

Własna firma? A skąd wezmę na to kasę?!

Wtorek, 7 września (12:06) Aktualizacja: Czwartek, 9 września (12:06)

Najważniejszym pytaniem, na które powinien odpowiedzieć przedsiębiorca, zamierzający pozyskać finansowanie jest to, w jakim czasie jego firma będzie w stanie spłacić zaciągnięte zobowiązanie.

W każdym przypadku instytucja finansująca **działalność** zabezpiecza się przed okolicznością niespłacania rat. Opóźnienia mogą grozić karami, podwyższeniem **oprocentowania** lub nawet postawieniem przez bank całego kredytu w stan wymagalności, co z kolei może oznaczać bankructwo firmy.

Prognozy finansowe i cash flow

Dlatego przed zaciągnięciem leasingu lub też **kredytu należy sporządzić rzetelne prognozy finansowe**. Prognozy te powinny przede wszystkim **uwzględniać tzw. cash flow firmy, czyli przepływy gotówki**. Dzięki nim będzie można realnie ocenić, w jakim czasie i w jakich wysokościach przedsiębiorca będzie w stanie spłacać pożyczone środki. Warto podkreślić, że w przypadku kredytów inwestycyjnych często istnieje możliwość ustalenia z bankiem terminu spłaty - takiego, który pokrywa się z prognozami cash flow podmiotu gospodarczego. Posiadając wiarygodne prognozy **można wynegocjować z bankiem harmonogram spłat**, adekwatny do planowanego przez podmiot cash flow. Można również **starać się uzyskać w banku tzw. karencję w spłacie kredytu. Karencja to okres, w którym bank pozwala nie spłacać kolejnych rat kredytu**.

Formy finansowania działalności gospodarczej

- **KREDYT**

Kredyt bankowy jest bardzo popularną formą finansowania. Jego ewidentnymi zaletami z punktu widzenia przedsiębiorcy są:

- prostota konstrukcji;
- z góry określone koszty (prowizje, odsetki);
- z góry określony harmonogram spłat rat kapitałowych;
- dostępność (teoretycznie w każdym banku).

Wadami są:

- ograniczenia w przyznawaniu kredytów dla nowo uruchamianych działalności;
- wysokie wymagania banków dotyczące zabezpieczeń;
- dosyć długi i nie zawsze w pełni transparentny dla przedsiębiorców, proces ubiegania się o kredyt.

Wymogi kredytowe

Poniżej prezentujemy najistotniejsze elementy, które każdy przedsiębiorca powinien wziąć pod uwagę decydując się na taką formę finansowania. Najczęściej wymagane przez banki dokumenty to:

- dokumenty założycielskie naszej firmy - wpis do EDG lub KRS, REGON i NIP firmy;
- aktualne wyniki finansowe firmy - od początku roku do bieżącego miesiąca;
- wyniki firmy za rok poprzedni - zeznanie roczne;
- zaświadczenia z ZUS i US potwierdzające niezaleganie ze składkami;
- dokumenty dotyczące przedmiotu kredytu;
- dokumenty potwierdzające personalia kredytobiorcy/kredytobiorców;
- w przypadku kredytów hipotecznych - umowa przedwstępna;
- przy kredytach inwestycyjnych - biznes plan.

Zabezpieczenia kredytu przez bank

1. Niematerialne

Bank będzie wymagał od przedsiębiorcy (zwłaszcza w przypadku większych kredytów) zabezpieczeń. Można rozróżnić **dwa typy zabezpieczeń - materialne i niematerialne**.

Niematerialne to różnego rodzaju poręczenia, weksle, gwarancje, oświadczenie o poddaniu się dobrowolnej windykacji zgodnie z Kodeksem postępowania cywilnego.

Zabezpieczenia takie przedsiębiorca może wystawić sam - np. składając w banku weksel własny lub wystąpić do jakiejś instytucji o poręczenie, np. gdy podpisuje duży kontrakt z jednym z odbiorców, któremu zależy na tym, aby to właśnie ta firma była jego dostawcą. Można starać się wynegocjować z takim odbiorcą, aby poręczył przedsiębiorcy kredyt zaciągany w celu rozpoczęcia produkcji. Oczywiście nie zawsze istnieją takie możliwości, więc można zastanowić się nad uzyskaniem gwarancji bądź poręczenia od kogoś innego. Na rynku działają **regionalne fundusze poręczeń** - instytucje powołane właśnie w tym celu, aby pomagać w dostępie do finansowania małych i średnich firm, poprzez udzielanie im poręczeń. Oczywiście usługa taka jest płatna - wysokość opłaty zależy od kwoty poręczenia oraz konkretnej instytucji, z którą negocjuje przedsiębiorca.

Oświadczenie o poddaniu się dobrowolnej windykacji to dokument, który bankowi ułatwia proces windykacji swoich należności w przypadku, kiedy kredytobiorca zaprzestaje płacenia kredytu zgodnie z zawartą umową. Jednak dopóki będzie regularnie spłacać swoje zobowiązania, podpisanie takiego dokumentu nie wiąże się dla niego z żadnymi kosztami ani ryzykiem.

Jeszcze innym rodzajem zabezpieczenia jest np. **cesja należności z kontraktu** - w przypadku, kiedy naszym odbiorcą jest duża i wiarygodna firma, z którą mamy podpisaną umowę na stałe dostawy, można zastanowić się nad wykorzystaniem cesji z tych należności. Ogólnie mówiąc - w takiej sytuacji zabezpieczeniem dla banku regularnych spłat, będą właśnie wpływające na konto należności z tytułu realizacji tego kontraktu. Oczywiście ważne jest, aby kwota tych należności co najmniej pokrywała raty, jakie firma będzie spłacać bankowi.

2. Materialne

Często bank nie zadowolą się niematerialnymi zabezpieczeniami, żądając dodatkowych - materialnych. Może to być np. **przewłaszczenie** na bank maszyn i urządzeń, które mają być zakupione z pozyskanych kwot kredytu. W przypadku, kiedy firma przestaje spłacać kredyt, zgodnie z umową bank będzie miał prawo przejąć maszyny i, sprzedając je, zaspokoić swoje roszczenia.

Innym zabezpieczeniem, bardzo atrakcyjnym dla banku, może być **hipoteka na nieruchomości**. Jeżeli firma lub właściciel posiada na własność nieruchomość - można zabezpieczyć spłatę kredytu tą nieruchomością (poprzez dokonanie odpowiedniego wpisu w hipotece). Podobnie jak w przypadku maszyn i urządzeń - kiedy dłużnik zaprzestaje spłat kredytu bank zaspokaja swoje wierzytelności sprzedając nieruchomość.

Bez względu na to jakiego rodzaju zabezpieczenie zostanie przekazane bankowi, należy zdawać sobie sprawę, że nawet w przypadku zabezpieczeń materialnych **wartość zabezpieczenia musi przewyższać wartość kredytu**. Uzasadnienie takiego stanu rzeczy jest bardzo proste - bank sprzedając dany element majątku musi być pewien, że cena pokryje wszystkie jego roszczenia. Często przedsiębiorcy zadają sobie pytanie: skoro tak trudno uzyskać kredyt, to po co w ogóle go brać? Odpowiedź jest prosta - **w porównaniu do wielu innych komercyjnych źródeł finansowania kredyt jest najtańszą formą**. Generalnie **leasing, kapitał pozyskany od inwestora czy factoring są droższe od kilku do nawet kilkunastu procent**.

Poniżej przedstawiamy koszt najtańszego z kredytu, jakim jest kredyt hipoteczny (zabezpieczony hipoteką na nieruchomości).

Cena kredytu składa się z kilku elementów: oprocentowania, prowizji za udzielanie oraz rozmaitych ubezpieczeń. Dużo zależy też od waluty, w której zaciągane jest zobowiązanie. Przykładowo oprocentowanie kredytu w złotych na kwotę 450 000 wynosi aktualnie 5,86%. Na oprocentowanie składa się marża - 2% oraz WIBOR 3M - 3,86% (oprocentowanie lokat na rynku międzybankowym). Dodatkowo bank pobierze około 1% do 4% prowizji za przyznanie kredytu. Rata może być ponadto powiększona o ubezpieczenia, np.:

- ubezpieczenia od ognia i zdarzeń losowych (obowiązkowo przy każdym kredycie);
- ubezpieczenie od niskiego wkładu własnego;
- ubezpieczenie na życie;
- ubezpieczenie od utraty pracy;
- ubezpieczenie od wad prawnych nieruchomości.

Czasem banki chcąc poprawić sprzedaż, w ramach promocji nie pobierają prowizji. Należy być jednak czujnym i sprawdzić czy mimo braku prowizji bank nie obarczy nas dodatkowym ubezpieczeniem, które tak naprawdę jest ukrytą prowizją.

Dla porównania kredyt w obcej walucie, np. w euro, jest sporo tańszy. Marża 2,3% + EURIBOR 3M - 0,8% daje oprocentowanie na poziomie 3,1%, czyli blisko o połowę niższe. Niestety, nie ma nic za darmo. Taki kredyt jest obciążony ryzykiem walutowym. Jeżeli po zaciągnięciu kredytu kurs waluty rośnie, rośnie również zobowiązanie wobec banku. Przy kredycie walutowym bank zarabia dodatkowo na tzw. spreadzie, czyli różnicy między kursem kupna i sprzedaży waluty.

Metodą na uzyskanie najtańszego kredytu jest:

- posiadanie wysokich zarobków, zapewniających wystarczającą zdolność kredytową;
- zaangażowanie własnych środków przy zakupie nieruchomości (min. 20%);
- skorzystanie z dodatkowych produktów, które proponuje bank - konto, karta kredytowa, plany oszczędnościowe.

Ponadto ratę kredytu możemy obniżyć poprzez wydłużanie okresu kredytowania. Niektóre banki udzielają finansowania nawet na 50 lat.

- **LEASING**

Formą finansowania działalności gospodarczej, na którą mogą liczyć firmy niezależnie od tego, jak długo istnieją na rynku, jest leasing. Wystarczy udowodnić, że podmiot jest w stanie obsługiwać ratę leasingową i może liczyć na pozytywną decyzję banku. Niestety, **środków z leasingu nie można przeznaczyć na dowolny cel. Tą formą finansowania można dokonać zakupu środków transportu, pojazdów osobowych, sprzętu do firmy oraz nieruchomości.** Leasing to umowa, w ramach której jedna ze stron umowy (finansujący, leasingodawca) przekazuje drugiej stronie (korzystającemu, leasingobiorcy) prawo do korzystania z określonego dobra materialnego na pewien uzgodniony w umowie leasingu okres, w zamian za ustalone ratalne opłaty (raty leasingowe).

Formy leasingu

W Polsce stosowane są trzy formy leasingu - **leasing operacyjny, finansowy i zwrotny.**

Leasing operacyjny jest wybierany wówczas, gdy przedsiębiorca chce zapewnić sobie równomierne rozłożenie kosztu, zaś leasing finansowy - gdy chce zapewnić sobie jednorazowo dużą tarczę podatkową. Wszystko jednak zależy od konfiguracji, która zostanie przyjęta. Można na przykład zdecydować się na leasing operacyjny z bardzo dużą opłatą inicjacyjną i z krótkim okresem leasingu.

Ostatni z wymienionych rodzajów leasingu - leasing zwrotny, to dobra forma uzyskania dodatkowych środków na rozbudowę firmy. Przyjmijmy następującą sytuację: przedsiębiorca ma 50 000 zł i aby "ruszyć" z działalnością, musi nabyć samochód do transportu towaru wart 45 000 zł oraz sprzęt komputerowy za 50 000 zł. Standardowo nie byłby w stanie zaspokoić obu potrzeb na raz. Leasing pomaga rozwiązać zaistniały problem. Najpierw przedsiębiorca musi nabyć pojazd za gotówkę, następnie bank odkupuje środek transportu od przedsiębiorcy, dzięki czemu właściciel firmy może zaopatrzyć przedsiębiorstwo. Uzyskane w ten sposób [pieniądze](#) musi oddać przykładowo w przeciągu 5 lat.

Zarówno firma istniejąca na rynku jeden miesiąc, jak i kilkuletnia mogą sięgać po leasing. Oczywiście w przypadku młodej firmy ryzyko transakcji rośnie, więc bank będzie żądał od klienta większego zaangażowania własnych środków. Jeśli poprzedni rok podatkowy firma kończy "in plus", a aktualna działalność przynosi dochód, nie powinny wystąpić problemy z przyznaniem leasingu. Należy pamiętać, że bank stosuje rozwiązania, które zabezpieczają transakcję.

Leasingodawca przez cały okres leasingu jest właścicielem przedmiotu umowy. Ponadto standardem jest podpisywanie wraz z umową leasingową weksla in-blanco.

Bank finansuje konkretny przedmiot, dlatego pozyskiwanie finansowania w formie leasingu należy rozpocząć od znalezienia np. odpowiedniego samochodu w salonie lub komisie oraz ustalenia warunków cenowych. Jest to niezbędne, gdyż bank potrzebuje już na samym początku fakturę proforma. Inne dokumenty niezbędne w procesie to:

- dane podmiotu sprzedającego pojazd;
- dokumenty założycielskie naszej firmy - wpis do EDG lub KRS, REGON i NIP firmy;
- aktualne wyniki finansowe firmy - od początku roku do końca miesiąca poprzedzającego leasing;
- wyniki firmy za rok poprzedni - zeznanie roczne.

Przykład:

Przeanalizujemy koszt leasingu na wirtualnym kliencie. Wybrany przez nas pojazd to Volvo V50 2.0 Summum. Cena pojazdu w warszawskim salonie Volvo wynosi 101 800 zł brutto. Interesują nas następujące parametry leasingu:

- waluta kredytu - zł;
- okres leasingu - 36 miesięcy;
- wkład własny - 10% wartości pojazdu;
- wykup - maksymalnie duży, minimum 20% wartości pojazdu.

Powyższe założenia to przykład leasingu dla osoby, która dość często zmienia samochody (średnio co 3 lata) i nie chce angażować dużej kwoty z własnych środków w zakup pojazdu. Stosunkowo duża kwota wykupu - minimum 20% wpływa znacząco zarówno na obniżenie wysokości raty miesięcznej, jak i na odsunięcie w czasie ciężaru zapłaty za pojazd. Po sprawdzeniu ofert kilku banków najlepsza oferta pozwala na w miarę tani zakup pojazdu i niskie koszty miesięczne. Oto jak wygląda oferta:

- suma opłat na poziomie 114,098 % (okres leasingu 36 miesięcy);
- pierwsza rata (wkład własny/opłata inicjalna) - 10 180 zł brutto (10% wartości pojazdu);
- rata miesięczna - 2095,35 zł;
- wykup - 30 540 zł brutto (30% wartości pojazdu).

Leasing można finalizować na kilka sposobów. Można samodzielnie wykupić pojazd, a następnie sprzedać go z zyskiem. Możemy również zaproponować osobie zainteresowanej naszym samochodem wejście w nasze prawa - tzw. **cesja umowy leasingu**. Jej warunki finansowe zawsze ustala bank, a my możemy dobrowolnie umówić się ze zbywcą na kwotę wynagrodzenia za odstąpienie przez nas pojazdu. **W ostateczności można nie dokonywać wykupu pojazdu i pozostawić go w rękach banku**, który następnie sprzedaje samochód, a kwotę przewyższającą zobowiązania zwraca przedsiębiorcy. To ostatnie rozwiązanie jest jednak prawie zawsze niekorzystne, gdyż bank sprzedaje pojazdy po mocno zaniżonych cenach. Podsumowując, podstawowym minusem leasingu jest fakt, iż leasingobiorca nie jest właścicielem przedmiotu leasingu, a jedynie korzystającym. Oczywiście włada rzeczą jak właściciel, ale nie może nią dowolnie dysponować. W związku z tym nie może bez zgody instytucji finansującej rozporządzać przedmiotem leasingu. Aby zbyć pojazd musi go najpierw wykupić. Brak prawa własności powoduje również, że umowę ubezpieczenia komunikacyjnego zawiera bank, przez co przedsiębiorca traci możliwość wypracowywania zniżek u ubezpieczyciela. Niektórzy do minusów zaliczają również konieczność zainwestowania około 10% - 20% własnych środków. Szybka procedura przyznania środków oraz możliwość korzystania z przedmiotu leasingu jak właściciel bez angażowania własnych środków to główne korzyści leasingu. Praktycznie "od ręki" otrzymuje się samochód i nie musimy martwić się procedurą rejestracji pojazdu, zrobi to za nas pracownik banku. Często banki współpracują z ubezpieczycielami, więc możemy liczyć na dobrą obsługę także w tym zakresie. Od strony ekonomicznej najważniejszym atutem jest możliwość budowy znacznej tarczy finansowej poprzez leasing finansowy.

- **FACTORING**

Factoring jest usługą finansową skierowaną przede wszystkim do firm, które wystawiają faktury z odroczonym terminem płatności (najczęściej branża produkcyjna, spożywcza). Dzięki zastosowaniu factoringu, firma zamiast po 90 dniach otrzymuje pieniądze w przeciągu kilku dni. Jest to możliwe dzięki wprowadzeniu do transakcji podmiotu, jakim jest faktor. **Faktor przejmuje na siebie chwilowo obowiązek zapłaty faktury, płaci firmie fakturę pomniejszoną o 10%, a następnie monitoruje i w razie konieczności nawet windykuje należność od właściwego kontrahenta.** Wcześniej poinformowany odbiorca spłaca należność do faktora. Dzięki tej konstrukcji przedsiębiorca, np. drukarz, nie musi martwić się o środki na zakup materiałów do następnego zlecenia. Pieniądze otrzymuje zaraz po wystawieniu faktury. To rozwiązanie daje firmie dużą niezależność i pozwala na odzyskanie płynności finansowej. Warto podkreślić, że firma factoringowa podchodzi do liczenia zdolności klienta inaczej niż w przypadku standardowego kredytu obrotowego. **Można uzyskać finansowanie nawet w sytuacji zalegania wobec ZUS i US.**

Przykład:

Nowo powstały podmiot (4 miesiące stażu), spółka z o.o., której właściciel był obciążony kredytem hipotecznym na kilka milionów złotych na zakup fabryki, z obciążonymi hipotekami nieruchomości, otrzymała od firmy factoringowej limit finansowania sprzedaży na poziomie 800 000 zł. W dużym stopniu odciążyło to bieżącą działalność firmy, która nie miała szans na uzyskanie kredytu obrotowego.

Factoring nie jest, niestety, usługą najtańszą. Koszt zależy m.in. od takich czynników, jak: wysokość obrotu przekazanego do factoringu, liczba obsługiwanych odbiorców i ich procentowy udział w obrocie firmy, liczba wystawianych faktur, a także średni okres rotacji należności. Koszt usługi jest ustalany indywidualnie po zbadaniu kondycji firmy. Im większe ryzyko musi przyjąć faktor, tym wyższa cena.

Zalety factoringu to:

- stały dopływ środków pieniężnych;
- likwidacja skutków opóźnień płatniczych;
- poprawa płynności finansowej;
- przyspieszenie rotacji należności;
- wzrost obrotu firmy bez zaangażowania środków własnych;
- poprawa wskaźników i struktury bilansu;
- zwiększenie konkurencyjności firmy.

Wady:

- koszt - factoring jest droższy od kredytu;
- konieczność zmiany sposobu rozliczania z klientami;
- niektórzy kontrahenci wolą bezpośrednie kontakty, bez udziału faktora;
- factoring jest wciąż usługą zarezerwowaną raczej do większych firm. Tylko kilka firm factoringowych obsługuje mniejsze podmioty;
- kończąc współpracę z faktorem firma jest zobowiązana do spłaty wszystkich zaliczek od faktora, co jednorazowo stanowi niejednokrotnie wysoki wypływ środków;

- firma factoringowa reprezentuje klienta przed odbiorcą na poziomie należności. Ewentualny brak profesjonalizmu pracowników faktora wpływa na opinie dostawcy.

Mimo że cena factoringu przerasta koszt standardowego kredytu, wciąż pozostaje on interesującą alternatywą w podbramkowej sytuacji. Należy pamiętać, że koszt factoringu można z powodzeniem przenieść na odbiorcę usługi lub "odbić" sobie koszty negocjując zniżki u dostawców, którzy przecież dużo wcześniej otrzymają od przedsiębiorcy pieniądze.

- **BUSINESS ANGELS**

Dla małych i średnich firm, w tym start up-ów, ciekawą opcją finansowania jest pozyskanie inwestora w postaci osoby fizycznej - tzw. Business Angels (BA) - zwani w Polsce Aniołami Biznesu. Są to osoby dysponujące stosunkowo dużym majątkiem, posiadające wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu firm. Niejednokrotnie swój majątek zdobyły tworząc firmę i zarządzając nią przez wiele lat, a potem sprzedając dużemu inwestorowi. Pomimo tego, że środki uzyskane z tej sprzedaży pozwalają "Aniołom" na przejście na "biznesową emeryturę" - osoby te nadal chcą pozostać aktywne zawodowo. Często właśnie wówczas decydują się na współpracę z innymi przedsiębiorcami potrzebującymi finansowania. **Poza kapitałem, Business Angel oferuje również doświadczenie i kontakty.**

Oczywiście BA nie działają jako instytucje charytatywne. **Za swój wkład w rozwój firmy (co najmniej finansowy) oczekują benefitów. Najczęściej decydując się na finansowanie firmy, w zamian za kapitał dostają udziały w przedsiębiorstwie. Zysk realizują poprzez sprzedaż posiadanych udziałów, co zwykle następuje po 2 - 3 latach od zainwestowania.**

Decydując się na tę formę finansowania należy zdawać sobie sprawę z kilku rzeczy. Po pierwsze - firma występująca o dofinansowanie w ramach BA powinna być prowadzona w formie sp. z o.o. lub akcyjnej (w wyjątkowych sytuacjach stosowane może być rozwiązanie: spółki komandytowej). Po drugie - inwestor będzie chciał podpisać z przedsiębiorcą umowę, w której zabezpieczy siebie i swoje pieniądze, gwarantując sobie możliwość kontroli, a czasami (aczkolwiek rzadko) możliwość ingerowania w biznes.

Jaki projekt może liczyć na zainteresowanie BA? Przedsięwzięcie musi spełniać kilka kryteriów:

- atrakcyjność projektu tj.:
 - unikalny produkt/usługa;
 - duży potencjał wzrostu rynku;
 - realność biznes planu;
 - wysoka stopa zwrotu;
 - znajomość branży;
- wiarygodność projektodawcy tj.:
 - doświadczenie;
 - determinacja i wiara w projekt;
 - uczciwość;
 - realność sprzedaży posiadanych udziałów;
 - osiągnięcie odpowiedniej masy krytycznej;
 - potencjalni nabywcy.

- realność znalezienia nabywcy na udziały posiadane przez BA po kilku latach.
- **FUNDUSZE INWESTYCYJNE**

Alternatywą wobec BA mogą być **fundusze inwestycyjne** inwestujące w małe firmy na wczesnym etapie ich rozwoju. O ile struktura transakcji zawieranej z funduszem jest bardzo podobna do tej zawieranej z BA, o tyle na ogół fundusze inwestycyjne zainteresowane są większymi wartościowo inwestycjami. Praktycznie w Polsce aktywnych jest kilka funduszy inwestujących na rynku nowo powstających firm i **są one zainteresowane angażowaniem środków w firmy innowacyjne, najchętniej działające w branżach nowych technologii, biotechnologii itp.**

Przykład:

Podajemy przykłady tych, którym się udało rozwinąć skrzydła dzięki finansowaniu przez Anioły Biznesu lub fundusz inwestycyjny:

- Open Finance
 - styczeń/luty 2004 r. - podpisanie umowy z prywatnym inwestorem;
 - po dwóch latach - przejęcie spółki przez Getin Bank za 75 mln zł.
- Travelplanet
 - 2000 r. - powstaje spółka Travelplanet, wartość inwestycji funduszu MCI ok. 1,7 mln zł (MCI posiadał 95% akcji);
 - 2004 r. - MCI sprzedaje 25% akcji za 5,8 mln zł, co daje wycenę całości spółki na poziomie ok. 23 miliony zł;
 - po pięciu latach od powstania - Travelplanet wchodzi na Giełdę Papierów Wartościowych, a jej wartość osiąga w pewnym momencie nawet ponad 40 mln zł.

Podsumowanie

Opisane powyżej źródła finansowania nie wyczerpują wszystkich możliwych wariantów. Są to jednak najpopularniejsze formy pozyskania funduszy na rozwój firmy dla przedsiębiorstw z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, czy osób prowadzących kilkuosobową działalność gospodarczą. Większe firmy (o obrotach rzędu kilkudziesięciu milionów rocznie) sięgają po nietypowe kredyty inwestycyjne (project finance, kredyt na przejęcia), szukają źródeł kapitału na rynku publicznym (GPW i NewConnect) czy rynku obligacyjnym (Catalyst). Mogą również wykorzystywać tzw. commercial papers (krótkoterminowe instrumenty dłużne).

Robert Rogala, członek zarządu - SOHOFinance, ekspert w zakresie rynków kapitałowych
Jacek Bem, opiekun klienta VIP - SOHOFinance, ekspert w zakresie pozyskiwania finansowania