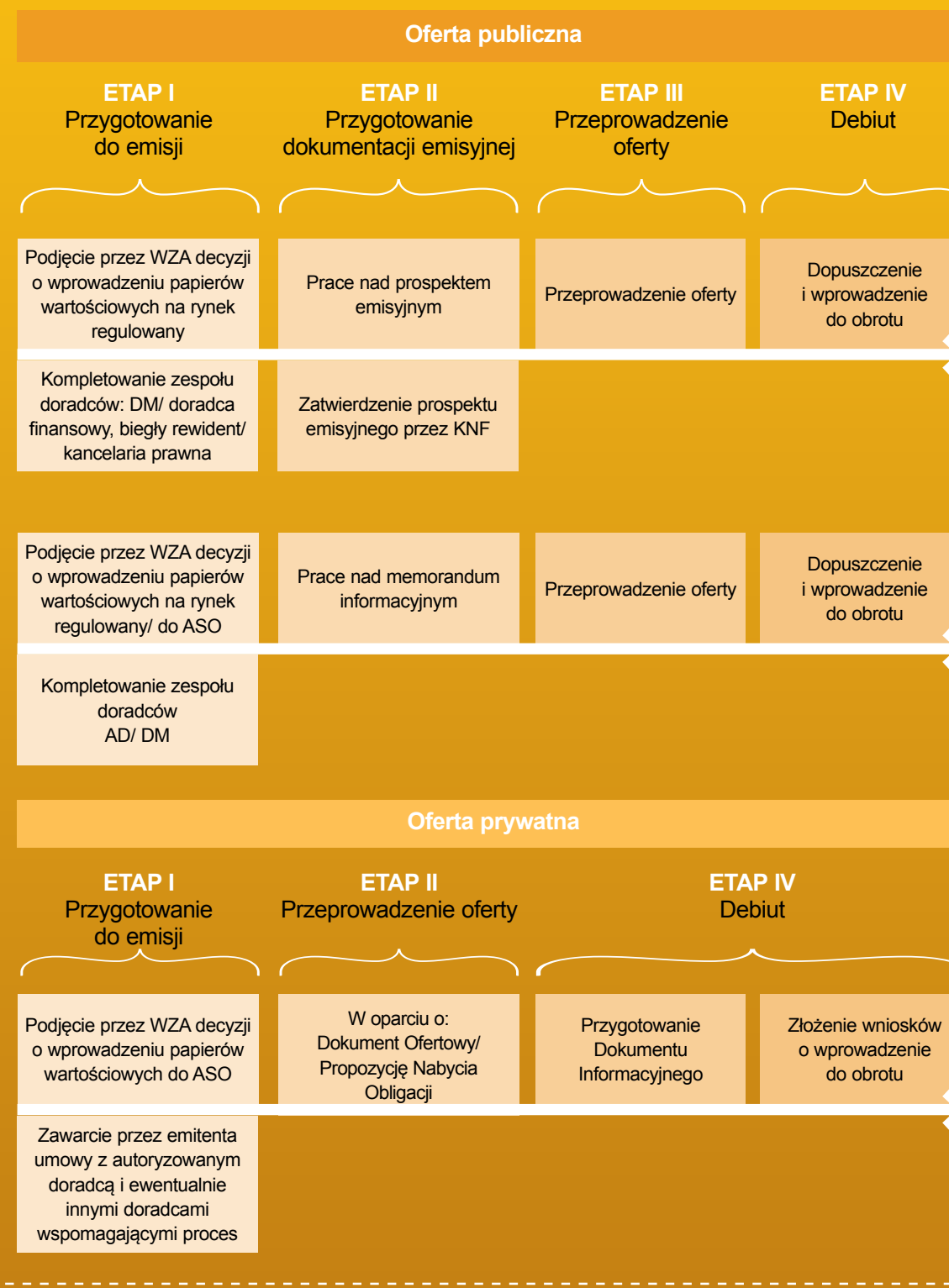
1. Przeprowadzenia procesu wejścia na giełdę: opłaty na rzecz autoryzowanego doradcy, biegłego rewidenta, domu maklerskiego, administratora zastawu/ hipoteki.
2. Funkcjonowania spółki publicznej: opłaty na rzecz GPW (jednorazowa – za wprowadzenie akcji do obrotu, zależna od wartości nominalnej danej emisji; roczna – za notowania) i KDPW (jednorazowa – z tytułu rejestracji od każdej serii; roczna – za uczestnictwo; cykliczna – z tytułu obsługi wypłaty odsetek oraz wykupu obligacji).



GLÓWNE WADY

1. Koszty przeprowadzenia IPO i funkcjonowania jako spółka akcyjna.
2. Konieczność publikowania informacji o działalności spółki (raporty bieżące, okresowe, informacja poufna).
3. Zmienność akcjonariatu i ryzyko utraty kontroli.
4. Zwiększona podatność na wahania koniunktury.

PROCES POZYSKANIA FINANSOWANIA



PROCEDURA WEJŚCIA NA...

...NEWCONNECT

- trwa od 4 do 6 miesięcy – czas zależy od tego, czy spółka ma odpowiednią formę prawną (musi być spółką akcyjną), jak szybko jest w stanie porozumieć się z inwestorami i jakie będzie zainteresowanie instrumentami, które są emitowane;
- spełnione kryteria: kapitał własny co najmniej 500 tys. zł, odpowiednie rozproszenie (co najmniej 15 proc. akcji musi znajdować się w rękach inwestorów mniejszościowych, czyli tych, którzy posiadają nie więcej niż 5 proc. głosów na walnym zgromadzeniu), w stosunku do emitenta nie toczy się postępowanie upadłościowe lub likwidacyjne.

KROK 1

podjęcie przez walne zgromadzenie decyzji o dematerializacji akcji i ich wprowadzeniu do Alternatywnego Systemu Obrotu;

KROK 2

zawarcie umowy z autoryzowanym doradcą, który ma uprawnienia do wprowadzenia instrumentów na rynek i musi wspierać firmę co najmniej przez trzy lata w wykonywaniu obowiązków informacyjnych;

KROK 3

przeprowadzenie oferty prywatnej (kierowana do najwyżej 149 inwestorów) lub publicznej (powyżej 150 inwestorów);

KROK 4

przygotowanie dokumentu informacyjnego – zawiera najważniejsze informacje na temat działalności spółki, sytuacji gospodarczej, finansowej, majątkowej emitenta, czynników ryzyka;

KROK 5

złożenie wniosku do Zarządu giełdy o wprowadzenie akcji ASO;

KROK 6

złożenie wniosku do Zarządu giełdy o wyznaczenie pierwszego dnia notowania akcji.

...GPW

- trwa od 9 do 10 miesięcy;
- akcje mogą być dopuszczone do obrotu giełdowego na rynku podstawowym (przeznaczonym dla papierów wartościowych o najwyższej płynności, których emitenci charakteryzują się większym kapitałem i dłuższym okresem działalności) lub równoległym (dla papierów o niższej płynności);
- wymogi bardziej rygorystyczne, zwłaszcza w kwestii kapitalizacji (co najmniej 60 mln zł – na rynku równoległym) i rozproszenia emitowanych akcji (na rynku równoległym – 15 proc. akcji wprowadzanych musi się znaleźć w posiadaniu akcjonariuszy mniejszościowych i 100 tysięcy akcji objętych wnioskiem o dopuszczenie musi mieć wartość co najmniej miliona euro; na rynku podstawowym – w posiadaniu akcjonariuszy mniejszościowych znajduje się 25 proc. akcji objętych wnioskiem o dopuszczenie lub 500 tysięcy akcji spółki o łącznej wartości co najmniej 17 mln euro).

KROK 1

decyzja właścicieli – najlepiej znają swoją firmę i wiedzą, czy jest gotowa na debiut giełdowy;

KROK 2

odpowiednia forma prawna spółki – emitentem akcji może być tylko spółka akcyjna;

KROK 3

podjęcie przez walne zgromadzenie uchwał związanych z przeprowadzeniem oferty publicznej, m.in. o emisji papierów wartościowych w drodze publicznej, o ubieganiu się o dopuszczenie papierów wartościowych do obrotu na rynku regulowanym;

KROK 4

due diligence – szczegółowa i obiektywna analiza spółki pod względem handlowym, finansowym i prawnym;

KROK 5

wybór oferującego (może nim być wyłącznie firma inwestycyjna np. dom maklerski lub

bank prowadzący działalność maklerską, jego wybór jest niezbędny – pośredniczy przy złożeniu prospektu emisyjnego do Komisji Nadzoru Finansowego, przygotowuje punkty obsługi klienta, przyjmuje zapisy i wpłaty na akcje), audytora (biegły rewident uprawniony do przeprowadzenia badań sprawozdań finansowych, weryfikuje wybrane informacje zawarte w prospekcie), menedżerów oferty (jeśli emitent chce pozyskać znaczny kapitał od inwestorów instytucjonalnych takich jak fundusze inwestycyjne i emerytalne) i doradców (prawny – pomoże sporządzić prospekt emisyjny, przeprowadzić prawny due diligence, przygotować niezbędną dokumentację korporacyjną i zasady komunikacji z rynkiem; PR/IR – przygotowuje kompleksowy plan komunikacji i zarządzania relacjami z rynkiem oraz mediami, odpowiada za druk i dystrybucję prospektu emisyjnego);

KROK 6

sporządzenie prospektu emisyjnego – to podstawowy i kluczowy dokument w całym procesie IPO (ang. Initial Public Offering, pierwsza oferta publiczna), zawiera wszystkie najważniejsze informacje o spółce, oferowanych papierach wartościowych, czynnikach ryzyka i perspektywach rozwoju spółki;

KROK 7

zatwierdzenie prospektu emisyjnego przez KNF (jest ważny przez 12 miesięcy);

KROK 8

złożenie wniosku do Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych o rejestrację w depozycie akcji objętych ofertą publiczną;

KROK 9

przeprowadzenie oferty publicznej;

KROK 10

złożenie wniosku do Zarządu GPW o dopuszczenie i wprowadzenie do obrotu giełdowego akcji oraz wniosku o wyznaczenie sesji giełdowej, na której nastąpi pierwsze notowanie.

...CATALYST

- trwa od dwóch do czterech miesięcy;
- nieco mniej rygorystyczne kryteria, m.in. emitentem mogą być spółki akcyjne, z o.o., komandytowo-akcyjne, celowe, wartość obligacji wprowadzonych na ASO – co najmniej milion zł, na rynek regulowany – co najmniej 4 mln zł.

KROK 1

decyzja walnego zgromadzenia o wprowadzeniu obligacji na rynek ASO lub regulowany;

KROK 2

kompletowanie zespołu doradców;

KROK 3

przygotowanie dokumentacji emisyjnej (prospekt emisyjny lub memorandum informacyjne, które nie musi być zatwierdzane przez zaden organ);

KROK 4

przeprowadzenie oferty;

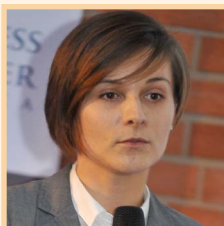
KROK 5

złożenie wniosku do Zarządu giełdy o dopuszczenie i wprowadzenie obligacji do obrotu.

WARTO WIEDZIEĆ

Rynek NewConnect jest traktowany jako etap przejściowy na rynek główny. W przypadku chęci przejścia spółki z NewConnect na GPW wymagana jest kapitalizacja w wysokości 47 mln zł.

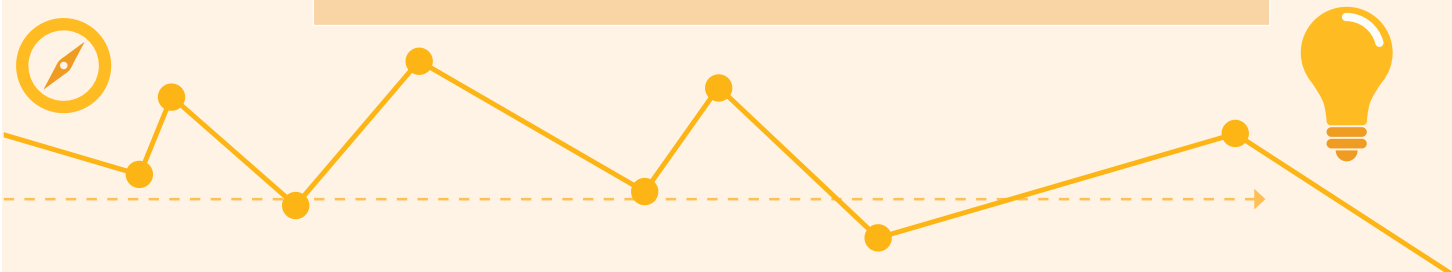




RADA SPECJALISTY

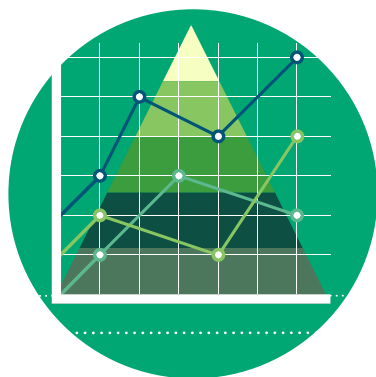
Jeżeli spółka planuje pozyskanie finansowania poprzez emisję akcji oraz ich wprowadzenie na rynek NewConnect lub GPW, należy pamiętać, żeby dobrze przygotować się do roli spółki publicznej. Przede wszystkim zarząd spółki powinien opracować ustrukturyzowane plany rozwoju korelujące z konkretnymi celami, na które spółka planuje pozyskać finansowanie. Po dokonaniu emisji instrumentów finansowych inwestorzy będą analizowali wykonanie tych planów. Gdy spółka jest już notowana na giełdzie, bardzo istotną kwestią staje się transparentność. Odpowiednio wykonywane obowiązki informacyjne stwarzają większe szanse na możliwość pozyskiwania dalszego finansowania na rynku głównym i NewConnect.

Paulina Zalewska-Wichrzycka
Doradca, Grant Thornton



ASO V. RYNEK REGULOWANY

CECHY	GŁÓWNY RYNEK GPW/CATALYST	ALTERNATYWNY NEWCONNECT	ALTERNATYWNY / CATALYST
Rodzaj rynku	regulowany	nieregulowany	
Podmiot nadzorujący	Komisja Nadzoru Finansowego	Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie SA Komisja Nadzoru Finansowego	
Rodzaj oferty	publiczna	publiczna lub prywatna	
Dokument wprowadzający	prospekt emisyjny	memorandum informacyjne lub dokument informacyjny	
Emitenci	spółki relatywnie duże z historią	spółki mikro, małe i średnie, z krótszą historią	spółki średnie, duże
Wielkość oferty	przekraczające 30 mln zł	do 30 mln zł	od 1 mln
Szacunkowe koszty	kilkaset tysięcy złotych	od kilkudziesięciu do kilkaset tysięcy złotych	
Czas realizacji prac	9-10 miesięcy	4-6 miesięcy	2-4 miesiące
Podmioty wspierające	audytor, doradca prawny, doradca kapitałowy, dom maklerski	audytor, autoryzowany doradca	audytor, autoryzowany doradca, administrator zastawu/hipoteki



SIĘGNIJ PO ŚRODKI
PUBLICZNE

GDZIE PO DOTACJE

W zależności od fazy rozwoju firmy przedsiębiorcy mają dostęp do różnych źródeł finansowania. Programami wsparcia zajmuje się wiele instytucji, począwszy od Narodowego Centrum Badań i Rozwoju przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości po regionalne urzędy marszałkowskie.

Ubiegając się o dotację, należy bardzo dokładnie przeczytać wymogi instrukcji, przede wszystkim zwrócić uwagę na kryteria oceny i zobowiązania przedsiębiorcy wynikające z umowy o dofinansowanie. Wystarczy mały błąd i projekt nie otrzyma grantu. Zadanie przygotowania wniosku warto powierzyć doświadczonemu doradcy, który nie tylko pomoże ustrukturyzować dokumentację, ale też poprowadzi poprzez proces.

UWAGA! Doradca nie wymyśli za przedsiębiorcę biznesu. Dotacji nie uzyska firma, która nie wie, czego chce, co jest dla niej istotne, jakie ma drogi rozwoju, produkty. W wielu programach unijnych grupa ekspertów zaprasza przedsiębiorcę (bez doradcy) na tzw. egzamin ustny, podczas którego zostaje sprawdzona jego wiedza o przygotowanym wniosku, czy dobrze przemyślał projekt i jest w stanie skutecznie go zrealizować.



RADA SPECJALISTY



Jeżeli bardzo szybko potrzebujemy pieniędzy na jakiś projekt, dotacje unijne nie są dobrym rozwiązaniem. Proces pozyskania dotacji to proces administracyjny, który zajmuje dużo czasu. Przygotowanie dobrego wniosku zajmuje minimum dwa, trzy miesiące. Po jego złożeniu kilka miesięcy czeka się na ocenę. Dopiero po pozytywnej ocenie następuje podpisanie umowy o dofinansowanie i uruchomienie środków dla firmy.

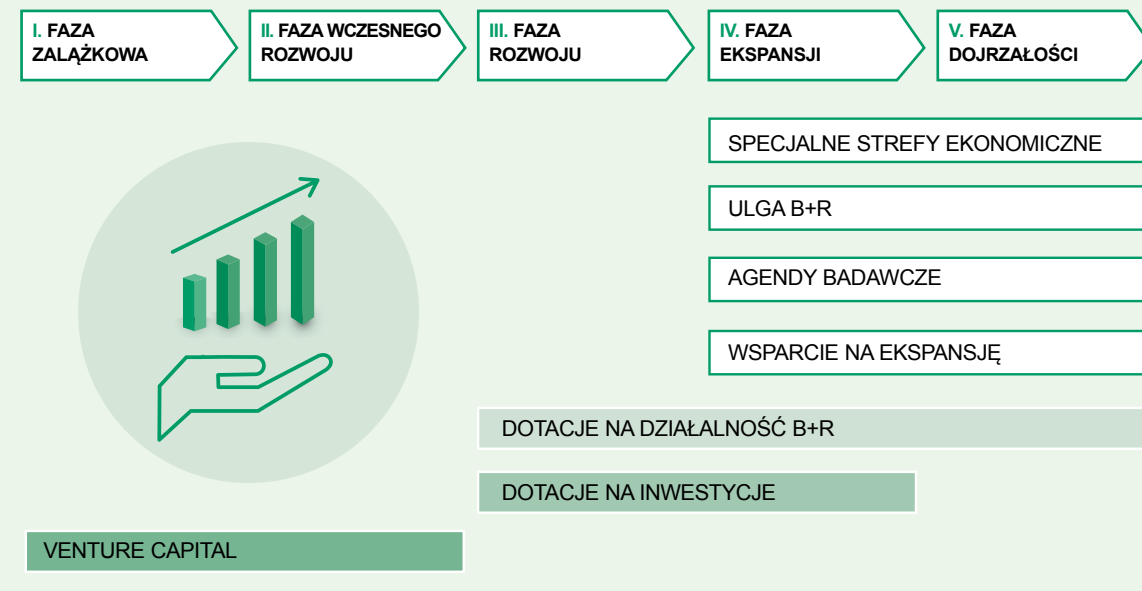
Piotr Gadzinowski
Senior Manager, Crido Taxand



Niektóre programy nakierowane są na bardzo spektakularne innowacje, które nie mogą ustępować tym światowym. Czasem na poziomie regionalnym, aby uzyskać grant, wystarczy tylko innowacja w skali kraju, a nawet tylko przedsiębiorstwa, na przykład usprawnienie procesu produkcyjnego, dzięki czemu można lepiej konkurować na rynku.

Anna Zaleska
Senior Manager, Crido Taxand

INSTRUMENTY WSPARCIA W ZALEŻNOŚCI OD FAZY ROZWOJU



Informacji na temat dostępnych dotacji warto poszukać na stronie:

funduszeue.info.



FUNDUSZE Z BRUKSELI

WSPARCIE NA START

Przedsiębiorstwa w fazach załóżkowej i wczesnego rozwoju mogą pozyskać dofinansowanie z prywatnych funduszy VC.
Ale państwo też chce wesprzeć startujące polskie firmy.



Jeszcze kilka lat temu strumień publicznych pieniędzy skierowany był na inwestycje, obecnie na badania i rozwój. Niełatwo je jednak pozyskać i nie są zupełnie darmowe, bo dotacje trzeba później rozliczyć, spełnić wszystkie obowiązki, które ciążą na beneficjencie pomocy publicznej. Źródłami wsparcia dla przedsiębiorcy poszukującego dofinansowania na rozwój biznesu w fazie załóżkowej albo na dokończenie projektu badawczo-rozwojowego są:

BRIDGE ALFA

Inicjatywa Narodowego Centrum Badań i Rozwoju, skierowana do prywatnych inwestorów posiadających doświadczenie w inkubowaniu innowacyjnych pomysłów, spełniających kryteria mikro- lub małych przedsiębiorstw, które:

- nie były notowane na giełdzie w okresie do pięciu lat po ich rejestracji;
- nie dokonały podziału zysków;
- nie zostały utworzone w wyniku połączenia.

Założeniem programu jest stworzenie systemu wehikułów inwestycyjnych, zwanych alfami. Ich zadanie to wspieranie projektów na wczesnym etapie rozwoju, o ryzyku inwe-

stycyjnym tak dużym, że przeciętny fundusz venture capital swoją decyzję uzależniłby od bardzo wielu czynników, których spełnienie często okazywało się nierealne. Dofinansowanie środkami publicznymi ma spowodować zwiększenie inwestycji w projekty, które choć ryzykowne, mogą okazać się wyjątkowo opłacalne w wyniku ich komercjalizacji.

NCBR, wybierając fundusz VC, któremu przekaze pieniądze, zwraca uwagę na:

- zespół osób zarządzających funduszem (osoby kierujące alfą są wyjątkowo istotne, ponieważ właśnie one oceniają, analizują i wybierają projekty, które otrzymają finansowanie);
- koncepcję funkcjonowania funduszu;
- zdolność do zapewnienia wkładu inwestorów (budżet inwestycyjny alfy składa się w 80 proc. ze środków publicznych przekazanych przez NCBR – pozostałe 20 proc. to środki prywatne inwestorów).

Po podpisaniu umowy o dofinansowanie (lista alf jest ogłaszana na stronie internetowej NCBR: ncbr.gov.pl) następuje inwestycyjna faza programu BRIDGE – intensywne poszukiwanie projektów innowacyjnych i posiadających potencjał komercjalizacyjny.

NCBR zastrzega sobie prawo pierwokupu start-upów, które „wyrosną” na jego pieniądzach. Będzie mieć możliwość przejmowania firm za kwoty poniżej wycen rynkowych.



PROCES WSPARCIA Z BRIDGE ALFA

1 Pomysłodawca lub przedsiębiorca (na tym etapie posiadanie firmy nie jest jeszcze niezbędne) zgłasza się do funduszu.



2 Fachowcy z funduszu spotykają się z pomysłodawcą – pierwsza weryfikacja pomysłu.



UWAGA! Pomysł musi być nowatorski, czyli prowadzić do wdrożenia na bazie wyników prac badawczych i rozwojowych:

- **innowacji produktowej – nowego lub znacznie ulepszanego produktu/ usługi albo**
- **innowacji procesowej – nowego sposobu lub organizacji produkcji.**

Ponadto pomysł musi się wpisywać w jedną z tzw. Krajowych Inteligentnych Specjalizacji, czyli dziedzin, których rozwój uważany jest za szczególnie ważny dla kraju. Inteligentne specjalizacje (można je znaleźć na smart.gov.pl) mają przyczynić się do transformacji gospodarki i jej konkurencyjności na światowych rynkach.

3 Po wstępnej weryfikacji następuje etap prac badawczo-rozwojowych, które mają doprowadzić do stworzenia produktu gotowego do wejścia na rynek.



4 Fundusz inwestuje w firmę, stając się jej udziałowcem.



Podczas negocjacji umowy inwestycyjnej największym problemem nie jest ustalenie udziału w spółce, który obejmie alfa w zamian za swoją inwestycję, ale kwestie związane z nadzorem właścicielskim funduszu, ograniczaniem w zbywaniu udziałów (akcji), jak również oświadczeniami i zapewnieniami dotyczącymi spółki oraz projektu. Inwestorzy chcą zyskać uprawnienia, które pozwolą na trzymanie ręki na pulsie w trakcie inwestycji oraz wkroczenie w sytuacji zagrożenia, a pomysłodawcy za wszelką cenę bronią swojej niezależności.

5 Firma odnosi sukces.



6 Fundusz wychodzi z firmy – najbardziej pożądanym, ale nie zawsze możliwym sposobem jest wejście na rynek zorganizowany (IPO) lub sprzedaż spółki inwestorowi branżowemu.



WARTO WIEDZIEĆ

• W ramach edycji 2016 finansowanie przekazane pomysłodawcom stanowiło pomoc bezzwrotną, edycja 2017 przewiduje zwrot części przekazanych środków na rzecz NCBR, jeśli inwestycja w dany projekt przekroczyła 3 mln zł. Konieczność zwrotu zachodzi, gdy projekt okazał się rentowny, tj. w sytuacji osiągnięcia zysku z inwestycji przez alfę

w momencie wyjścia z inwestycji albo osiągnięcia zysku przez spółkę pomysłodawców.

• Zgodnie z regulacjami edycji 2017 NCBR przysługuje pierwszeństwo nabycia praw własności intelektualnej spółki pomysłodawców oraz praw udziałowych w tej spółce (akcji bądź udziałów).



RADA SPECJALISTY

BRIDGE Alfa to program nakierowany na sprawdzenie koncepcji. Na przykład pracownik uczelni ma pomysł na wynalazek, jest przekonany, że zadziała, ale ponieważ nie sprawdził tego w wersji prototypowej, istnieje ryzyko niepowodzenia. Wtedy może wejść alfa, dać środki na przetestowanie wynalazku, a gdy zadziała, wspomóc w wejściu na rynek i generowaniu pierwszych przychodów.

Anna Zaleska
Senior Manager, Crido Taxand

PFR STARTER FIZ

Inicjatywa Polskiego Funduszu Rozwoju, skierowana do innowacyjnych spółek znajdujących się na najwcześniejszym etapie rozwoju, z siedzibą lub oddziałem w Polsce, mogących odnieść sukces w skali międzynarodowej.

Inwestowanie odbywa się poprzez pośredników finansowych (wybrane fundusze venture capital):

- na podstawie umowy inwestycyjnej podpisanej między PFR Starter FIZ, inwestorami prywatnymi i zespołem zarządzającym;
- w postaci kapitałowej (np. objęcie udziałów/ akcji – od 10 do 49 proc.) lub quasi-kapitałowej (np. pożyczka zamienna na udziały).

Dzięki doświadczeniu, kompetencjom i kontaktom pośrednicy finansowi dostarczają spółkom także tzw. smart money (wsparcie w rozwoju biznesu w Polsce i w skali międzynarodowej z wykorzystaniem doświadczenia i know-how zespołów zarządzających), zwiększając szanse na ich komercyjny sukces. W pierwszej inwestycji start-up może otrzymać do 1 mln zł, a w ramach kolejnych istnieje możliwość pozyskania w sumie 3 mln zł.

UBIEGAJĄCA SIĘ O FINANSOWANIE FIRMA:



W momencie inwestycji musi posiadać formę prawną: spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółki akcyjnej, spółki komandytowo-akcyjnej lub ich odpowiedników zagranicą.



Nie musi prowadzić sprzedaży – produkt może znajdować się na etapie tworzenia lub w fazie projektowej.



Jeśli prowadzi już aktywność rynkową, to nie może minąć więcej niż 7 lat od pierwszej komercyjnej sprzedaży produktu czy usługi (wymóg nie dotyczy follow-ons).



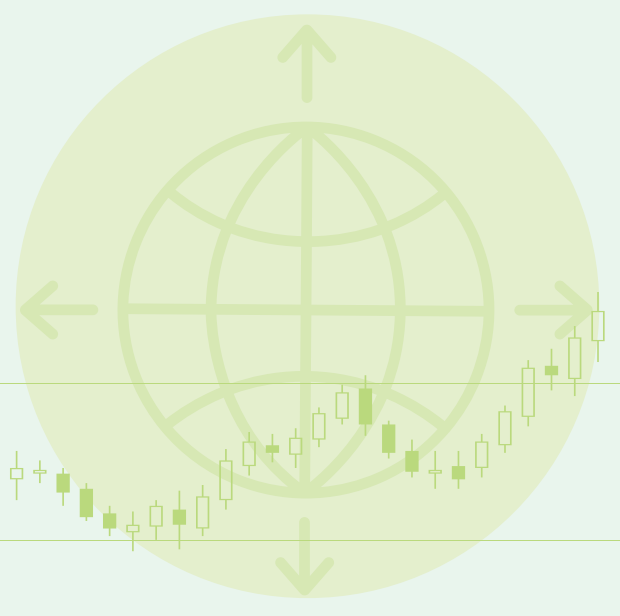
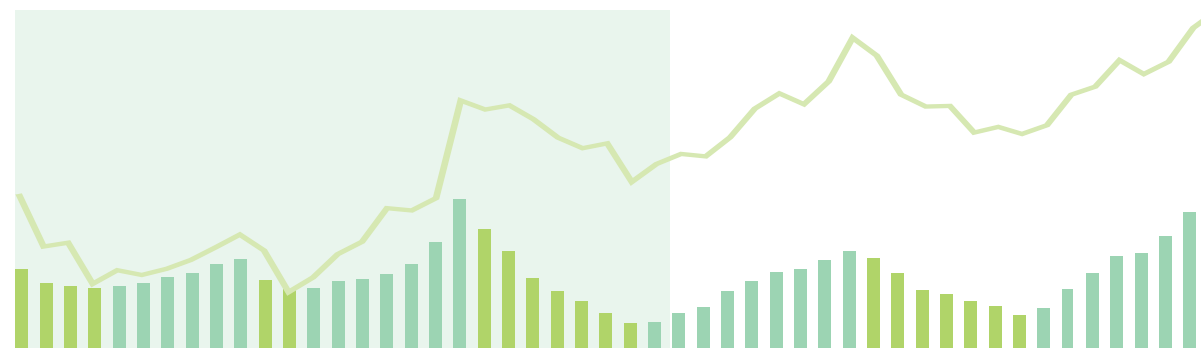
Nie może być notowana na giełdzie papierów wartościowych.

WARTO WIEDZIEĆ

• PFR Starter FIZ to pierwszy program uruchomiony w ramach największej w regionie Europy Środkowo-Wschodniej platformy funduszu funduszy (Fund of Funds) o wartości ponad 2,2 mld zł, a łącznie ze środkami prywatnymi ponad 3,7 mld zł.

• Docelowo, czyli do 2020 roku, ma powstać nie mniej niż 16 funduszy venture capital, w których maksymalnie 80 proc. kapitału wyłoży PFR Ventures (pfrventures.pl), a strona prywatna minimum 20 proc. Wielkość wkładu państwowego wehikulu finansowego może się wahać w granicach 20-50 mln zł.

• Łączny budżet Startera z przeznaczeniem na wsparcie funduszy VC wynosi 782 mln zł. Po dodaniu do tej puli wkładu prywatnych inwestorów kwota do zainwestowania w start-upy rośnie do 900 mln zł.



PFR BIZNEST FIZ

Inicjatywa Polskiego Funduszu Rozwoju, skierowana do innowacyjnych MŚP na wczesnych etapach rozwoju. Inwestowanie odbywa się poprzez pośredników finansowych (fundusze koinwestycyjne, 50 proc. wkładu) współpracujących z aniołami biznesu (50 proc. wkładu), którzy dzięki doświadczeniu i kontaktom dostarczają spółkom tzw. smart money i zwiększają ich szanse na odniesienie sukcesu.

Fundusz zainwestuje w innowacyjne spółki od 200 tys. do 4 mln złotych, drugie tyle musi dołożyć inwestor prywatny, czyli anioł biznesu. Młode firmy otrzymają dostęp do finansowania w postaci inwestycji kapitałowej (np. objęcie udziałów/ akcji) lub quasi-kapitałowej (np. pożyczka zamienna na udziały).

WARTO WIEDZIEĆ

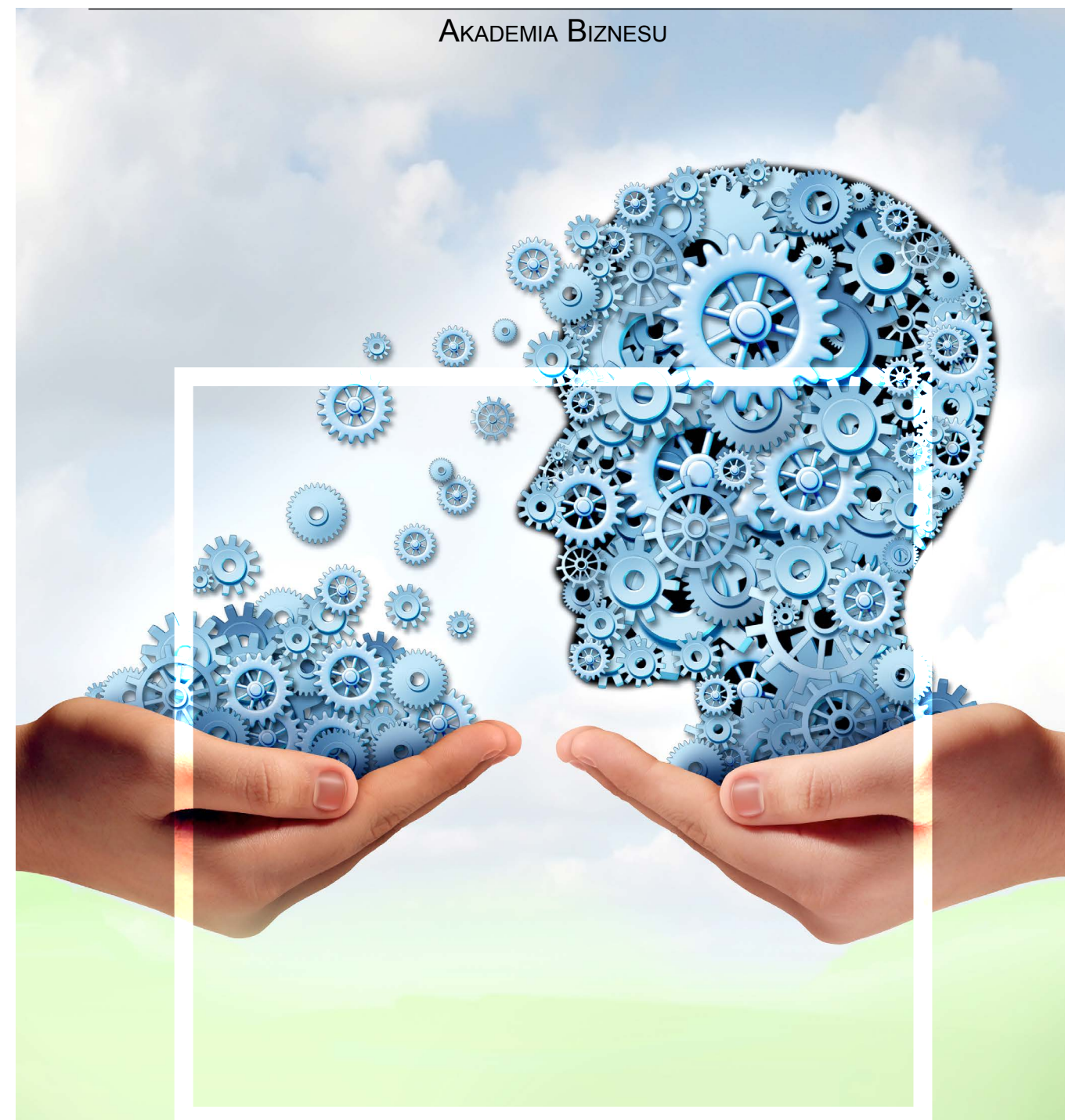
W Unii Europejskiej aniołowie biznesu odpowiadają za ponad jedną trzecią finansowania młodych firm. Na milion mieszkańców Wielkiej Brytanii przypada 66 aniołów biznesu, w Niemczech – 40, w Polsce – czterech.



RADA SPECJALISTY

Zespoły zarządzające (Starter i Biznest) powinny wykazać się bardzo dużym zaangażowaniem, bo nie tylko otrzymają swoją dolę dopiero wtedy, kiedy inwestycja okaże się sukcesem, ale także dlatego, że muszą oddać środki instytucji publicznej. Udział ekspertów wymusza pewne zmiany w zarządzaniu firmą, niektóre decyzje biznesowe będą wymagały ich zgody.

Piotr Gadzinowski
Senior Manager, Crido Taxand



KRYTERIOWY ZAWRÓT GŁOWY

UTRZYMAĆ TEMPO WZROSTU

Firmy w fazie rozwoju mogą już myśleć o **potrzebach inwestycyjnych, badawczo-rozwojowych, wdrażaniu pewnych innowacji**. I poszukać dotacji w programach krajowych lub regionalnych.

Co chcę robić? Odpowiedź na to pytanie będzie miała decydujący wpływ na wybór programu wsparcia finansowego. Przedsiębiorca planujący projekt badawczo-rozwojowy powinien zainteresować się Szybką ścieżką. Jeśli myśli o wyposażeniu laboratorium, bo chciałby opracować nową technologię, może ubiegać się o dotację na inwestycję w infrastrukturę B+R. Gdy rozważa wdrożenie innowacji, co wiąże się z zakupem maszyn albo budową linii produkcyjnych, warto, żeby zwrócił uwagę na kredyt na innowacje technologiczne lub program Badania na Rynek. Pamiętać należy też o tym, że szukając dofinansowania na poziomie krajowym, konkuruje się z całą Polską. Wybierając programy regionalne, rywalizuje się z projektami w województwie.

UWAGA! Nie wszystkie dotacje dostępne są dla dużych przedsiębiorstw, zatrudniających więcej niż 250 osób. Konieczne należy pamiętać o powiązaniach. Jeżeli firma zatrudnia 10 osób, ale ponad 50 proc. udziałów ma w niej wielka korporacja, firma jest duża właśnie przez powiązania.

KRYTERIA WIELKOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

Przepisy definiujące kryteria mikro-, małego i średniego przedsiębiorcy zostały ujęte w art. 104-106 Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej. Odwołują się w tym zakresie do wielkości średniorocznego zatrudnienia pracowników oraz osiągniętego rocznego obrotu netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych lub sumy aktywów bilansowych.

	MAŁY PRZEDSIĘBIORCA	ŚREDNI PRZEDSIĘBIORCA	DUŻY PRZEDSIĘBIORCA
Średnioroczne zatrudnienie	< 50 pracowników	< 250 pracowników	> 250 pracowników
Osiągnięty roczny obrót netto lub suma aktywów w bilansie	Obrót < 10 mln euro, Aktywa < 10 mln euro	Obrót < 50 mln euro, Aktywa < 43 mln euro	Obrót > 50 mln euro, Aktywa > 43 mln euro

Informacji o konkursach organizowanych przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju należy szukać na stronie: ncbr.gov.pl/fundusze-europejskie



SZYBKA ŚCIEŻKA

Ogólnopolski program realizowany przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju. Właściwa nazwa: Badania przemysłowe i prace rozwojowe realizowane przez przedsiębiorstwa. Potoczna nazwa: Szybka ścieżka – ze względu na szybką ocenę wniosków o dofinansowanie wynoszącą 60 dni w przypadku firm mikro-, małych i średnich oraz 90 dni w przypadku firm dużych. Zgłaszane projekty muszą wpiisywać się w co najmniej jedną Krajową Inteligentną Specjalizację. Minimalna wartość kosztów kwalifikowanych projektu: 1 mln zł.

MAKSYMALNA WARTOŚĆ DOFINANSOWANIA NIE MOŻE PRZEKROCZYĆ PUŁAPÓW RÓWNOWARTOŚCI:

- **20 mln euro** – jeżeli projekt obejmuje głównie badania przemysłowe;
- **15 mln euro** – jeżeli projekt obejmuje głównie eksperymentalne prace rozwojowe;
- **200 tys. euro** – na prace przedwdrożeniowe w zakresie pomocy de minimis (wartość brutto pomocy łącznie z wartością innej pomocy de minimis przyznanej w okresie 3 lat podatkowych);
- **2 mln euro** – na prace przedwdrożeniowe w zakresie usług doradczych dla MŚP.

MAKSYMALNY POZIOM DOFINANSOWANIA:

NA BADANIA PRZEMYSŁOWE:

- mikro- i małe przedsiębiorstwa – **80 proc.** kosztów kwalifikowanych;
- średnie przedsiębiorstwa – **75 proc.** kosztów kwalifikowanych.

NA PRACE ROZWOJOWE:

- mikro- i małe przedsiębiorstwa – **60 proc.** kosztów kwalifikowanych;
- średnie przedsiębiorstwa – **50 proc.** kosztów kwalifikowanych.

NA PRACE PRZEDWDROŻENIOWE W RAMACH:

- pomocy de minimis na wsparcie komercjalizacji wyników badań naukowych i prac rozwojowych – **90 proc.** kosztów kwalifikowanych;
- pomocy publicznej na usługi doradcze dla MŚP – **50 proc.** kosztów kwalifikowanych.

UWAGA! W 2018 roku NCBR uruchomiło dwa dodatkowe nabory w ramach Szybkiej ścieżki. Oba nowe konkursy są skierowane do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Pierwszy jest przeznaczony dla drobnych graczy z regionów słabiej rozwiniętych (spoza Mazowsza). Będą mogli walczyć o unijną kasę od 1 czerwca do 31 sierpnia. Co ważne, na wsparcie będą mogły liczyć mniejsze projekty o kosztach kwalifikowanych od 300 tys. do 1,5 mln zł, a także o krótkim czasie realizacji, który nie przekracza jednego roku.

WSPARCIE INWESTYCJI W INFRASTRUKTURĘ B+R PRZEDSIĘBIORSTW



Ogólnopolski program realizowany przez Ministerstwo Rozwoju. Dofinansowanie jest przeznaczane na wsparcie tworzenia lub rozwoju centrów badawczo-rozwojowych poprzez inwestycje w:

- aparaturę;
- sprzęt;
- technologie;
- infrastrukturę.

PRZEDMIOTEM DOTACJI MOGĄ BYĆ:

- wydatki inwestycyjne;
- koszty odpowiedniej wiedzy technicznej;
- koszty doradztwa i równorzędnych usług wykorzystywanych na potrzeby projektu;
- koszty zakupu materiałów i produktów związanych bezpośrednio z realizacją projektu.

MAKSYMALNA INTENSYWNOŚĆ POMOCY:

- dla mikro i małych przedsiębiorstw: do **70 proc.**;
- dla średnich przedsiębiorstw: do **60 proc.**;
- dla dużych przedsiębiorstw: do **50 proc.**

POZIOMY DOFINANSOWANIA:

- na część inwestycyjną zgodnie z mapą pomocy regionalnej – maksymalnie **70 proc.** kosztów kwalifikowanych;
 - prace rozwojowe – maksymalnie **45 proc.** kosztów kwalifikowanych;
 - pomoc de minimis – maksymalnie **45 proc.** kosztów kwalifikowanych.
- Minimalna wartość kosztów kwalifikowanych projektu: 2 mln zł.

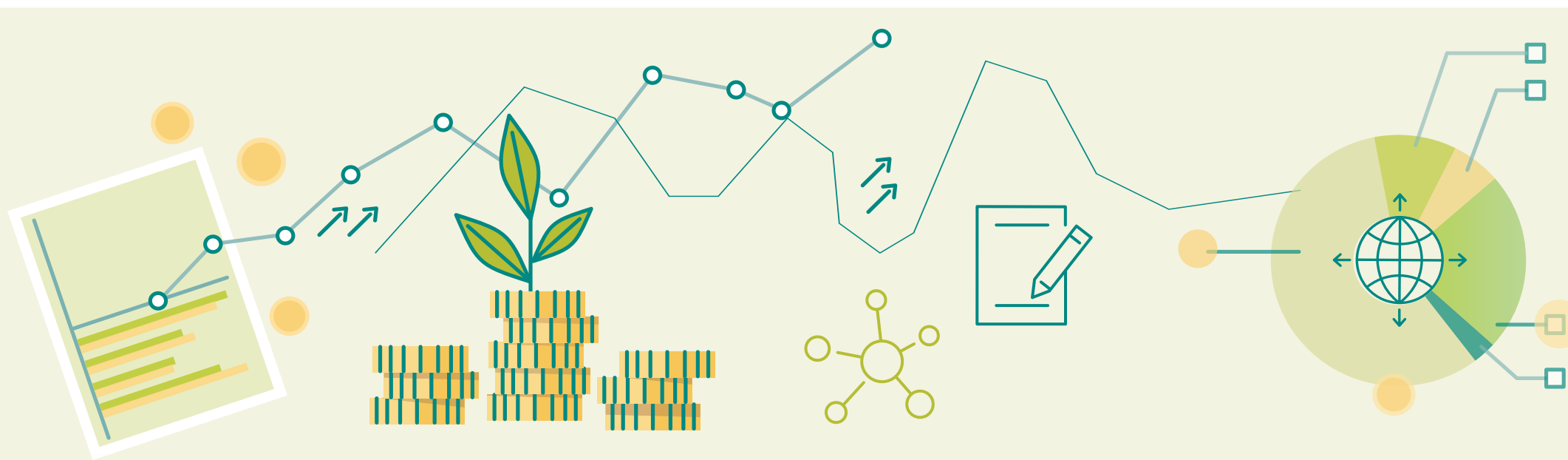
PREFEROWANE BĘDĄ PROJEKTY ZAKŁADAJĄCE:

- realizację przełomowych prac B+R, które mogą mieć wpływ na zmianę struktury rynku, stworzenie nowych rynków lub doprowadzenie do sytuacji, w której istniejące produkty będą przestarzałe dla rynku;
- ochronę własności intelektualnej rezultatów projektu;
- nawiązanie współpracy w ramach projektu z jednostkami naukowymi;

- wzrost zatrudnienia kadry B+R;
- wysoki udział nakładów na działalność B+R w całkowitych nakładach inwestycyjnych.

Dodatkowe punkty mogą otrzymać projekty wpisujące się w branże kluczowe z punktu widzenia rozwoju polskiej gospodarki, m.in. środki transportu zbiorowego, elektronika profesjonalna, oprogramowania specjalistyczne, rozwiązania lotniczo-kosmiczne, urządzenia medyczne, biofarmaceutyka, systemy wydobywcze, odzysk materiałowy surowców, ekobudownictwo oraz żywność wysokiej jakości.

By skutecznie ubiegać się o dofinansowanie, kluczowe jest odpowiednie przygotowanie agendy badawczej z opisem głównych, innowacyjnych obszarów badawczych oraz koncepcji nowych rozwiązań produktowych bądź procesowych, które będą opracowywane w ramach centrum B+R. W trakcie oceny projektu agenda musi przekonać ekspertów, iż uzasadnia planowane zakupy inwestycyjne oraz faktycznie dotyczy prac B+R. Z drugiej strony powinna umożliwiać elastyczność w realizacji prac B+R, które będą rozpisane nawet na 5 lat od zakończenia projektu. Jeżeli okaże się, iż agenda badawcza czy jej część jest niemożliwa do zrealizowania, przedsiębiorca będzie musiał zwrócić przyznane dofinansowanie w części, a nawet w całości.



KREDYT NA INNOWACJE TECHNOLOGICZNE



Wsparcie dla projektów wdrażających innowacje technologiczne – własne lub nabyte wyniki prac B+R. Beneficjentami mogą być tylko firmy z sektora MŚP. Dofinansowanie udzielane jest przez Bank Gospodarstwa Krajowego w formie premii technologicznej (w wysokości do 6 mln zł), stanowiącej spłatę części kredytu udzielonego przez bank komercyjny na realizację inwestycji technologicznej.

WARTO WIEDZIEĆ

• Do wniosku o dofinansowanie należy załączyć promesę kredytu technologicznego/warunkową umowę kredytu technologicznego, wystawioną przez bank komercyjny.

• Premia technologiczna nie może być udzielona na zakup środka trwałego, w którym została wdrożona nowa technologia, będąca przedmiotem inwestycji technologicznej.

POZIOM DOFINANSOWANIA:

• na część inwestycyjną zgodnie z mapą pomocy regionalnej – mikro- i małe firmy maksymalnie 70 proc., średnie maksymalnie 60 proc. kosztów kwalifikowanych;

- wydatki na studia, ekspertyzy, koncepcje i projekty techniczne – maksymalnie 50 proc. wartości tych wydatków.

KOSZTY KWALIFIKOWANE:

- zakup nieruchomości niezabudowanej lub zabudowanej (w tym zakup prawa użytkowania wieczystego);
- zakup, wytworzenie, koszty montażu i uruchomienia nowych środków trwałych;
- zakup używanych środków trwałych, a także koszty montażu i uruchomienia używanych środków trwałych;
- zakup robót i materiałów budowlanych w celu budowy lub rozbudowy budynków, budowli lub ich części;
- zakup wartości niematerialnych i prawnych w formie patentów, licencji, know-how oraz nieopatentowanej wiedzy technicznej;
- pokrycie kosztów związanych z najmem lub dzierżawą gruntów, budynków i budowli lub ich części, poniesionych do dnia zakończenia realizacji inwestycji technologicznej;
- wydatki ponoszone na wykonane przez doradców zewnętrznych studia, ekspertyzy, koncepcje i projekty techniczne, niezbędne do wdrożenia nowej technologii w ramach inwestycji technologicznej.



RADA SPECJALISTY

Promesa kredytowa jest jednym z obligatoryjnych załączników do wniosku o dofinansowanie składanego w ramach poddziałania Kredyt na innowacje technologiczne. Poza warunkami udzielenia kredytu, istotnymi z punktu widzenia klienta, zawiera zapisy wymagane przez BGK, w tym termin ważności oraz sformułowanie, że została wydana na podstawie pozytywnej oceny zdolności kredytowej. Klient musi przejść pełny proces oceny. Długość procesu wystawienia promesy zależy od jakości składanych przez niego dokumentów. Zdarzało nam się ocenić projekt i wystawić promesę w kilka dni, natomiast dla komfortu uczestników procesu, w tym przede wszystkim klienta, zalecamy, aby wniosek o wydanie promesy wraz z kompletem wymaganych dokumentów był złożony min. miesiąc przed oczekiwanym terminem uzyskania promesy bankowej.

Kinga Wąsik

Ekspert ds. Funduszy UE, BGŻ BNP Paribas

BADANIA NA RYNEK

Firmy z sektora MŚP mogą pozyskać dofinansowanie na wdrożenie wyników prac badawczo-rozwojowych przeprowadzanych samodzielnie lub nabytych, które mają być sfinalizowane wprowadzeniem na rynek nowych produktów lub usług. Istotne jest wykazanie poziomu innowacyjności produktu. Realizowane projekty muszą wpisywać się w Krajowe Inteligentne Specjalizacje.

POZIOMY DOFINANSOWANIA:

- eksperymentalne prace rozwojowe – **45 proc.** kosztów kwalifikowanych;
- na część doradczą – maksymalnie **50 proc.** kosztów kwalifikowanych;
- na część inwestycyjną zgo nie z mapą pomocy regionalnej – maksymalnie **70 proc.** kosztów kwalifikowanych.

Minimalna wartość kosztów kwalifikowanych projektu: 5 mln zł (mała firma), 10 mln zł (średnia).



Maksymalna wartość dofinansowania: 20 mln zł.

DODATKOWE WARUNKI:

- przedsiębiorstwo w jednym zamkniętym roku obrotowym (trwającym 12 miesięcy) w okresie 3 lat poprzedzających rok, w którym złożyło wniosek o udzielenie wsparcia, osiągnęło przychody ze sprzedaży nie mniejsze niż 1 mln zł;
 - projekt dotyczy wdrożenia wyników prac badawczo-rozwojowych własnych lub wykonanych na zlecenie;
 - projekt dotyczy innowacji co najmniej w skali kraju, a dodatkowe punkty przyznawane są za innowacyjność na poziomie wyższym niż krajowy oraz istotnej z punktu widzenia ostatecznego odbiorcy.
- Ekstrapunkty otrzymują projekty związane z wdrożeniem wyników prac B+R, objętych ochroną patentową (chronionych patentem lub zgłoszonych do ochrony).



RADA SPECJALISTY

Przy pozyskiwaniu dotacji funduszy unijnych trzeba liczyć się z ryzykiem porażki. Gdy rozpoczynał się program Szybkiej ścieżki, skuteczność składania wniosków wynosiła około 10 proc. Obecnie jest trochę wyższa, ale należy być przygotowanym, że wniosek może odpaść. Warto też pamiętać, że przyjęcie dotacji wiąże się z obowiązkami administracyjnymi. Przedsiębiorca musi składać wnioski o płatność, zbierać faktury, dokumentować przebieg projektu, a w razie zmiany harmonogramu inwestycji – aneksować umowę o dofinansowanie. Dodatkowo, przetargi na zakupy w ramach projektu także trzeba prowadzić według określonych zasad.

Piotr Gadzinowski

Senior Manager, Crido Taxand



**KAPITAŁ TYLKO
DLA MŚP**

ZDOBYĆ NOWE RYNKI

Firmy w fazie ekspansji stawiają na **rozwój poprzez eksport**. Mogą otrzymać pomoc w działaniach promocyjnych.

Instrumenty finansowania publicznego ekspansji zagranicznej dostępne są tylko dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Dotacje z programów krajowych i regionalnych pomogą opłacić udział w targach (we wniosku należy wskazać, w których targach w perspektywie trzech lat firma chce uczestniczyć), wystawach, misjach gospodarczych. Można je też wykorzystać do sfinansowania kosztów konsultanta, który doradzi, jak wypromować przedsiębiorstwo za granicą.

GO TO BRAND

Ogólnokrajowy program Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Wspiera promocję marek produktowych (zarówno wyrobów, jak i usług), które mają szansę stać się rozpoznawalne na rynkach zagranicznych. Wsparcie jest skierowane do 12 branż o wysokim potencjale konkurencyjnym i innowacyjnym. To: sprzęt medyczny, maszyny i urządzenia, IT/ICT, biotechnologia i farmacja, moda polska, kosmetyki, budowa i wykańczanie budowli, jachty i łodzie, meble, polskie specjalności żywnościowe, sektor usług produkcyjnych części samochodowe i lotnicze.

Drugim obszarem wsparcia są wybrane perspektywiczne rynki zagraniczne: Algieria, Indie, Iran, Meksyk, Wietnam.

Kwota środków przeznaczonych na dofinansowanie projektów:

- zlokalizowanych w województwie mazowieckim – 30 mln zł;
- zlokalizowanych w innych województwach – 120 mln zł.

Maksymalna kwota kosztów kwalifikowanych: 1 mln zł.

Maksymalna wartość dofinansowania może wynieść:

- **50 proc.** – na koszty wynajmu, budowy i obsługi stoiska wystawowego lub jeżeli przedsiębiorca wybierze pomoc de minimis;
- **60 proc.** – dla średnich firm;
- **75 proc.** – dla małych firm;
- **80 proc.** – dla mikrofirm z województwa mazowieckiego;
- **85 proc.** – dla pozostałych mikrofirm.

UWAGA! Limit pomocy de minimis to 200 tys. euro. Warto o tym pamiętać, gdyby się okazało, że firma w ciągu ostatnich trzech lat już otrzymała dotację w ramach pomocy de minimis.

Do kosztów kwalifikowanych zalicza się koszty:

- usługi doradczej dotyczącej umiędzynarodowienia przedsiębiorcy;
- szkolenia w zakresie umiędzynarodowienia przedsiębiorcy;
- podróży służbowych pracowników przedsiębiorcy uczestniczącego w targach, misjach gospodarczych lub programie wspierającym rozwój na rynkach zagranicznych (diety, noclegi, przejazdy i dojazdy środkami komunikacji miejscowej, inne niezbędne wydatki, takie jak opłaty za: uzyskanie wiz, bagaż, przejazd drogami płatnymi i autostradami, postój w strefie płatnego parkowania, miejsca parkingowe);

- transportu i ubezpieczenia osób i eksponatów w związku z udziałem w targach i misjach gospodarczych;
- rezerwacji miejsca wystawowego na targach, opłaty rejestracyjnej oraz wpisu do katalogu targowego;
- organizacji stoiska wystawowego na targach lub wystawie;
- reklamy w mediach targowych;

- udziału w seminariach, kongresach i konferencjach;
- organizacji pokazów, prezentacji i degustacji produktów w zakresie promocji marki produktowej;
- informacyjno-promocyjne projektu (m.in. koszt przygotowania lub tłumaczenia strony internetowej wnioskodawcy, produkcji i emisji spotów i filmów informacyjno-promocyjnych).

NOWOŚĆ! KOSZTY PROJEKTU MOGĄ BYĆ ROZLICZANE

na podstawie faktycznie poniesionych wydatków w przypadku projektów, dla których wartość wkładu publicznego przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 100 tys. euro;

w formie kwot ryczałtowych w przypadku zadań (określonych w budżecie projektu), dla których wartość wkładu publicznego nie przekracza wyrażonej w złotych równowartości kwoty 100 tys. euro;

na podstawie faktycznie poniesionych wydatków i w formie kwot ryczałtowych dla zadań określonych w budżecie projektu, dla których wartość wkładu publicznego nie przekracza wyrażonej w złotych równowartości kwoty 100 tys. euro. Jeżeli firma otrzyma dotację, po podpisaniu umowy przedsiębiorca otrzyma 40 proc. całego dofinansowania w formie zaliczki.



INTERNACJONALIZACJA MŚP

Regionalny program dla województw. Ponieważ ma na celu dostosowanie oferty produktowo-usługowej do potrzeb rynku zewnętrznego, można sfinansować nakłady m.in. na:

- stworzenie lub rozwój strategii działań międzynarodowych (np. dobór optymalnych sposobów komunikacji w danym kraju zagranicznym; dobór odpowiednich sposobów promocji w danym kraju zagranicznym);
- dostosowanie produktu/ usługi do wymogów zagranicznych rynków (w tym pomoc prawna, pomoc zagranicznych i krajowych doradców, specjalistów, grafików, agencji reklamowych);

- otwieranie nowych kanałów biznesowych, rozbudowa łańcucha dostaw, dywersyfikacja geograficzna i sektorowa;
- działania w zakresie nawiązania kontaktów gospodarczych oraz tworzenia lub wzmacniania powiązań sieciowych i kooperacyjnych pomiędzy przedsiębiorstwami.

Maksymalna wartość dofinansowania: 50 proc. kosztów kwalifikowanych.

WARTO WIEDZIEĆ

Z tego instrumentu można korzystać w różnych województwach, jeśli firma ma w nich swoje oddziały.

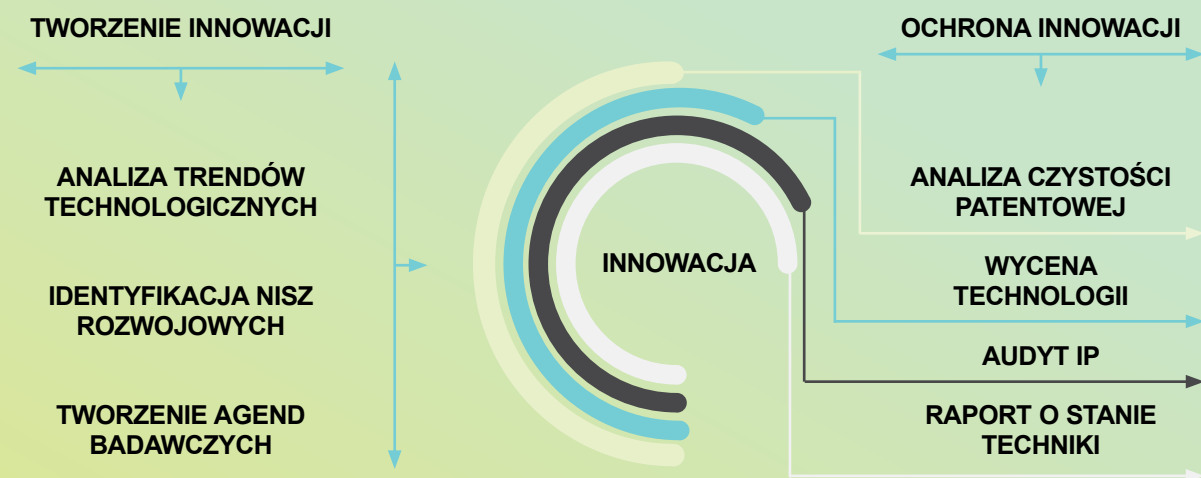
RADA SPECJALISTY

Czasem wchodząc na zagraniczny rynek, przedsiębiorca sprawdza, czy produkt ma szansę się sprzedać, robi badania konsumenckie, analizę konkurencji, ale pomija wykonanie analizy czystości patentowej. Nie kontroluje, czy na rynku, na który wchodzi, istnieją już podobne rozwiązania objęte ochroną patentową. Jeśli są, firma naraża się na ryzyko pozwania.

Anna Zaleska
Senior Manager, Crido Taxand



Jak zabezpieczyć innowację w procesie ekspansji zagranicznej?





**ŹRÓDŁA DLA
DOŚWIADCZONYCH**

ZACHOWAĆ POZYCJĘ LIDERA

Rozwój działalności badawczej czy optymalizacja kosztów produkcji? **A może budowa przewagi konkurencyjnej?** Od strategii firmy zależy wybór formy wsparcia finansowego.



Przedsiewzięcia w fazie dojrzałości mogą skorzystać z takich instrumentów podatkowych, jak ulga na badania i rozwój oraz specjalne strefy ekonomiczne.

drugi raz – przy składaniu zeznania rocznego, wtedy koszt po raz kolejny może obniżyć podstawę opodatkowania.

ULGA NA B+R

1

DLA KOGO

Dla przedsiębiorców, którzy:

- zajmują się działalnością twórczą,
- systematycznie prowadzą badania naukowe lub prace rozwojowe,
- zwiększają zasoby wiedzy i wykorzystują je do tworzenia nowych zastosowań.

UWAGA! Prawo do skorzystania z ulgi nie jest powiązane z koniecznością osiągnięcia konkretnego efektu działań B+R. Nie ma także znaczenia poziom innowacyjności prowadzonych prac badawczo-rozwojowych czy ich rezultat. Aby wydatek mógł być uznany za wydatek kwalifikowany, dający podatkowe przywileje, wystarczy, że przedsiębiorca wykaże się działaniami badawczo-rozwojowymi. Liczy się np. chęć zdobycia nowej wiedzy lub umiejętności, wprowadzenie znaczących ulepszeń, opracowanie nowego produktu, zbudowanie prototypu czy przeprowadzenie pilotażu.

2

JAK POMAGA

Przedsiębiorca płaci mniejszy podatek dochodowy. Koszt działalności badawczo-rozwojowej, zwany kosztem kwalifikowanym, można odliczyć dwukrotnie. Pierwszy raz, księgując fakturę kosztową;

3

ZMIANY OD STYCZNIA 2018 ROKU:

- Zwiększono limit odliczeń od podstawy opodatkowania.

Wydatki kwalifikowane można odliczać w 100 proc. ich wartości. W poprzednich latach było to maksymalnie: 10, 20, 30 lub 50 proc., w zależności od rodzaju wydatku, roku jego ponoszenia i wielkości firmy.

✓ Jeśli w 2017 roku mikroprzedsiębiorca prowadzący działalność badawczo-rozwojową ujął w kosztach podatkowych 100 tys. zł z tytułu poniesionego kosztu zatrudnienia pracowników (podstawa obliczenia ulgi), składając roczne zeznanie za 2017 roku, w ramach ulgi B+R odliczy ten koszt ponownie w wysokości 50 tys. zł (50 proc. podstawy obliczenia ulgi). Ponosząc taki sam koszt pracowniczy w 2018 roku, w rocznej deklaracji za 2018 rok odliczy jeszcze raz aż 100 tys. zł.

- Rozszerzono katalog kosztów kwalifikowanych, m.in. o wynagrodzenia osób zatrudnionych z tytułu umów zlecenia i o dzieła wraz ze składkami odprowadzonymi do ZUS (wcześniej jedynie wynagrodzenia i ZUS pracowników zatrudnionych na podstawie umowy o pracę) oraz koszty nabycia specjalistycznego sprzętu, który nie jest środkiem trwałym, ale z którego korzysta się w badaniach (np. naczynia i przybory laboratoryjne oraz urządzenia pomiarowe).

✓ Do kosztów kwalifikowanych można zaliczyć: związane z prowadzoną działalnością B+R materiały i surowce, ekspertyzy, opinie, zakupione wyniki badań naukowych, odpłatne korzystanie

z aparatury naukowo-badawczej, koszty pozyskania patentu, prawa ochronnego na wzór użytkowy lub prawa z rejestracji wzoru przemysłowego.

4

PRAWO, A NIE OBOWIĄZEK

Mikrofirmy nie doceniają ulgi B+R, bo nie wiedzą, że mają możliwość skorzystania z niej i kiedy mogą takie rozwiązanie zastosować. Większość przedsiębiorców zajmujących się działalnością produkcyjną prowadzi prace rozwojowe, np. gdy tworzone są nowe urządzenia produkcyjne czy też nowy produkt obejmowany jest ochroną. Z prawa do ulgi mogą skorzystać takie podmioty jak m.in. producenci urządzeń spawalniczych, sprzętu AGD, artykułów spożywczych, leków oraz materiałów budowlanych.

5

JAK SIĘ PRZYGOTOWAĆ

- Najpierw należy ustalić wysokość podlegających odliczeniu kosztów kwalifikowanych. Przedsiębiorca jest zobowiązany do wyodrębniania kosztów działalności B+R w prowadzonej ewidencji rachunkowej. Ważne, aby w dokumentacji jednoznacznie wykazywał, które koszty i w jakiej wysokości zostały poniesione na cele działalności B+R, np. z wykorzystaniem odrębnych kont, wyłącznie dla kosztów kwalifikowanych.
- Później: ustalić wysokość przysługującego limitu odliczenia kosztów kwalifikowanych. Przepisy podatkowe uzależniają limity odliczenia od wielkości podatnika prowadzącego działalność badawczo-rozwojową.

- Potem: ustalić kwotę przysługującej ulgi B+R. Ustalenie polega na pomnożeniu podlegających odliczeniu kosztów kwalifikowanych przez procentową wysokość limitu odliczenia kosztów kwalifikowanych.
- Wreszcie: odliczyć koszty kwalifikowane w zeznaniu podatkowym za rok, w którym zostały one poniesione.

UWAGA! Razem z rocznym zeznaniem podatkowym trzeba złożyć załącznik PIT-BR lub CIT-BR, w którym należy wskazać wysokość poniesionych kosztów kwalifikowanych według ich rodzaju.

✓ Jeżeli przedsiębiorca poniósł za rok podatkowy stratę albo wielkość jego dochodu jest niższa od kwoty przysługujących mu odliczeń, odliczenia (w całej kwocie lub w pozostałej części) dokonuje się w zeznaniach za kolejno następujące po sobie sześć lat podatkowych bezpośrednio po roku, w którym skorzystał lub miał prawo skorzystać z odliczenia.

6

KORZYŚCI DLA CENTRÓW BADAWCZO-ROZWOJOWYCH (CBR)

Wprowadzono dodatkowe dwie kategorie kosztów kwalifikowanych:

- wartość amortyzacji budynków i budowli;
 - wydatki na ekspertyzy, opinie, usługi doradcze i usługi równorzędne nabyte od podmiotów innych niż jednostki naukowe.
- Limit odliczenia wynosi 150 proc., ale suma odliczonych kosztów nie może być wyższa niż 10 proc. przychodów innych niż przychody z zysków kapitałowych osiągniętych w roku podatkowym.

	WYNAGRODZENIA I SKŁADKI NALEŻNE OD WYNAGRODZEŃ	MATERIAŁY, SUROWCE, EKSPERTYZY, USŁUGI DORADCZE, KORZYSTANIE Z APARATURY, ODPISY AMORTYZACYJNE	UTRZYMANIE PATENTU, PRAWA OCHRONNEGO NA WZÓR UŻYTKOWY, PRAWA Z REJESTRACJI WZORU PRZEMYSŁOWEGO
Od 1 stycznia 2018 roku			
Duży przedsiębiorca	100 proc.	100 proc.	100 proc.
Pozostali przedsiębiorcy	100 proc.	100 proc.	100 proc.
Centrum badawczo-rozwojowe	mikro-, mali lub średni przedsiębiorcy	150 proc.	150 proc.
	pozostali przedsiębiorcy	150 proc.	150 proc.

SPECJALNE STREFY EKONOMICZNE

To odrębne administracyjnie tereny naszego kraju, w których można prowadzić przedsiębiorstwo, korzystając z preferencyjnych warunków rozliczeń podatkowych. Zostały tworzone, aby wspierać niedawno powstałe inwestycje, które mogą przyczynić się do powstania nowych miejsc pracy, a także do rozwoju danego regionu.

1

DLA KOGO

Dla przedsiębiorcy, który:

- prowadzi działalność gospodarczą nie krócej niż 5 lat;
- utrzymuje własność składników majątku związanych z wydatkami inwestycyjnymi przez 5 lat, w przypadku małych i średnich firm ten czas jest krótszy o 2 lata.

2

JAK POMAGA

- Zwolnienie z konieczności opłacania podatku dochodowego od przychodów. Kwota ulgi nie jest stała i zależy od rozmiaru firmy, a także od terenu Polski, na którym SSE się znajduje.

✓ Niektóre regiony pomagają przedsiębiorstwom w wysokości 40 proc. podatku, inne nawet w 50 proc. Najmniej wsparcia mogą dostać firmy z Warszawy – tu ulga wynosi tylko 30 proc. Jednak dla małych przedsiębiorstw ta pomoc może być podniesiona o 20 punktów procentowych, a dla średnich o 10.

- Pieniądze na tworzenie i rozwój nowych miejsc pracy, m.in. na szkolenia dla pracowników.
- Zwolnienie osoby prowadzącej działalność gospodarczą z podatku od nieruchomości – nie funkcjonuje we wszystkich strefach ekonomicznych, a o jego udzieleniu decydują lokalne władze.

3

O CZYM TRZEBA PAMIĘTAĆ

- Na wysokość zwolnienia z podatku dochodowego mają wpływ wydatki inwestycyjne, poniesione przez właściciela firmy.

- Istotny wpływ na uzyskanie ulgi ma odpowiednia skala podatkowa w przypadku opłaty dochodowej od osób fizycznych. Przedsiębiorcy, którzy wybrali opodatkowanie podatkiem liniowym, nie zostaną zwolnieni z płacenia go.

UWAGA! Uzyskanie ulgi w ramach podatku dochodowego umożliwią przedsiębiorcy tylko wydatki związane z nowymi inwestycjami lub rozwojem nowych miejsc pracy. Trzeba uważać, aby podane rodzaje kosztów nie były zbyt wysokie, bo mogą okazać się za duże dla niewielkiego przedsiębiorstwa. Warto się również wystrzeżać za niskich kosztów, bo te mogą być niekorzystne dla rozwoju danego regionu.

W 2018 roku wejdzie w życie nowy system wspierania inwestycji, który zastąpi dotychczasowe zezwolenia na prowadzenie działalności w Specjalnej Strefie Ekonomicznej.

Nowa ustawa o SSE to nowe regulacje, m.in.:

- decyzja o wsparciu ma być wydawana przez scentralizowane organy (a nie, jak do tej pory, przez instytucje zarządzające SSE);
- nowe kryteria wyboru projektów – najbardziej punktowane mają być projekty promujące rozwój, innowacyjność i tworzenie miejsc pracy dla wykwalifikowanej kadry;

✓ Premiowane będą przedsięwzięcia, które mają wpływ na konkurencyjność i innowacyjność regionalnych gospodarek. Chodzi m.in. o transfer wiedzy, prowadzenie działalności B+R, rozwój klastrów, ale także zapewnienie korzystnych warunków dla pracowników, w tym m.in. różnych form podnoszenia kompetencji. Na plus będzie też przemawiać współpraca ze szkolnictwem zawodowym i tworzenie specjalistycznych klas.

- możliwość odpisania ulgi badawczo-rozwojowej od wydatków poniesionych na terenach SSE, jeśli dochód nie jest objęty jako zwolniony;
- zwolnienie z podatku PIT na co najmniej 10 lat;

✓ Decyzja wydawana będzie na czas określony – standardowo od 10 do 15 lat. Jednak im wyższa pomoc publiczna w regionie dozwolona przez Unię Europejską, tym dłuższy możliwy okres zwolnienia. Nowa ustawa nie wprowadza żadnych zmian nabytych praw dla inwestycji, które działają już w SSE.

- bezpłatne usługi doradcze oraz administracyjne. Nowe zasady pozwolą skorzystać ze wsparcia niezależnie od miejsca inwestycji, a nie wyłącznie w przypadku jej usytuowania w granicach odpowiedniej strefy. Firmy MŚP nie będą musiały przenosić się do stref i inwestować z dala od dotychczasowego obszaru działania. Zlikwidowana zostanie długotrwała i obciążająca przedsiębiorcę procedura zmiany granic SSE.

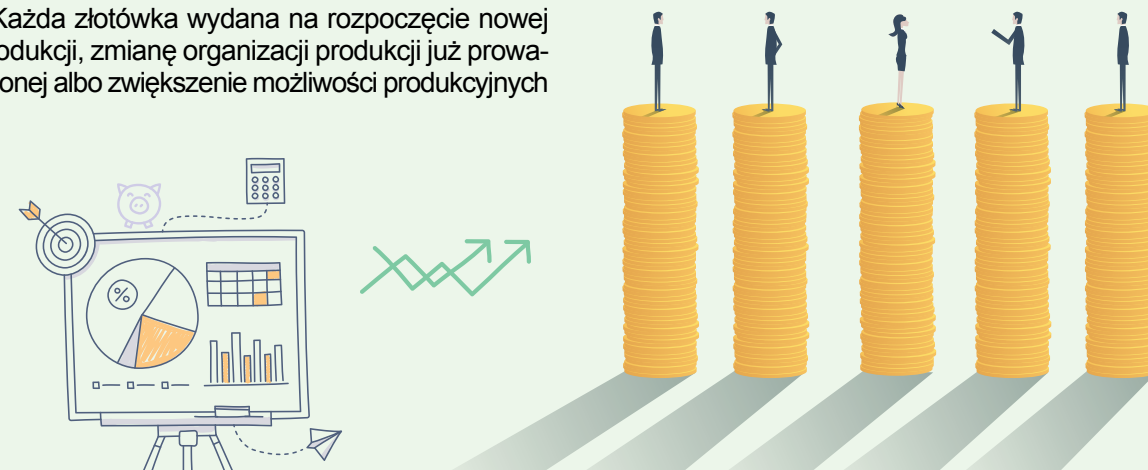
może uprawniać do zwolnienia z podatku dochodowego (CIT lub PIT).

- Limit pomocy publicznej będzie zależał od wysokości wydatków na inwestycje lub kosztów zatrudnienia, lokalizacji (dla województw mniej rozwiniętych, o wyższej stopie bezrobocia, wsparcie jest wyższe) i statusu przedsiębiorcy (na większą wartość zwolnienia mogą liczyć podmioty z sektora MŚP).

4

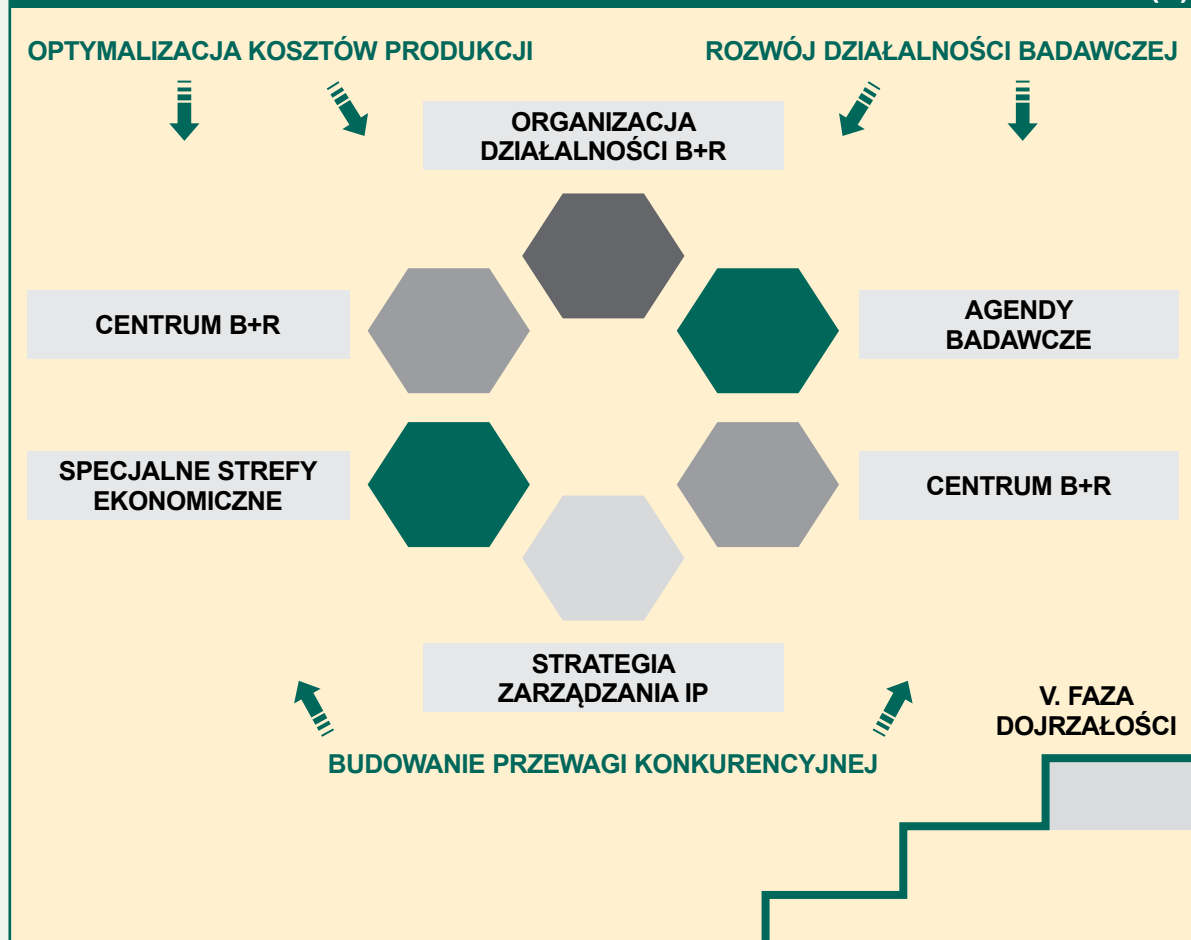
KORZYŚCI UZYSKANIA DECYZJI O WSPARCIU INWESTYCJI

- Każda złotówka wydana na rozpoczęcie nowej produkcji, zmianę organizacji produkcji już prowadzonej albo zwiększenie możliwości produkcyjnych



	DZIAŁALNOŚĆ W SSE	DECYZJA O WSPARCIU INWESTYCJI
Podstawa skorzystania	Zezwolenie na prowadzenie działalności w SSE	Decyzja o wsparciu
Warunki uzyskania pomocy	Wartość nakładów (minimum 100 tys. euro)	Wartość nakładów (zależna od innych kryteriów); Kryteria jakościowe (zależne od wielkości przedsiębiorcy i poziomu bezrobocia w regionie)
Lokalizacja	Wyłącznie w wyznaczonych granicach SSE	Na całym obszarze Polski
Forma pomocy	Zwolnienie w podatku dochodowym w wysokości zdyskontowanych kosztów kwalifikowanych pomnożonych przez wskaźnik intensywności pomocy inwestycyjnej	
Intensywność pomocy	Zgodnie z mapą pomocy regionalnej (lata 2014-2020), czyli 10-50 proc.	
Pomoc dla MŚP	Limity pomocy publicznej + 10 proc. dla małych/ 20 proc. dla średnich	
Okres pomocy	Do końca istnienia specjalnej strefy ekonomicznej (do końca 2026 roku)	Do końca terminu określonego w decyzji o wsparciu (10-15 lat; w przypadku inwestycji zlokalizowanej w obecnej SEE – 15 lat)

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA DLA DOŚWIADCZONYCH – FAZA DOJRZAŁOŚCI (V)



AGENDA BADAWCZA

To dokument, który przedstawia potrzeby przedsiębiorstwa w zakresie badań i rozwoju. Odnosi się do wizji rozkwitu firmy zarówno w zakresie rozwoju technologii, produktu, procesu jego wytwarzania, jak i w obszarze zarządzania przedsiębiorstwem. Jest też obligatoryjnym załącznikiem dla projektów składanych do Działania 2.1 Wsparcie inwestycji w infrastrukturę B+R przedsiębiorstw, Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020. Potrzebuje jej każde ambitne przedsiębiorstwo do zaplanowania innowacyjnych działań, minimalizacji ryzyka, nieodłącznie związanego z innowacjami, motywacji zespołu czy też wewnętrznej i zewnętrznej komunikacji.

Określa plan prac badawczo-rozwojowych, powinna zawierać następujące punkty:

- opis projektu i planowanych prac B+R;

- efekty realizacji projektu w postaci innowacji produktowej lub procesowej;
- opis i uzasadnienie zakupu każdego z wydatków zawartych w harmonogramie rzeczowo-finansowym;
- przedziały czasowe i opisy poszczególnych etapów prac badawczych;
- analizy dostępności rynkowej planowanej do zakupu infrastruktury B+R.

✓ Zanim przedsiębiorca zacznie opracowywać agendę badawczą, powinien najpierw dokonać przeglądu własnych zasobów kadrowych i sprzętowych, potem jasno zdefiniować obszary badań, wreszcie określić, co konkretnie chce osiągnąć. Dopiero po dokonaniu tej wnikliwej analizy możliwe jest zdefiniowanie deficytów kadrowych i sprzętowych oraz podjęcie działań mających na celu ich pozyskanie.



Aby agenda została wysoko oceniona w konkursach należy:

- 1** Dysponować doświadczoną i wykwalifikowaną kadrami.
- 2** W odpowiedni sposób zaplanować proces badawczy: wyznaczyć jego etapy, wskazać konkretne zadania, jakie mają w każdym z nich przeprowadzone i kamienie milowe.

UWAGA! W procesie badawczym nie możemy z góry określić, czy wszystko nam się uda i osiągniemy satysfakcjonujące wyniki. Możemy jednak wskazać konkretne parametry ilościowe i jakościowe, jakie chcemy osiągnąć.

- 3** Zaprojektować proces badań tak, aby na każdym etapie można było ocenić, czy uzyskiwane wyniki są satysfakcjonujące i czy nie zachodzą przesłanki do przerwania badań lub nowego ich zdefiniowania.

UWAGA! Zdefiniowanie innowacyjności produktu jest dość łatwe, kłopoty pojawiają się przy innowacji procesowej. Wynikają z faktu, iż bardzo często innowacja procesowa w swoich zamierzeniach ma prowadzić przede wszystkim do zmniejszenia kosztów produkcji. Tymczasem

najlepsza innowacja procesowa to ta, w której – w wyniku nowego procesu – otrzymujemy innowacyjny lub znacząco ulepszony produkt.

- 4** Określić ogólny kontekst badań. Krótko opisać branżę, w której prowadzone będą badania, oraz wykazać, że zaplanowane prace mieszczą się w światowych trendach rozwojowych.

- 5** Wskazać, jaki konkretnie sprzęt badawczy chcemy zakupić i czy jego funkcjonalność jest adekwatna do charakteru prowadzonych badań. Wykazy należy uzupełnić opisem rynkowej dostępności urządzeń.

✓ Nie jest dobrze scedować przygotowanie agendy badawczej na ekspertów zewnętrznych, ale również słusznym nie jest ograniczenie się wyłącznie do działań prowadzonych wewnętrznymi zasobami przedsiębiorstwa. Zasadniczo tworzy się ją wewnątrz organizacji, przy zaangażowaniu ekspertów z poszczególnych obszarów funkcjonowania firmy.

- Obszar agend obejmuje następujące zagadnienia:
- zdrowe społeczeństwo;
 - biogospodarka rolno-spożywcza, leśno-drzewna i środowiskowa;
 - zrównoważona energetyka, transport i budownictwo;
 - innowacyjne technologie dla środowiska;
 - innowacyjne technologie i procesy przemysłowe.



**EKSPERCI
RADZA**

UNIKNAĆ PUŁAPEK



Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw nie ma dla nich tajemnic. **Eksperti Biznes Akademii** dzielą się swoją wiedzą i doświadczeniem.



GOTÓWKA Z FAKTORINGU...

...gwarantuje terminowe spłaty zobowiązań ratalnych wobec banku czy leasingodawcy.



JEŻELI FIRMA MA 25 STAŁYCH ODBIORCÓW...

...i trzech nowych, których nie jest pewna, warto skorzystać z faktoringu, który oferuje możliwość ubezpieczenia pojedynczego odbiorcy, na co nie zgodzi się żadna ubezpieczalnia. Koszt ubezpieczenia faktoringowego oferowanego przez BGŻ BNP Paribas – 0,15 proc. od wartości faktury, bez względu na termin płatności.



GDY PRZEDSIĘBIORCA CHCE SIĘ POZBYĆ RYZYKA BRAKU PŁATNOŚCI ZE STRONY KONTRAHENTÓW...

...warto, żeby zainteresował się rozwiązaniami faktoringowymi. Faktor angażuje się bowiem w twardą windykację. Bierze na siebie odpowiedzialność za (zazwyczaj) 90-95 proc. salda należności, i ta część jest chroniona przed brakiem płatności. Nigdy nie jest to 100 proc., żeby przedsiębiorca nie tracił czujności.



FIRMY NIE ZABIJA POKAZANIE STRATY KSIĘGOWEJ NA KONIEC ROKU...

...ale brak płynności. Zysk w dokumentach finansowych to tylko opinia. Faktycznym zyskiem są pieniądze na koncie.



ŁATWIEJ OTRZYMAĆ POŻYCZKĘ LEASINGOWĄ NIŻ KREDYT, BO...

...spółki leasingowe trochę inaczej podchodzą do oceny zdolności kredytowej klientów. Pomysł klienta na biznes, standingi finansowe firmy są ważne, ale leasingodawca patrzy na finansowanie przez pryzmat assetu, czyli przedmiotu, który finansuje. Dobry asset to ten, który ma rynek wtórny i płynny.



KIEDY PRZEDSIĘBIORCA ZACZYNA NEGOCJOWAĆ DUŻE KONTRAKTY...

...dobrze, żeby poinformował o tym faktora, który nie tylko będzie mógł ocenić wartość samego kontraktu, ale także podpowiedzieć, co w tym dokumencie ująć, aby zabezpieczyć się przed ewentualną niewypłacalnością dłużnika. Przede wszystkim jednak przedsiębiorca dowie się, czy dany bank lub faktor będą w stanie pomóc w finansowaniu kontraktu.



CZAS UZYSKANIA FINANSOWANIA W LEASINGU ZALEŻY OD...

...produktu/ projektu, który przedsiębiorca chce sfinansować. W przypadku linii technologicznych proces trwa bardzo długo, ponieważ transakcja musi być bezpieczna z punktu widzenia użytkownika. Leasingodawca zleca audyt, dba również o weryfikację dostawcy, żeby nie doszło do sytuacji, w której przedsiębiorca zapłaci za aktywo, które może nie zostać dostarczone.



W PRZYPADKU PROJEKTÓW Z DOFINANSOWANIEM NALEŻY...

...przede wszystkim zwrócić uwagę na kryteria oceny i zobowiązania przedsiębiorcy, które wynikają m.in. z umowy o dofinansowanie. Dokument ten określa obowiązki (konieczne do wypełnienia!) przedsiębiorcy po otrzymaniu grantu.



UBIEGAJĄC SIĘ O DOTACJĘ...

...należy przygotować projekt, w który biznesowo wierzymy i który spina się nawet bez tej dotacji.



PRZEZNACZANIE ŚRODKÓW OBROTOWYCH NA INWESTYCJE...

...zazwyczaj nie kończy się najlepiej. Dlatego leasingodawca sugeruje klientom, żeby na inwestycje przeznaczać środki z leasingu zwrotnego. Bardzo często przy leasingu nieruchomości firmy oddają część swoich nieruchomości, żeby za uzyskane środki np. rozbudować zakład produkcyjny czy zmodernizować część biurową.



PRZYSZŁY INWESTOR NA PEWNO...

...będzie chciał poznać zespół. Nie tylko dyrektora finansowego, lecz także osobę od operacji, panią od HR. Inwestor musi zobaczyć, jak zespół pracuje i jak prezentuje biznesplan.



WARTO KORZYSTAĆ Z DORADCÓW...

...szczególnie przy ubieganiu się o większe kwoty grantów czy w kontaktach z funduszami finansowymi. Ich doświadczenie pozwoli uniknąć pułapek. Doradca zrobił w przeszłości wiele takich transakcji, czerpie z tego doświadczenia, wie, do których funduszy pójść, a do których w ogóle nie ma sensu się udawać.



PO PRZYGOTOWANIU UMOWY INWESTYCYJNEJ PRZEZ PROFESJONALISTĘ...

...każdy przedsiębiorca powinien poświęcić trochę czasu na jej przeanalizowanie. Prawniczy język przełożyć na zrozumiałe dla siebie. Umowę trzeba „przegryźć” samemu, niezależnie od tego, że zrobił to radca prawny firmy.



SZUKAJĄC KAPITAŁU NA RYNKU...

...najpierw należy bardzo dokładnie sprawdzić różne źródła i zrobić analizę ofert. Potem wybrać dwa, trzy najlepsze rozwiązania. Wreszcie dokonać ostatecznego wyboru.



INWESTORÓW PRYWATNYCH INTERESUJE WARTOŚĆ RYNKOWA FIRMY...

...wartość księgową jest mniej istotna.



PROCES POZYSKANIA INWESTYCJI PRYWATNYCH NIE JEST PROSTY...

...ale mniej sformalizowany niż proces wejścia na giełdę. Inwestor prywatny będzie się domagał znacznie częstszego raportowania (przynajmniej miesięcznego) wyników finansowych, które pozostają prywatne – rynek publiczny o nich się nie dowiaduje.



FUNDUSZE VC SĄ POSTRZEGANE JAKO AGRESYWNE, BO...

...chcą mieć pakiet kontrolny, żeby bardzo dużo zarobić. Jest to jednak uzasadnione, ponieważ te fundusze często tracą pieniądze. Inwestycje kończące się sukcesem umożliwiają odrobienie strat.



MONITOROWANIE PATENTÓW NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH...

...dostarcza mnóstwa informacji. Wiedząc, co robią firmy w USA czy Azji, gdzie rozwijają swoje nisze technologiczne, otrzymujemy inspiracje i pomysły, co można zrobić w Polsce.



SZANSE POZYSKANIA INWESTORA ZWIĘKSZAJĄ SIĘ...

...jeśli przedsiębiorca ubiegający się o finansowanie już rozwinął przynajmniej jeden biznes z sukcesem oraz jego start-up posiada sprawnie działający controlling.



PRZEDSIĘBIORCA ZAINTERESOWANY ZNALEZIENIEM INWESTORA VC...

...powinien skontaktować się z Polskim Stowarzyszeniem Inwestorów Kapitałowych: ppea.org.pl.



JEŻELI FIRMA NIE JEST GOTOWA NA PROWADZENIE WŁASNYCH BADAŃ...

...może zdecydować się na współpracę nauki z biznesem i skorzystać ze wsparcia Bon na nawiązanie/ rozwinięcie współpracy z jednostką naukową.



OBECNOŚĆ NA GIEŁDZIE NA PEWNO POMAGA, JEŻELI...

...jest to spółka, która potrzebuje mieć dobry PR, bazuje na produktach dostępnych dla szerszej klienteli, dla której obecność w mediach jest istotna.



PRZEDSIĘBIORCA POWINIEN TRAKTOWAĆ INWESTORA JAKO DORADCĘ...

...szczególnie w początkowych fazach rozwoju firmy. Mają wspólny cel: rozwój przedsiębiorstwa.



TRZEBA ZNALEŹĆ NISZĘ, UCZYNIĆ SIEBIE POTRZEBNYM I PRAKTYCZNYM, ŻEBY...

...szybko być w stanie wykazać, że firma generuje zysk.



KLUCZOWYM ELEMENTEM OCENY PRZEZ FUNDUSZ MEZZANINE JEST...

...biznesplan – pomysł na przyszłość przełożony na liczby w perspektywie najbliższych 3-5 lat.

BANK BGŻ BNP PARIBAS W POLSCE

Ponad **2 700 000** KLIENTÓW

Blisko **500** ODDZIAŁÓW

Ponad **7000** PRACOWNIKÓW



Naszą misją jest oferowanie w sposób odpowiedzialny innowacyjnych rozwiązań finansowych, które pomogą naszym Klientom zmienić ich świat i będą wspierać lokalną gospodarkę. Zamierzamy stać się **jednym z pięciu** największych **banków w Polsce** zarządzanym głównie przez polskich menedżerów.

Strategię Banku budujemy w oparciu o 5 filarów:

- 01 digitalizacja
- 02 prostota
- 03 jakość
- 04 wzrost
- 05 entuzjazm

JESTEŚMY BANKIEM UNIWERSALNYM, LIDEREM w segmencie rolno-spożywczym oraz konsumpcyjnym, z wiodącą pozycją w sektorze dużych firm i międzynarodowych korporacji.

GRUPA BNP PARIBAS

BNP Paribas jest wiodącym bankiem w Europie z międzynarodowym zasięgiem.

BNP Paribas to ponad 150 lat stabilności i bezpiecznego rozwoju.

Grupa obecna jest w 73 krajach i zatrudnia ponad 196 tys. pracowników, z czego ponad 149 tys. w Europie.



W BANKU BGŻ BNP PARIBAS PRZEDSIĘBIORCOM DAJEMY WIĘCEJ



PROGRAM HANDLU ZAGRANICZNEGO

Ekspansja zagraniczna polskich przedsiębiorstw ma fundamentalne znaczenie dla polskiej gospodarki. Dla przedsiębiorcy jest **to ogromne wyzwanie pod każdym względem.**

Aby ułatwić firmom ekspansję na rynki światowe, Bank BGŻ BNP Paribas S.A. wraz z koalicją partnerów: Bismode Polska, KUKI S.A. i dziennikiem „Rzeczpospolita” uruchomił wspólną inicjatywę o nazwie **Program Handlu Zagranicznego.**

Celem programu jest wspieranie rodzimych przedsiębiorców w ekspansji zagranicznej poprzez dostarczanie im nowoczesnych narzędzi oraz wiarygodnej i rzetelnej informacji.

Aplikację mobilną **FirmApp** przygotowaliśmy z myślą o najbardziej wymagających przedsiębiorcach. Naszym celem było stworzenie **wygodnego narzędzia**, które będzie dostępne na smartfonie każdego **nowoczesnego biznesmena.**

W aplikacji FirmApp znajdują się zarówno **ważne aktualności, komentarze ekspertów**, jak i zaproszenia na konferencje, szkolenia oraz dedykowane spotkania organizowane przez Bank lub jego partnerów. Dla wszystkich użytkowników aplikacji przygotowaliśmy również wiele zaproszeń na różne **wydarzenia ze świata kultury i sportu**: bilety na imprezy sportowe, spektakle i koncerty gwiazd.



STREFA BIZNESU

STREFA WIEDZY

STREFA ROZRYWKI



BGŻ BNP PARIBAS

JAK SFINANSOWAĆ ROZWÓJ

MAŁEJ I ŚREDNIEJ FIRMY

AKADEMIA BIZNESU

Kredyt bankowy, faktoring, leasing,
inwestor branżowy lub finansowy, giełda, dotacje...
Wariantów pozyskania kapitału na rozwój bądź bieżącą
działalność przedsiębiorstwa jest wiele.
Który wybrać, żeby później nie żałować swojej decyzji?



BGZ BNP PARIBAS

Bank zmieniającego się świata