

Wyzwanie #4 **szukanie oszczędności i źródeł finansowania**

Jak skutecznie pozyskać finansowanie?

Filip Szewczyk
Associate Partner Grant Thornton

Kwiecień 2021



Jak przeprowadzić skuteczny proces pozyskania finansowania

Miara skuteczności:

1. Finansowanie musi odpowiadać **potrzebom** przedsiębiorstwa (wolumeny, instrumenty, transfer ryzyka)
2. **Bezpieczne** umowy kredytowe (nie narażać firmy na złamanie kowenantów, nie powodować przypadku naruszenia i w rezultacie nie spowodować postawienia kredytu w stan natychmiastowej wymagalności)
3. **Zgodne** ze strategią finansowania, strategią przedsiębiorstwa i preferencjami właścicieli (dywersyfikacja, zapewnienie konkurencyjności, ryzyko)
4. Po **rynkowych** cenach

Czy **tanio** to znaczy skutecznie?

- *Repricing* (spadające stawki WIBOR, podatek bankowy, kredyty CHF, rosnące obciążenia *compliance*, AML)
- Spadek stopy referencyjnej do historycznie najniższych stawek
- Możliwość zabezpieczenia stóp procentowych
- Inflacja powyżej 3% przy WIBOR1M 0,19%

Jak przeprowadzić skuteczny proces pozyskania finansowania

Planowanie

Podstawa procesu. Kalendarz i kroki milowe (*milestones*). Rezerwa czasowa

Cele

Szybko, tanio, bezpiecznie, trwale, dywersyfikacja partnerów bankowych, dywersyfikacja instrumentów finansowania, konieczność lub okazja na zrefinansowanie, poprawienie struktury finansowania, uwolnienie gotówki.

Zasoby ludzkie

Kto w firmie musi być włączony w proces? Samodzielnie czy ze wsparciem doradcy?

Narzędzia

Model finansowy, prognoza, dane, teaser, term sheet.

Dynamika procesu

Analiza podmiotów finansowych > badanie zainteresowania i testowanie struktury > długa lista > krótka lista > negocjacje > umowa

Raportowanie i uzgadnianie

Kontrola nad procesem wewnątrz organizacji. Badanie postępów, eliminowanie przeszkód

Zatwierdzanie

Zarząd, rada nadzorcza, właściciel.

Proces pozyskania finansowania

Planowanie

Zbadanie stanu wyjściowego (audyt zadłużenia), dostępnych scenariuszy i preferowanych partnerów finansowych

Planowanie procesu, przydzielenie zasobów

Zebranie informacji finansowych

1. Dane finansowe za ostatnie 3 lata, dane śródroczne
2. Kredyty inwestycyjne: prognoza finansowa, model finansowy, biznes plan inwestycji
3. Zestawienie struktury terminowej należności i zobowiązań
4. Informacja na temat wpływu pandemii

Zwięzła informacja do banków

Cel finansowania, opis inwestycji, opis firmy (SWOT, 5 sił Portera, przewagi konkurencyjne, strategia, wizja, misja, planowanie i controlling, zarząd, pozyskiwanie klientów, kontraktowanie, sytuacja branży, analiza *peer group*)

Term sheet

Nasza lista życzeń co do struktury. Odwrócenie ról, proaktywne testowanie struktury. Pole negocjacji.

Wybór oferentów

Od długiej listy do krótkiej listy, podjęcie negocjacji z wybranym bankiem, decyzja co do planu alternatywnego (awaryjnego)

Negocjacje umowy kredytowej

Standard lokalny a LMA. Analiza prawna umowy vs analiza biznesowa.

Jak zmieniło się podejście banków

Zmiany sektora bankowego

Koncentracja sektora, większa specjalizacja banków, wpływ właścicielski Skarbu Państwa

Kalkulatory zwrotu

Planowanie dochodów na relacji, cash management, ewolucja od *top line* do *bottom line*

Pandemia

Modele oceny ryzyka (*scoring*) bardziej konserwatywne, osobna ocena wpływu na pandemię, ograniczenia sektorowe

Koszt finansowania

Kryzys stawek referencyjnych, ujemne stopy procentowe, presja na C/I ratio, kredyty frankowe, kary AML, otoczenie prawne

Dostępność alternatyw

Rynek obligacji i akcji. Crowd funding. Kapitał prywatny. Rozwój rynku finansowego w Polsce

Na co banki zwracają uwagę?

Pomimo nadpłynności sektora pozyskanie finansowania nie stało się łatwiejsze

- Banki nie poluzowały wartości granicznych akceptowanego zadłużenia w relacji do EBITDA klientów. Bez względu na pandemię muszą monitorować ryzyko kredytowe.
- Problem spadającego EBITDA jako konsekwencji pandemii. Premiowane będą modele biznesowe odporne na pandemię
- Pomoc PFR – banki będą interesowały kwestie związane z umorzeniem.
- Dywersyfikacja biznesu, kanałów dystrybucji, klientów.
- Dostęp do surowców, materiałów. Globalne łańcuchy dostaw zakłócone
- Wrażliwość na stronę kosztową – wzrost cen energii, paliw, stali, komponentów.
- Kwestie środowiskowe są coraz ważniejsze.
- *Sustainability* – stabilny wzrost z minimalnym śladem dla środowiska, społecznie odpowiedzialny
- Regulacje KYC, AML, UBO

Kanon

Dźwignia finansowa, SWOT, 5 sił Portera. Płynność, EBITDA, kapitały własne.

Modele finansowe będą testowane w szerszym zakresie

Grant Thornton

Wszystko co związane z długiem korporacyjnym

Pozyskanie nowego finansowania

Pełen outsourcing procesu poszukiwania finansowania (od RFP do gotowej umowy kredytowej)

Audyt istniejącego długu firmy

Wstęp do budowy optymalnej struktury zadłużenia firmy

Optymalizacja długu

Poprawa bezpieczeństwa i efektywności struktury zadłużenia, obniżenie kosztu finansowania

Refinansowanie zadłużenia

Wyjście z nieefektywnej relacji z bankiem, wykorzystanie okazji rynkowych, dywersyfikacja źródeł finansowania

Zarządzanie należnościami

Budowa procesów zarządzania kredytem kupieckim, ubezpieczeniem itp

Outsourcing negocjacji z bankami

Odciążenie CFO, wykorzystanie doświadczeń i wiedzy eksperckiej

Restrukturyzacja

Wsparcie działań restrukturyzacyjnych dobrowolnych i narzuconych przez banki

Finansowanie kapitału obrotowego

Optymalizacja finansowania kapitału obrotowego w oparciu o faktoring, finansowanie dostawców, trade finance

Strategia finansowania

Budowa strategii finansowania nowych przedsięwzięć

Obligacje, quasi-equity, equity

Doradztwo w zakresie pozabankowych instrumentów dłużnych

Zapraszam do kontaktu



Filip Szewczyk

Associate Partner
Strukturyzacja długu

M +48 78 38 38 964

E filip.szewczyk@pl.gt.com



© 2021 Grant Thornton International Ltd. All rights reserved.
Grant Thornton Frąckowiak Spółka z o.o. Spółka komandytowa
61-131 Poznań, ul. abpa Antoniego Baraniaka 88 E
NIP 778 14 76 013, REGON 301591100
Sąd Rejonowy Poznań - Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu
VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, KRS 369868
Grant Thornton Frąckowiak jest firmą członkowską Grant Thornton International Ltd.

