



# Finansowanie dłużne



Jednym ze sposobów pozyskiwania kapitału jest do dyspozycji finansowanie dłużne. W zależności od potrzeb mamy do dyspozycji propozycje:

1. kredyt
2. obligacje
3. faktoring
4. leasing

## **Kredyt**

Kredyt bankowy to źródło finansowania firm, które chcą rozłożyć pozyskanie kapitału na ściśle określony cel, który należy dokładnie określić już w chwili podpisywania umowy. Kredyt przyznawany jest w etapach i te etapy należy ściśle określić w momencie podpisania umowy kredytowej a także trzeba te etapy realizować , aby dostać nową transzę kredytu.

Zalety kredytu bankowego :

1. Otrzymanie niezależnej opinii banku o przedsięwzięciu w trakcie ubiegania się o kredyt.
2. Mniejsze oprocentowanie .

3. Raty kredytu inwestycyjnego zwiększają wartość inwestycji.
4. Jest dostosowany do charakteru i wielkości firmy.

Wady kredytu bankowego:

1. Z góry ustalone warunki udzielenia kredytu.
2. Długa procedura ubiegania się o kredyt.
3. Mało dostępny dla młodych firm.

### **Obligacje**

Obligacja jest to instrument finansowy, w którym emitent jest dłużnikiem posiadacza obligacji (zwanego obligatariuszem) i zobowiązuje się do spłaty określonego świadczenia. Emitentem obligacji mogą być:

- spółki z o.o.
- spółki akcyjne
- spółki komandytowo-akcyjne

Zalety emisji obligacji:

1. Niewielka kontrola wierzyciela nad działaniem dłużnika.
2. Poprawa struktury bilansu oraz wykorzystanie dźwigni finansowej.
3. Akceptacja wyższego ryzyka przez obligatariusza.
4. Długi okres zapadalności.
5. Odsetki od kapitału zmniejszają podstawę opodatkowania (efekt dźwigni finansowej).

Wady obligacji:

1. Zazwyczaj wymagane zabezpieczenia obligacji.
2. Zobowiązanie, które musi firma spłacać po upływie określonego czasu.
3. Dość duże odsetki.
4. Często poważne zabezpieczenie kredytu.
5. Trzeba liczyć się, że w przypadku niedotrzymania warunków nie otrzymamy następnych transz kredytu.

### **Faktoring**

Faktoring to forma finansowania przedsiębiorstwa. Jest to usługa świadczona przez faktora, która polega na wykupie faktur od Klienta, który jest dostawcą towarów lub wykonawcą usług na rzecz kontrahentów.

### Zalety faktoringu

1. Gwarancja odzyskania należności.
2. Możliwość pozyskania w krótkim czasie dużej ilości gotówki.
3. Nie obciąża struktury bilansowej.
4. Ograniczenie kosztów administrowania należnościami.

### Wady faktoringu

1. Należy liczyć na pogorszenie relacji z klientami.
2. Wymaga zmiany sposobu rozliczania z klientem.
3. Zakończenie współpracy z faktorem wymaga spłaty wszystkich zaliczek udzielonych na poczet przyszłych faktorów.
4. Droższy niż kredyt.

### **Leasing**

Leasing polega przekazaniu na określony czas, praw do korzystania z danej rzeczy w zamian za opłatę. Są trzy rodzaje leasingu:

- operacyjny
- finansowy
- zwrotny

### Zalety leasingu

1. Korzystanie ze środka trwałego bez konieczności dużego jednorazowego wydatku.
2. Można przy minimalnych formalnościach szybko sfinalizować inwestycje.
3. Pozwoli na czas określony ustalić założenia co do gospodarowania środkami trwałymi.

### Wady leasingu

1. Przedmiot leasingu nie jest własnością leasingobiorcy.
2. Zawierany jest na czas określony i prawie niemożliwe jest jego wcześniejsze zakończenie.
3. Opóźnienie w spłacie rat może skutkować bardzo surowymi konsekwencjami.
4. Droższy od kredytu.

Biorąc pod uwagę finansowanie dłużne trzeba wiedzieć, że:

1. Trzeba dopasować finansowanie do wielkości i przedmiotu działania, a także sytuacji finansowej przedsiębiorstwa teraz i w przyszłości.

2. Trzeba, aby opinie wyraził księgowy, prawnik i doradca.
3. Dobrze jest poprosić o opinie zewnętrznego doradcę finansowego, pamiętając o tym, że zawsze On na siebie zarobi.

Prezes Zarządu FPC International

Specjalista z 30 letnim doświadczeniem w branży  
ubezpieczeniowo-inwestycyjnej

Ryszard Jurkowski

 Pobierz artykuł