

PORADNIK FINANSOWY DLA KORPORACJI



WYJĄTKOWE POTRZEBY KORPORACJI

Z jakich usług finansowych korzystają potężne przedsiębiorstwa? A z jakich będą korzystać w przyszłości? Przy pomocy ekspertów „Gazeta Finansowa” spróbowała odpowiedzieć na te pytania.

Mateusz Milan

Dla banków, ubezpieczycieli, faktorów, domów maklerskich i funduszy inwestycyjnych wielkie korporacje to klienci priorytetowi, których specyficzne potrzeby wymagają nie mniej specyficznych produktów i usług finansowych. Skomplikowane przepływy odsetkowe pomiędzy firmami tworzącymi jedną grupę kapitałową, lokowanie nadwyżek finansowych w produkty inwestycyjne, zabezpieczenie ryzyka kursowego i stóp procentowych – to tylko niektóre z potrzeb korporacji, którym muszą

sprostać banki. Ubezpieczenie przyszłego zysku, ochrona przed cyberatakami, polisa dla pracowników w zagranicznej delegacji – to natomiast działka dla ubezpieczycieli. Zabezpieczenie płynności finansowej korporacji, przejęcie na siebie ryzyka niewypłacalności kontrahenta krajowego i zagranicznego – to zaś zadania stojące przed faktorami. Nie zapominajmy również, że korporacje każdą wolną złotówkę przeznaczają na inwestycje. I tutaj z pomocą przychodzą domy maklerskie oraz fundusze inwestycyjne.

Nietypowe produkty bankowe

W raporcie o sytuacji banków w 1. półroczu 2017 r. Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) wskazywała na spadek zainteresowania kredytem wśród przedsiębiorstw, w tym tych największych (korporacji) „i to pomimo jego wysokiej dostępności i historycznie najniższej ceny”. Ponadto wielkie korporacje coraz częściej szukają dodatkowych środków w emisji obligacji (korporacyjnych), co w naturalny sposób zmniejsza zapotrzebowanie na klasyczne kredyty. Banki odnotowały również zmniejszenie stanu depozytów w porównaniu do poprzednich lat. Spadek ten dotyczy także dużych firm, dla których lokowanie środków na depozytach bankowych stało się nieopłacalne z powodu niskich stóp procentowych oraz zjawisk inflacyjnych.

Spadek zainteresowania wśród korporacji podstawowymi produktami (kredyt, depozyt/lokaty) banki próbują zrekomensować całą gamą usług skierowanych do dużych firm. Roman Maciejewski, dyrektor sprzedaży bankowości korporacyjnej BZ WKB, w rozmowie z „Gazetą Finansową” zaznacza, że coraz większą rolę odgrywają „narzędzia do zarządzania płynnością i nadwyżkami finansowymi”. Chodzi o produkty, które pozwalają skierować nadwyżki pomiędzy różne instrumenty finansowe. Mogą to być zarówno obligacje korporacyjne, jak i lokaty strukturyzowane. Z powodu historycznie niskich stóp procentowych takie narzędzia stanowią atrakcyjną alternatywę dla zwykłych lokat.

Wśród korporacji na popularności zyskują również produkty służące do optymalizacji kosztów i przychodów odsetkowych. Jest to szczególnie

atrakcyjne narzędzie dla wielkich instytucji tworzących jedną grupę kapitałową, w ramach której poszczególne podmioty zaciągają pożyczki i je spłacają.

Roman Maciejewski zwraca także uwagę na dużą rolę produktów skierowanych do eksporterów, których zadaniem jest „minimalizowanie ryzyka kursowego”. W tym zakresie korporacje najczęściej korzystają z kontraktów terminowych na waluty oraz z opcji.

Drugim największym ryzykiem, poza kursowym, z którym muszą zmierzyć się korporacje, jest ryzyko zmiennych stóp procentowych. W tym kontekście dużą popularność zyskują produkty, zabezpieczające wymianę płatności odsetkowych opartych na zmiennej stopie procentowej. W takim wypadku bank bierze na siebie ryzyko zmiennej stopy, umożliwiając tym samym klientowi przeprowadzenie wspomnianych transakcji w oparciu o wynegocjowaną stałą stopę (tzw. IRS – czyli transakcja zamiany stóp procentowych). Podobnie działają produkty polegające na zamianie zmiennych cen towarów na stałe, co gwarantuje ochronę przed

PORADNIK FINANSOWY DLA KORPORACJI

rynkowymi wahaniami cen dóbr i usług (tzw. transakcje SWAPA towarowego).

Jakich nowych produktów bankowych możemy spodziewać się w najbliższej przyszłości? „(...) jeśli chodzi o trendy, to będą one dotyczyć raczej wykorzystania nowych technologii, w tym np. możliwości korzystania i zarządzania produktami w kanałach mobile czy też rozwiązań host2host, łączących systemy księgowo-klientów z systemami bankowymi” – wyjaśnia Roman Maciejewski. Ekspert zaznacza, że produkty bankowości korporacyjnej w większości przypadków są indywidualnie negocjowane i „szyte na miarę”. W tym kontekście każdy produkt można rozpatrywać w kategorii „nowości”.

Bez faktoringu ani rusz

Każdy nieplanowany „zator” w przepływach pieniężnych korporacji może wywołać efekt kuli śnieżnej i doprowadzić do kłopotów finansowych całej instytucji. Dlatego aby uniknąć nieplanowanych problemów ze ściąganiem wierzytelności korporacje korzystają z usług faktoringu, które gwarantują zachowanie płynności finansowej. W wypadku wielkich firm jest to o tyle cenne narzędzie, ponieważ sporo z nich funkcjonuje w formie spółek akcyjnych, a to oznacza, że nawet niewielki problem w przepływach finansowych może być negatywnie odebrany przez akcjonariuszy.

Największym zainteresowaniem wśród korporacji cieszy się faktoring pełny, w którym ryzyko braku uregulowania wierzytelności w pełni spada na bank lub inną instytucję faktoringową. W tym produkcie zbycie wierzytelności jest definitywne, a faktorowi nie przysługuje prawo regresu. „Przy tym, jak twierdzą przedsiębiorcy, główną zaletą tego rodzaju faktoringu nie jest samo przejęcie ryzyka niewypłacalności kontrahenta, lecz efekt poprawy płynności oraz struktury bilansu” – tłumaczy w rozmowie z „Gazetą Finansową” Paweł Kacprzak, dyrektor ds. faktoringu w Raiffeisen Polbanku.

Kacprzak dodaje, że korporacje, zwłaszcza te notowane na giełdzie lub mające w akcjonariacie fundusze inwestycyjne, bardzo dbają o wskaźniki finansowe, między innymi unikając nadmiernego zadłużenia. „I tu faktoring pełny sprawdza się idealnie!” – twierdzi ekspert, uzasadniając, że dzięki niemu „nie powstają zobowiązania kredytowe po stronie pasywów, jako to ma miejsce w przypadku kredytu”. Zdaniem Kacprzaka faktoring pełny ciągle będzie zyskiwał na popularności. Według różnych szacunków już teraz stanowi on blisko połowę wśród wszystkich rodzajów faktoringu wybieranych przez wielkie przedsiębiorstwa.

Coraz większym zainteresowaniem wśród korporacji cieszy się również faktoring odwrócony, będący lustrzanym odbiciem klasycznego faktoringu. W tym wypadku faktor nie skupuje wierzytelności faktoranta, lecz spłaca jego długi. Zaletą tego rozwiązania jest przede wszystkim utrzymanie dobrych relacji z kontrahentami, poprzez terminowe regulowanie zobowiązań, co często jest nagradzane w formie rabatu.

Duże przedsiębiorstwa prowadzące wymianę handlową z zagranicą chętnie korzystają także z faktoringu eksportowego, który oprócz „udroźnienia” splotu należności oferuje również usługi poboczne, takie jak np. monitoring płatności czy też weryfikacja kondycji finansowej zagranicznego kontrahenta.

Nowinki w ubezpieczeniach

Wśród korporacji największą popularnością wciąż cieszą się podstawowe ubezpieczenia majątkowe oraz te chroniące środki trwałe oraz obrotowe przed zdarzeniami losowymi. Coraz częściej jednak zarządzający wielkimi firmami decydują się na objęcie

Jakich nowych produktów bankowych możemy spodziewać się w najbliższej przyszłości? „(...) jeśli chodzi o trendy, to będą one dotyczyć raczej wykorzystania nowych technologii, w tym np. możliwości korzystania i zarządzania produktami w kanałach mobile czy też rozwiązań host2host, łączących systemy księgowo-klientów z systemami bankowymi” – wyjaśnia Roman Maciejewski. Ekspert zaznacza, że produkty bankowości korporacyjnej w większości przypadków są indywidualnie negocjowane i „szyte na miarę”. W tym kontekście każdy produkt można rozpatrywać w kategorii „nowości”.



ochroną również przyszły zysk. Chodzi o tzw. ubezpieczenia BI (business interruption), chroniące przed ryzykiem obniżenia lub utraty zysków (pojawienia się straty). Tego typu produkty są najczęściej „dodatkiem” do podstawowej oferty ubezpieczenia mienia korporacji. Polegają one na objęciu ochroną szacowanego zysku, który zostałby osiągnięty, gdyby działalność korporacji nie uległa zatrzymaniu albo ograniczeniu na skutek uszkodzenia majątku (np. systemu informatycznego, taśmy produkcyjnej, itd.)

Nowością na rynku ubezpieczeń BI są produkty chroniące przed stratami spowodowanymi wirusami komputerowymi oraz atakami hakerskimi. To szczególnie istotne narzędzie dla korporacji operujących na dużych bazach danych (klientów, produktów), przesyłających dużą ilość informacji czy też posiadających dostęp do informacji wrażliwych z punktu widzenia klienta (np. dane o stanie zdrowia pacjenta w prywatnych klinikach). Tego typu ubezpieczenia, zwane też czasem „cyber polisami”, oprócz ochrony przerw w działalności (business interruption), mogą polegać również na pokryciu przez ubezpieczyciela kosztów związanych z wynajęciem specjalistycznej firmy do

usunięcia awarii, czy też zainstalowania nowego oprogramowania antywirusowego.

Oprócz ubezpieczeń mienia oraz przyszłego zysku nie mniej istotna jest ochrona tzw. kapitału ludzkiego, który w życiu dużych firm odgrywa istotną rolę. I tak korporacje, które często wysyłają swoich pracowników w zagraniczną delegację albo po prostu organizują szkolenia pracowników w kraju innym niż Polska, mogą skorzystać z pakietów ubezpieczeń przewidzianych na wypadek podróży po Europie i Świecie. Tego typu produkty swoją ochroną obejmują przede wszystkim ubezpieczenie kosztów leczenia oraz następstw nieszczęśliwych wypadków. Niektóre towarzystwa oferują również pakiety assistance (np. pokrycie kosztów transportu, skorzystania z usługi prawnej) a także ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone przez pracowników podczas zagranicznego wyjazdu.

W co inwestują korporacje?

Inwestycje prowadzone przez korporacje charakteryzują się dużym poziomem dywersyfikacji. W portfelu inwestycyjnym wielkich przedsiębiorstw znajdziemy zarówno bezpieczne obligacje skarbowe, jak i akcje spółek notowa-

nych na ryzykownych rynkach. Wszystko zależy od strategii inwestycyjnej.

Najczęściej w wielkich firmach tworzone są specjalne oddziały odpowiedzialne za inwestowanie wolnych środków. Czasem jednak zarządzający wolą skoncentrować wszystkie siły na bieżącej działalności, zaś sprawy inwestowania zlecić profesjonalnym instytucjom, takim jak banki, domy maklerskie, czy też fundusze inwestycyjne.

Wymienione wyżej instytucje oferują korporacjom dziesiątki różnych form inwestowania. Do najbardziej podstawowych należy zaliczyć negocjowane indywidualnie lokaty inwestycyjne oraz dłużne papiery wartościowe (obligacje skarbowe i korporacyjne) będące w ofercie banków, czy też akcje, kontrakty terminowe, opcje (oferowane przez domy maklerskie).

Oprócz wspomnianych standardowych form inwestowania wolnych środków oraz nadwyżek finansowych korporacje korzystają także z bardziej nietypowych sposobów lokowania kapitału. Mowa chociażby o tzw. funduszach venture capital, tworzonych przez korporacje w celach inwestycyjnych. Z badań firmy doradczej KPMG wynika, że w gospodarce światowej w drugim kwartale 2017 roku co czwarta inwestycja w tzw. startupy (młode firmy najczęściej związane z nowymi technologiami) została zrealizowana przez korporacyjne fundusze venture capital.

„Przy obecnym tempie rozwoju technologicznego korporacje są świadome, że muszą pozyskiwać innowacje z zewnątrz. Dlatego zakładają własne fundusze typu venture capital, które oprócz budowy wartości portfela inwestycyjnego mają przede wszystkim na celu inwestowanie w startupy tworzące rozwiązania wspomagające rozwój korporacji” – wyjaśnia Jerzy Kalinowski szef grupy doradczej w sektorze nowych technologii, telekomunikacji i mediów w KPMG. Dobrym przykładem jest tutaj wewnętrzny fundusz korporacyjny „PGE Ventures” stworzony rok temu przez Polską Grupę Energetyczną (PGE).

REKLAMA

Faktoring w ING przyspiesza rozwój Twojego biznesu



Faktoring w ING Commercial Finance to więcej niż finansowanie. Uwalniamy gotówkę zamrożoną w Twoich fakturach i zapewniamy kompleksowe wsparcie dla Twoich należności. Zyskujesz nie tylko pewność otrzymania płatności, ale przede wszystkim swobodę działania.

Sprawdź, jak uwolnić potencjał Twojego biznesu na www.ingcomfin.pl.

ING Commercial Finance

Faktor #1 na rynku



PORADNIK FINANSOWY DLA KORPORACJI

Od zgłoszenia projektu do rozpoczęcia współpracy – etapy pozyskania inwestora

Fundusze venture capital przeznaczają na wybrany projekt od kilkuset tysięcy do nawet kilku milionów złotych. Wspierają spółki nie tylko kapitałem, ale także swoim doświadczeniem i wiedzą, szczególnie w kwestiach dotyczących zarządzania finansami oraz prawnymi. Jak dokładnie etapy przechodzi przedsiębiorstwo, by otrzymać takie wsparcie oraz ile trwa proces pozyskania inwestora?

Krystyna **Kalinowska**

dyrektor inwestycyjny
z Podlaskiego Funduszu
Kapitałowego

Młodzi przedsiębiorcy, żeby rozwijać swój biznes i osiągać założone cele, potrzebują odpowiedniego wsparcia. Pomocną dłoń wyciągają do nich fundusze venture capital, ale zanim dojdzie do podpisania umowy inwestycyjnej, przedsiębiorcy muszą przejść przez proces inwestycyjny. W głównej mierze czas trwania takiego procesu uzależniony jest od stopnia przygotowania danego projektu. Zazwyczaj na analizę merytoryczną projektu, due diligence prawne oraz finansowe, a także przygotowanie umowy inwestycyjnej i negocjacje jej ostatecznych warunków potrzeba około 3 miesięcy. Duży wpływ na długość procesu ma również przebieg współpracy z pomysłodawcami projektu na poszczególnych jego etapach. Jak zatem przebiega cały proces inwestycyjny?

Analiza potencjalnych projektów inwestycyjnych

Przedsiębiorcy, którzy chcą otrzymać wsparcie ze strony funduszu venture capital, w pierwszej kolejności powinni przedstawić inwestorowi swój projekt. W celu zgłoszenia projektu należy przesłać do funduszu teaser inwestycyjny lub formularz zgłoszenia projektu. Taki dokument powinien być krótki i zawierać najbardziej istotne informacje, takie jak: opis oferowanych produktów lub usług, przewagi konkurencyjne, wysokość poszukiwanych środków i ich planowane przeznaczenie, kluczowe parametry finansowe. Warto także podać informacje odnośnie doświadczenia osób zarządzających, ponieważ kompetentny zespół jest dla funduszu kluczowym kryterium przy podejmowaniu decyzji o zaangażowaniu się w konkretne przedsięwzięcie. Spośród otrzymanych zgłoszeń fundusz wybiera te, które dotyczą najciekawszych oraz najlepiej przygotowanych projektów. Wtedy dochodzi do pierwszego spotkania z pomysłodawcami. Na tym etapie przeprowadzana

jest wstępna ocena i weryfikacja przedstawionego projektu oraz ze spółu zarządzającego i podpisywana jest umowa o zachowaniu poufności (NDA – Non Disclosure Agreement). Następnie przeprowadzana jest analiza merytoryczna i finansowa pomysłu na biznes.

Term Sheet

Projekt, który zainteresował inwestora przechodzi do następnego etapu. Kolejnym krokiem pomysłodawców i inwestora jest uzgodnienie wstępnych warunków, takich jak wysokość inwestycji, wycena udziałów, termin realizacji inwestycji i podpisanie listu intencyjnego – tzw. term sheet. Taki list zawiera kluczowe warunki przyszłej transakcji i zwykle również zobowiązanie negocjacji z innymi inwestorami przez pewien

okres. Co ważne, term sheet nie jest wiążącym dokumentem i nie zobowiązuje żadnej ze stron do zawarcia transakcji.

Badanie due diligence i zawarcie umowy

Następnie przeprowadzane jest szczegółowe badanie finansowe oraz prawne spółki, tzw. due diligence. Pogłębiona analiza podmiotu obejmuje między innymi analizę biznesową oraz audyt prawny i podatkowy. Jej celem jest identyfikacja ryzyk związanych z dotychczasową działalnością przedsiębiorstwa. Natomiast jeżeli w ramach inwestycji ma dojść do powołania nowego podmiotu, ustalane są warunki zawiązania takiej spółki. Na tym etapie dochodzi do finalnej oceny projektu i identyfikacji wszystkich zagrożeń związanych z inwestycją.

Inwestycja

Po zakończeniu badania due diligence następuje ostateczne zatwierdzenie decyzji o inwestycji przez komitet inwestycyjny funduszu. Na tym etapie negocjowane są ostateczne warunki transakcji oraz zapisy w umowie inwestycyjnej. Po podpisaniu umowy eksperci funduszu ściśle współpracują z zarządem w celu monitoringu i weryfikacji przyjętej strategii. Fundusz zapewnia wsparcie doradcze, m.in. w kwestiach prawnych, finansowych oraz podatkowych. Zwykle fundusz jest reprezentowany w spółce przez przedstawicieli delegowanych do rady nadzorczej. W ten sposób monitorujemy bieżącą działalność oraz wyniki osiągane przez firmę. Na co dzień pozostawiamy właścicielom wolną rękę w prowadzeniu biznesu, co ma duży wpływ na szybkie podejmowanie decyzji i swobodę działania. W kwestiach strategicznych zarząd może jednak zawsze liczyć na nasze wsparcie. Droga do podpisania umowy inwestycyjnej z funduszem venture capital trwa od trzech miesięcy do nawet pół roku i wymaga zaangażowania ze strony inwestora, a także pomysłodawców projektu. Jednak sfinalizowana umowa to często początek wieloletniej współpracy i – jak przyznaje wielu młodych przedsiębiorców – szansa na realizację strategii, a także wejście w świat „wielkiego biznesu”.



Faktoring dla największych – czy to się opłaca?

Na tak postawione pytanie można udzielić odpowiedzi z dwóch punktów widzenia – z punktu widzenia faktora lub z punktu widzenia klienta korzystającego z usługi faktoringu.

Dla faktorów duże firmy są bardzo ważnymi klientami, współpraca z nimi stanowi istotną część biznesu faktoringowego – podkreśla Paweł Perekitko dyrektor departamentu klientów strategicznych w ING Commercial Finance. W ubiegłym roku Europejska Federacja Faktoringu i Finansowania Handlu opublikowała wyniki raportu o stanie faktoringu w Europie. Członkowie EUF realizują 97 proc. obrotów całego rynku europejskiego. Badanie dotyczyło m.in. także wielkości firm i ich udziału w obrotach i finansowaniu. Przy czym definicja europejska wielkości firm jest następująca – firmy małe mają obroty roczne do 10 mln €, średnie od powyżej 10 mln €, ale poniżej 50 mln €, a duże powyżej 50 mln €. Odpowiedzi respondentów raportu w tej części potwierdziły obiegową opinię, że faktoring jest

produktem dla małych i średnich firm. Największa liczba klientów faktoringowych jest w grupie małych firm (76 proc.), następnie dużych (13 proc.) i średnich (11 proc.). Ale odpowiedź na pytanie o wielkość obrotów w w/w kategoriach nie jest już oczywista: najwięcej obrotów, bo aż 54 proc. zrealizowały firmy duże. Jeszcze większa dysproporcja była w kategorii finansowania – duże firmy uzyskały od faktorów aż 60 proc. środków finansowych, średnie 22 proc. a małe jedynie 18 proc. Raport potwierdza, że także dla segmentu klientów dużych faktoring jest ważnym i docenianym produktem – powiedział Bartłomiej Świeca, v-ce prezes zarządu ING Commercial Finance. Nasza oferta w tym segmencie jest bardzo bogata. W ramach finansowania należności oferujemy faktoring (z regresem lub

bez regresu) krajowy oraz eksportowy, faktoring wymagalnościowy oraz in-house. Faktoring wymagalnościowy pozwala zaoferować naszemu klientowi dogodne rozwiązania finansowania faktur swoim odbiorcom po terminie wymagalności na ich koszt. Faktoring in-house to z kolei rozwiązanie finansowania należności, w którym konta odbiorców i rozliczenia płatności prowadzi nasz klient na swoich kontaktach rozliczeniowych.

W obszarze outsourcingu płatności oferujemy faktoring odwrócony z automatycznym finansowaniem dostawców lub na ich żądanie. To produkt dla firm chcących wesprzeć swoich dostawców w uzyskaniu korzystnego cenowo finansowania dla swoich dostawców i jednocześnie zlecić zarządzanie swoimi płatnościami instytucji finansowej. Powyższe dane oraz kompleksowa oferta ze strony faktorów potwierdzają opłacalność faktoringu dla segmentu dużych firm.

Nieterminowe płatności nakręcają rynek faktoringu

Rynek faktoringowy nadal dynamicznie rośnie, choć w I połowie roku tempo wzrostu było niższe niż w poprzednich latach. Przedsiębiorcy chętnie sięgają po ten sposób radzenia sobie z nieterminowymi płatnościami, bo w tym modelu to firma faktoringowa bierze na siebie ryzyko. Dobra koniunktura powoduje, że przedstawiciele branży otwierają się na większe ryzyko. To również efekt coraz większej konkurencji na rynku. Firmy poszerzają swoją ofertę o nowe usługi.

– Rynek bankowy i faktoringowy nie powinny być sobie przeciwstawiane. Dowodem jest to, że niemal każdy liczący się bank ma swoją spółkę faktoringową. Bankierzy – w szczególności zarządzający ryzykiem – są świadomi komplementarności tych produktów. Najczęściej spotykaną ofertą dla klientów korporacyjnych jest oferta finansowania uwzględniająca oba te produkty. – mówi agencji informacyjnej Newserii Biznes Marcin Pogorzelski, dyrektor sprzedaży w PKO Faktoring.

Wysoka dynamika

Na koniec II kwartału tego roku z faktoringu korzystało już ponad 8,1 tys. podmiotów gospodarczych, a firmy faktoringowe obsługiwały zobowiązania pochodzące od 174 tys. dłużników. W I półroczu br. branża sfinansowała wierzytelności o wartości przekraczającej 83,6 mld zł. Obroty firm faktoringowych rok do roku zwiększyły się o 13,6 proc. To nieco mniej niż wynosi dotychczasowe średnioroczne tempo wzrostu w ostatnich pięciu latach (17,5 proc.). – W poprzednich latach wartości procentowe były wyższe, przekraczały 20 proc. Jednak patrząc nominalnie, wzrost jest w tym samym przedziale – pomiędzy 8 a 13 mld zł rok do roku. Szczególną uwagę zwraca duża rozpiętość pomiędzy dynamiką u poszczególnych faktorów, sięga ona od -10 do +30 proc. Ciekawe jest to, że wysokie dynamiki osiągają kluczowi gracze na rynku faktoringowym. To wskazuje na bardzo duży potencjał rozwoju rynku faktoringowego w Polsce – ocenia Marcin Pogorzelski.

Kalra