**Private debt – milowy krok w rozwoju małej firmy**

**Finansowanie private debt dla sektora MSP to oferta niszowa na polskim rynku. Większość przedsiębiorców nie ma świadomości, że takie rozwiązanie jest dostępne i mogłoby pozwolić im osiągnąć kolejny etap rozwoju, zabezpieczyć kapitał obrotowy czy pomóc w okresie przejściowych trudności.**

Brak kapitału jest najczęstszą przyczyną zatrzymania rozwoju firm z sektora MSP działających na polskim rynku. Wiele z nich nie ma dostępu do finansowania bankowego, bądź też jest ono niewystarczające. W przypadku zakupu środków trwałych, stosunkowo prostym rozwiązaniem może okazać się leasing, z kolei przy długich okresach płatności – faktoring.

Co jednak w sytuacji gdy pieniądze są potrzebne po to, aby rozwinąć skrzydła – zatrudnić dodatkowych pracowników, wyjść na nowe rynki? Pozyskanie inwestora finansowego nie jest dla wszystkich, gdyż w perspektywie oznacza często sprzedaż całej firmy. Rozwiązaniem w tej sytuacji mogą być fundusze private debt, są one jednak przedsiębiorcom mało znane.

**Fundusze private debt na polskim rynku**

Na polskim rynku stanowią ciągle niszową ofertę, choć liczba transakcji z ich udziałem systematycznie rośnie. Private debt to finansowanie dłużne oferowane przez wyspecjalizowane podmioty z sektora pozabankowego. Większość funduszy oferuje rozwiązania adresowane do dużych przedsiębiorstw, starających się o kapitał w wysokości od kilkunastu do kilkudziesięciu milionów złotych. Oferta na rynku w tym zakresie dynamicznie się rozwija. Trudno natomiast to samo powiedzieć o propozycjach skierowanych do mniejszych podmiotów. Fundusze finansujące takie firmy można policzyć na palcach jednej ręki, a ich transakcje nie są odnotowywane w oficjalnych, rocznych zestawieniach.

*- Im większe kwoty finansowania tym wyższy zysk osiąga fundusz. Małe transakcje wiążą się z dużym nakładem pracy i ryzyka, przy mniejszym zwrocie. Nie są więc atrakcyjne dla funduszy dysponujących dużym kapitałem* – wyjaśnia ten stan rzeczy **Krystyna Kalinowska, dyrektor inwestycyjny w Podlaskim Funduszu Kapitałowym,** który wspiera właśnie małe i średnie podmioty, oferując finansowanie do kwoty 1,5 mln PLN. - *Pivate debt dla MSP to oferta niszowa, a większość przedsiębiorców nie ma świadomości, że takie rozwiązanie jest dostępne i mogłoby pozwolić im osiągnąć kolejny etap rozwoju.*

**Kto może skorzystać z oferty private debt?**

Private debt adresowane jest do kilku grup przedsiębiorców. Przede wszystkim jest to oferta dla szybko rozwijających się podmiotów, które mają już ustabilizowaną pozycję na rynku, ale potrzebują kapitału na dalszy rozwój. Firma starająca się o takie finansowanie powinna funkcjonować na rynku co najmniej od kilku lat. Nie jest to oferta dla startupów, weryfikujących dopiero swój model biznesowy. Branża nie jest aż tak istotna, ważne jest natomiast aby sprzedaż była realizowana na wysokich marżach, powyżej 30 proc. Przykładowa firma, dla której tego rodzaju finansowanie jest dedykowane to podmiot, który ma duży potencjał do generowania wzrostu, bez problemu pozyskuje klientów, ale ze względu na długi cykl konwersji gotówki, ma duże zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. Dzieje się tak na przykład gdy towary lub komponenty do produkcji sprowadzane są z zagranicy. Płatność za nie musi najczęściej nastąpić w formie przedpłaty, a sprzedaż dokonywana jest z odroczonym terminem płatności. Dodając do tego jeszcze okres magazynowania, powstaje duża luka w finansowaniu, którą trzeba wypełnić, inaczej firma musi ograniczyć zamówienia.

Druga grupa klientów to „firma w opałach”. Historia biznesowa wykazuje, że do tej pory wiodło jej się na rynku znakomicie, osiągała dobre wyniki, ale z rożnych przyczyn, często niezależnych od niej, następuje pogorszenie wyników. Banki ograniczają kredytowanie. Przedsiębiorstwo potrzebuje więc uzupełnienia finansów i wtedy opcją dla niego może być właśnie private debt. Dzięki takiemu finansowaniu może szybciej odbudować swoją pozycję na rynku i powrócić na ścieżkę wzrostu.

Trzecia wreszcie grupa to firmy z działalnością sezonową lub realizujące zlecenia w formie kontraktów długoterminowych. Każda z nich okresowo potrzebuje zwiększonego zapotrzebowania na kapitał, aby osiągnąć przyszły obrót. Przykładem mogą być firmy realizujące zlecenia na wykonanie oprogramowania lub aplikacji. Rozliczenia zaplanowane są etapowo, pierwsze większe fakturowanie ma miejsce przeważnie po kilku miesiącach, natomiast firma musi na bieżąco płacić wynagrodzenia pracownikom i podwykonawcom. Rozwiązaniem dla niej może być pozyskanie środków od funduszu na czas realizacji projektu.

*- Private debt może przybierać formę zwykłych pożyczek i obligacji, jak również podporządkowanych, bądź z opcją konwersji na udziały lub akcje. Ma wówczas hybrydowy charakter. To wariant pośredni, pomiędzy długiem a kapitałem* – dodaje Krystyna Kalinowska z PFK. – *Dopuszczalne są złożone struktury finansowania, w których w zamian za niższy poziom zabezpieczeń przyjmowane są bardziej restrykcyjne kowenanty. Na koszt finansowania może składać się kilka elementów, zawsze indywidualnie dopasowanych do charakteru transakcji, w tym oprocentowanie, prowizja lub premia od zysku, która jest odpowiednikiem dywidendy otrzymywanej przez fundusz przy standardowej inwestycji kapitałowej.*

Private debt wypełnia więc ważną lukę w finansowaniu firm w sektorze MSP. Pozwala przedsiębiorstwom zachować płynność finansową, zarówno w momentach gdy przeżywają bardzo intensywny rozkwit, jak i wtedy, gdy dopada je przejściowy kryzys.