

Wybór instrumentu w procesie finansowania, kryteria, aspekty i konsekwencje

XI Konferencja



Serock, październik 2013r.

Mariusz Dąbkowski – Prezes Zarządu, Millennium Dom Maklerski SA



BANKOWOŚĆ
PRZEDSIĘBIORSTW



Agenda

Kredyt, obligacje czy akcje?

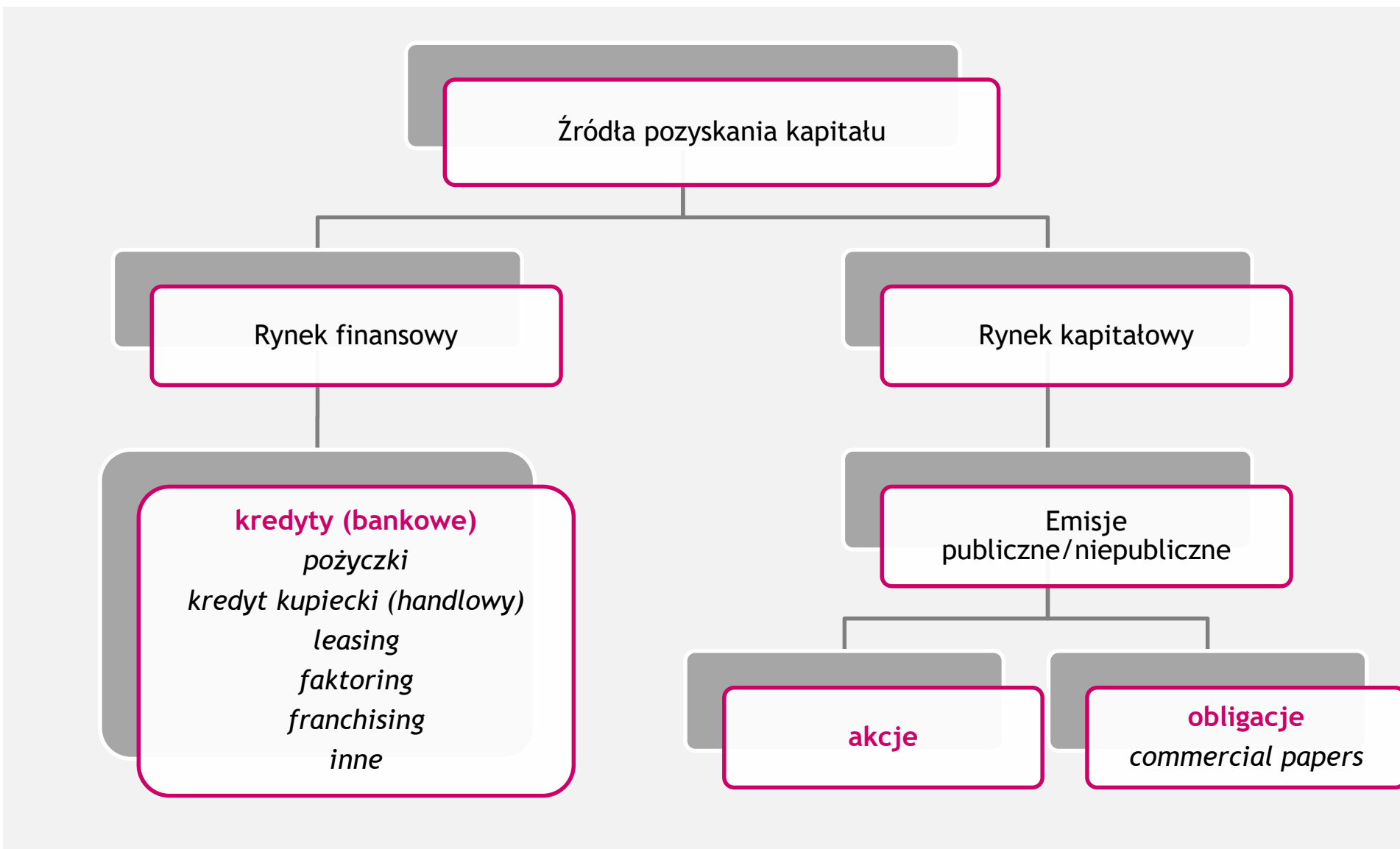
Sugerowane formy finansowania na poszczególnych etapach „życia” przedsiębiorstwa

Rola Millennium DM w finansowaniu przedsiębiorstw

Współpraca Millennium DM z innymi partnerami finansującymi przedsiębiorstwa

Kontakt

Źródła pozyskania kapitału



Kredyt - zalety i wady

ZALETY

- w miarę nieograniczona swoboda dysponowania pozyskanymi środkami, ponieważ pożyczkodawcy nie nabywają praw do przedsiębiorstwa
- odsetki od kredytu zmniejszają podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym (tarcza podatkowa)
- stosunkowo powszechny dostęp
- duża konkurencja w bankach

WADY

- konieczność terminowej spłaty rat i odsetek niezależnie od wyników przedsiębiorstwa
- konieczność finansowania początkowej fazy inwestycji, kiedy brak jeszcze przychodów z działalności
- wymagane zabezpieczenia
- możliwość postawienia przedsiębiorstwa w stan upadłości
- obowiązek przejścia procedury kredytowej
- nierzadko niesatysfakcjonująca przedsiębiorstwo wielkość zaangażowania kredytowego przez bank czy też długość okresu kredytowania
- gdy udzieleniem kredytu zainteresowany jest tylko jeden bank, wiążące go limity zaangażowania mogą ograniczyć wysokość kredytu, potrzebnego kredytobiorcy do zrealizowania określonego projektu

Emisja obligacji - zalety i wady

ZALETY

- brak utraty kontroli nad spółką, bez nadzoru ze strony obligatariuszy
- stosunkowo niskie koszty pozyskania finansowania, znane z góry koszty bezpośrednie transakcji
- łatwo odnawialne źródło finansowania
- dłuższy okres kredytowania niż w przypadku kredytów bankowych
- możliwe pozyskanie teoretycznie dowolnie dużych kwot
- zabezpieczenia nie zawsze konieczne
- elastyczne kształtowanie zasad i warunków emisji, dostosowane do bieżących potrzeb emitenta
- możliwość wykorzystania dźwigni finansowej wraz z tarczą podatkową analogicznie do kredytu
- szybkość pozyskania finansowania
- środki z emisji obligacji można przeznaczyć na uzupełnienie wkładu własnego w projekcie inwestycyjnym
- wzrost wiarygodności podmiotów, których obligacje są notowane na rynku Catalyst

WADY

- ryzyko braku zainteresowania ze strony nabywców
- obowiązki informacyjne emitenta (pracochłonność, koszty, źródło wiedzy dla konkurencji)
- konieczność sporządzenia dokumentacji dla inwestorów
- opłacalne głównie dla spółek o dobrej kondycji finansowej (spółki posiadające gorszą sytuację finansową w związku z większym ryzykiem muszą zaproponować inwestorom odpowiednio wysoką premię za ryzyko)

Emisja akcji - zalety i wady

ZALETY

- prawa majątkowe ucieleśnione w akcji:
 - prawo poboru,
 - prawo do dywidendy,
 - prawo do udziału w masie likwidacyjnej
- możliwość pozyskania znacznego kapitału
- po emisji akcji poprawa relacji kapitału własnego i kapitału obcego skutkująca jednocześnie większą wiarygodnością wobec banków i możliwością zwiększenia poziomu kredytowania
- zwiększona wiarygodność firmy w kontaktach z kredytodawcami i kontrahentami
- bezpłatna, ogólnokrajową reklamę, wynikającą z dużego zainteresowania spółkami publicznymi
- atrakcyjna metoda motywacji swoich pracowników w postaci przyznania im opcji na akcje

WADY

- w podziale zysku uczestniczy większa liczba akcjonariuszy
- nowi akcjonariusze stwarzają potencjalne zagrożenie dla interesów dotychczasowych właścicieli
- niechęć dotychczasowych akcjonariuszy do nowych emisji
- obowiązki informacyjne emitenta
- konieczność sporządzenia dokumentacji dla inwestorów oraz dla instytucji nadzorujących rynek
- podwyższenie kapitału własnego jest droższym sposobem finansowania niż dług
- czasochłonny proces pozyskania kapitału

Agenda

Kredyt, obligacje czy akcje?

Sugerowane formy finansowania na poszczególnych etapach „życia” przedsiębiorstwa

Rola Millennium DM w finansowaniu przedsiębiorstw

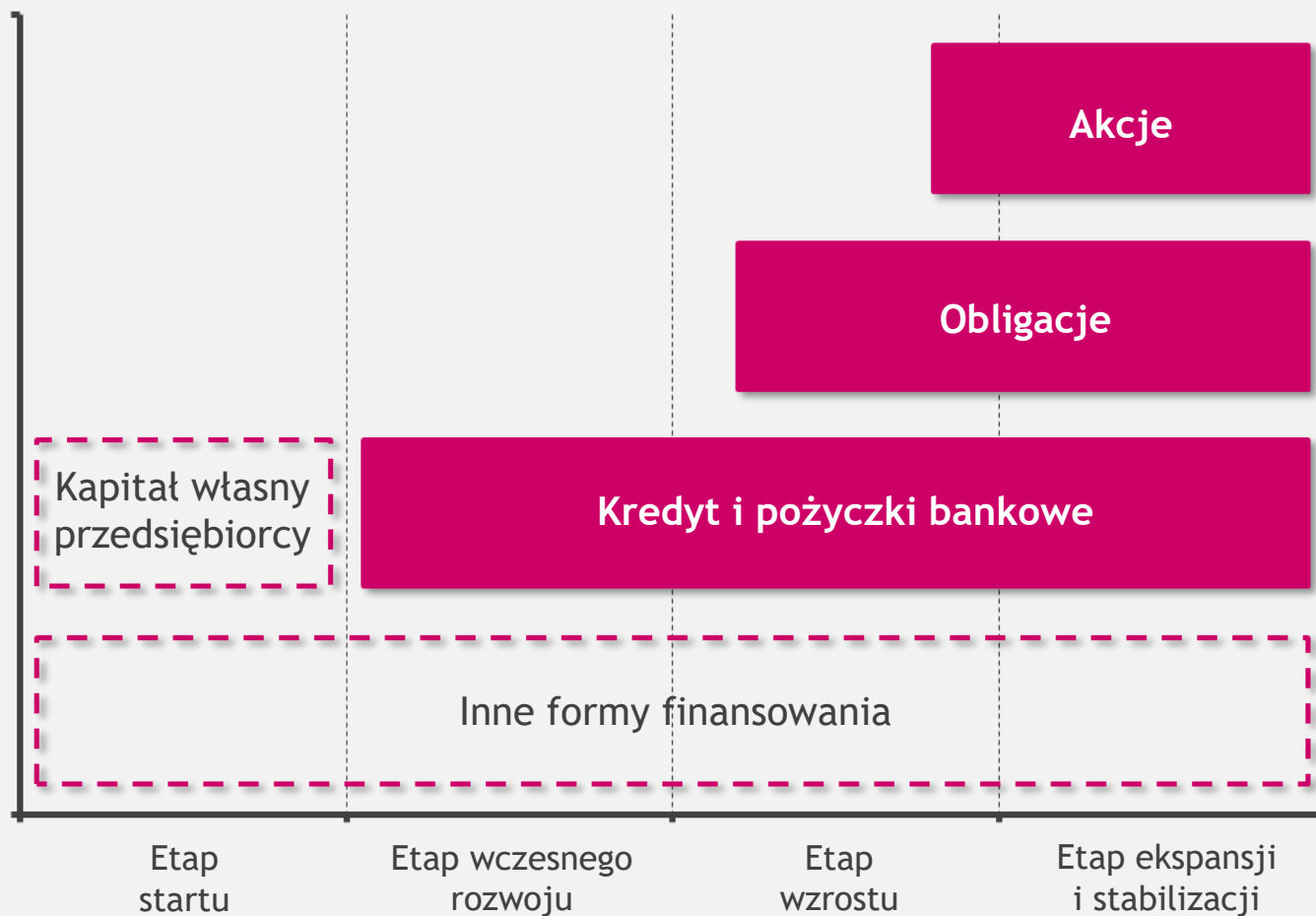
Współpraca Millennium DM z innymi partnerami finansującymi przedsiębiorstwa

Kontakt

Formy finansowania na poszczególnych etapach „życia” przedsiębiorstwa (1)

Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Cechy finansowania przedsiębiorstwa
Etap startu	<p>Finansowanie działań związanych z zaistnieniem firmy na rynku:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ znaczne potrzeby finansowe▪ ryzyko związane z przyjęciem lub odrzuceniem koncepcji biznesowej przez rynek
Etap wczesnego rozwoju	<p>Finansowanie działań związanych z budowaniem pozycji rynkowej:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ niższe ryzyko finansowe▪ nakłady na ekspansję odłożone w czasie
Etap wzrostu	<p>Finansowanie działań związanych z rozszerzeniem zakresu działalności:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ głównie nakłady na działania rynkowe (budowanie kanałów dystrybucji, budowa marki, promocja)
Etap ekspansji i stabilizacji	<p>Wysokie wymagania finansowe, ekspansja na nowe rynki:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ nowe produkty▪ nowe technologie▪ znaczne nakłady inwestycyjne▪ przejęcia firm

Formy finansowania na poszczególnych etapach „życia” przedsiębiorstwa (2)



Jak i kiedy

Wielkość przedsiębiorstwa

- przychody
- wynik netto
- kapitalizacja

wysokie przychody, atrakcyjny wynik finansowy, wysoka kapitalizacja - emisja publiczna akcji

Otoczenie przedsiębiorstwa

- pozycja rynkowa
- sytuacja makroekonomiczna
- sytuacja na rynkach finansowych

hossa na GPW - emisja publiczna akcji
niskie stopy procentowe, zastój na GPW - kredyty

Wysokość zapotrzebowania na środki finansowe

wysokie zapotrzebowanie - emisja publiczna akcji lub obligacji
niższe zapotrzebowanie - kredyty

Historia przedsiębiorstwa

- historia rozwoju przedsiębiorstwa
- historia kredytowa

brak historii - emisja prywatna akcji (np.: na New Connect)

Kondycja finansowa przedsiębiorstwa

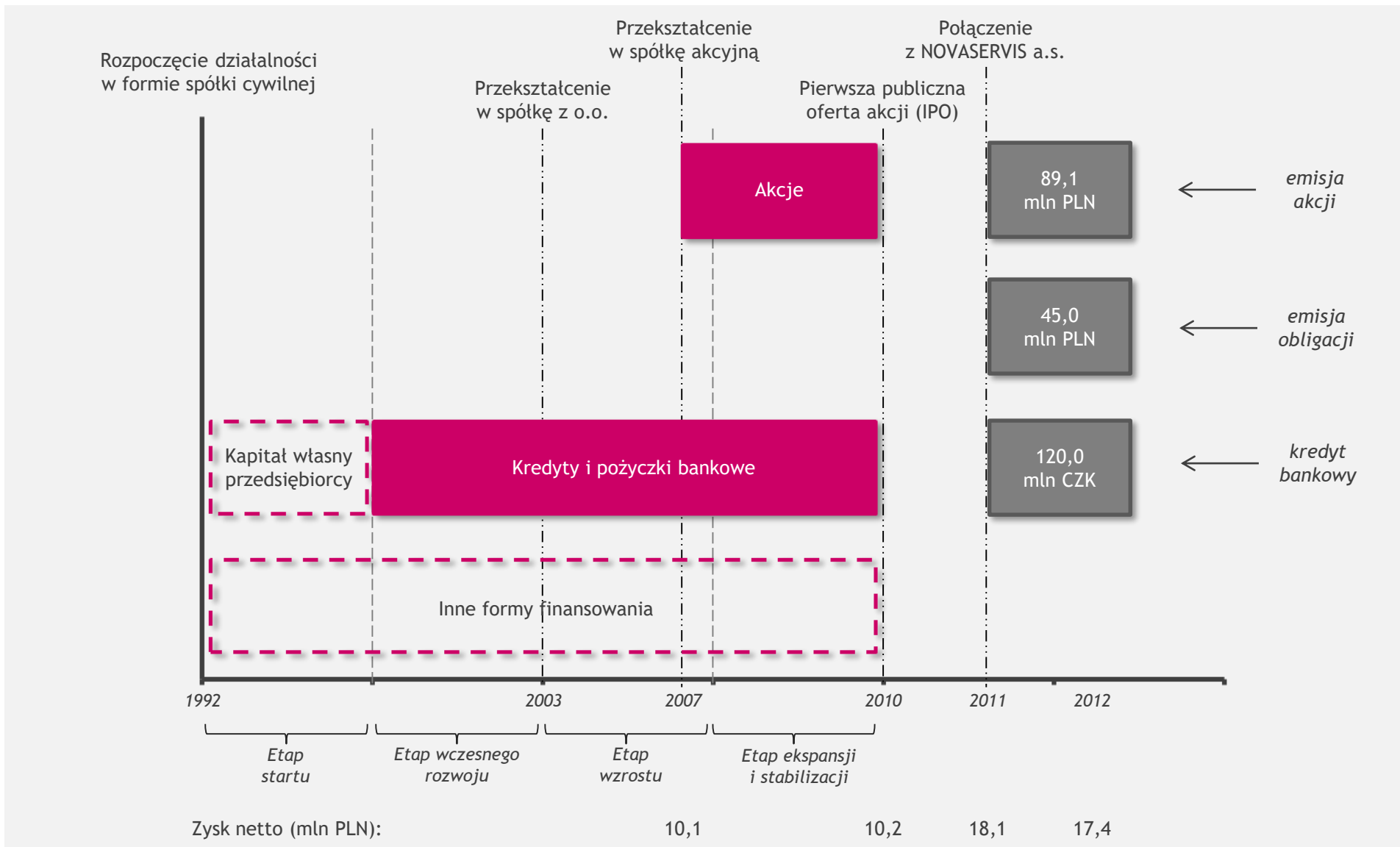
- relacja kapitał / kredyty

niski udział kapitału własnego - emisja publiczna akcji
niska dźwignia finansowa - kredyt lub obligacje

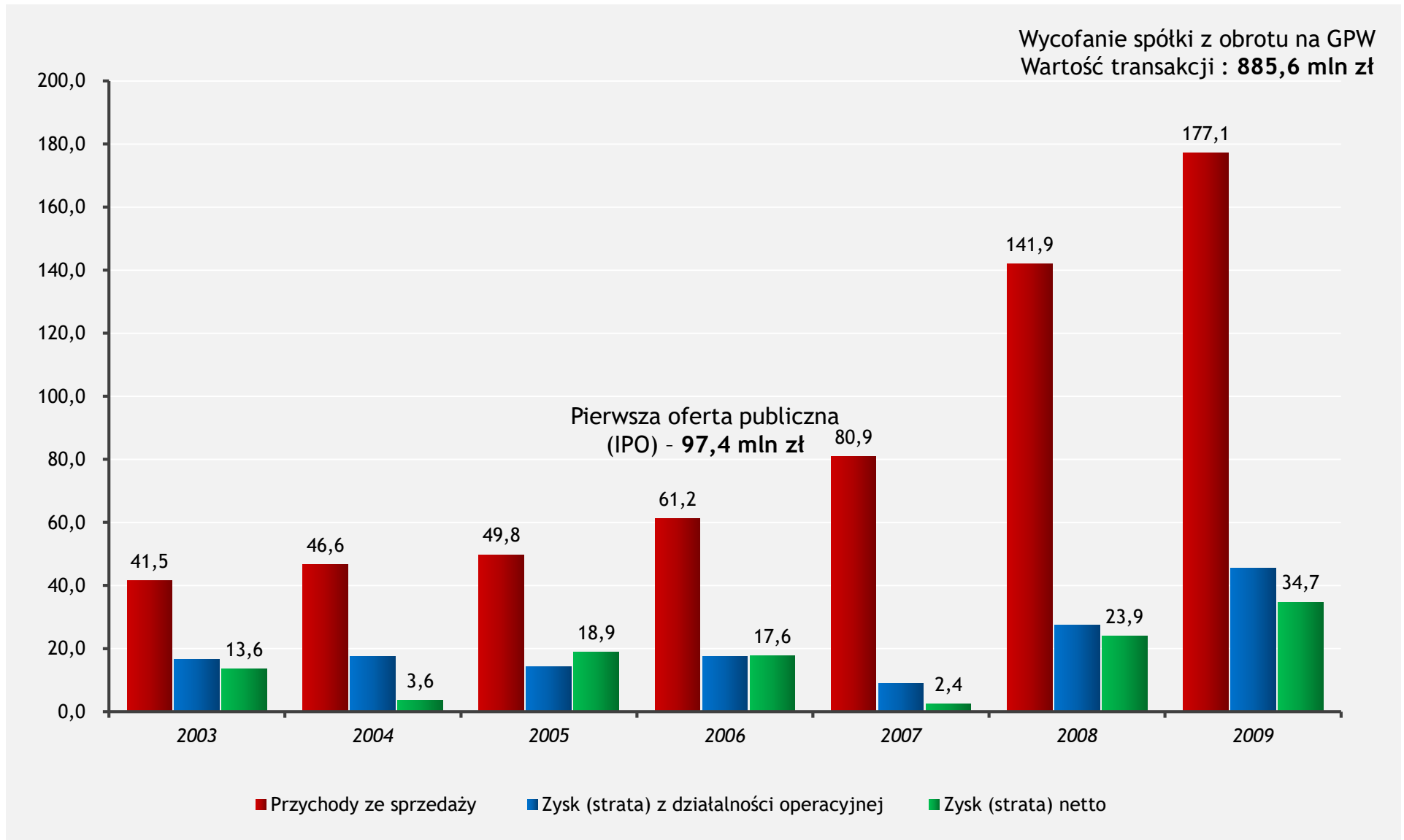
Obecna faza rozwoju przedsiębiorstwa

patrz slajd nr 9

Ferro SA - case study



HTL Strefa SA - od powstania do światowego lidera



Agenda

Kredyt, obligacje czy akcje?

Sugerowane formy finansowania na poszczególnych etapach „życia” przedsiębiorstwa

Rola Millennium DM w finansowaniu przedsiębiorstw

Współpraca Millennium DM z innymi partnerami finansującymi przedsiębiorstwa

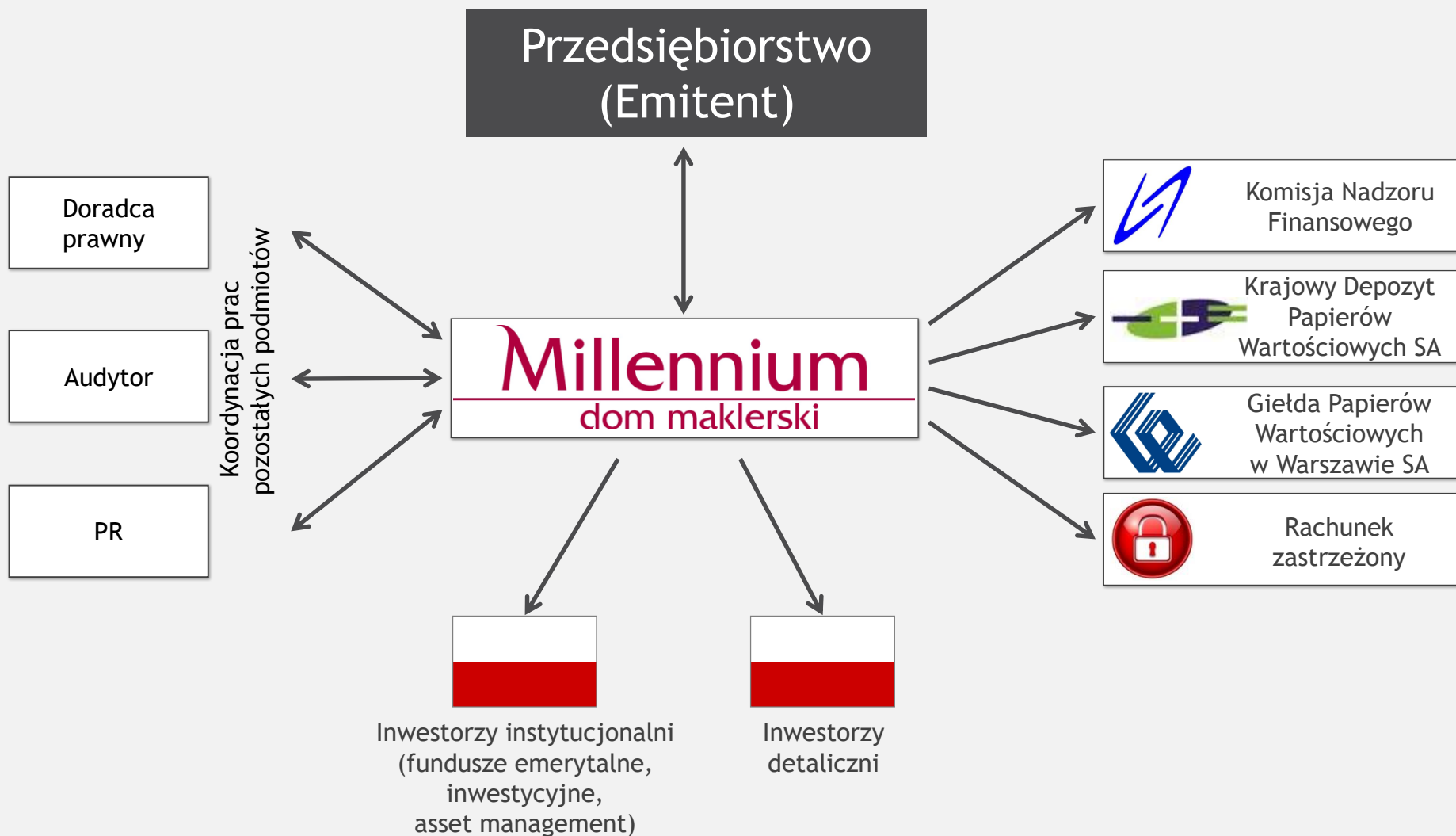
Kontakt

Rola Millennium DM w organizacji finansowania dla przedsiębiorstw (1)

Kompleksowa rola domu maklerskiego jako organizatora procesu pozyskania finansowania:

- tworzenie i weryfikacja struktury finansowania, zgodnie z modelem biznesowym Spółki
- koordynacja procesu przygotowania i pozyskania finansowania zewnętrznego
- przygotowanie i prowadzenie niezbędnej dokumentacji
- obsługa emisji pod względem informacyjnym
- promocja emisji
- budowanie konsorcjów emisyjnych
- pozyskiwanie inwestorów
- rozliczanie emisji
- prowadzenie ewidencji oraz depozytu
- pośrednictwo w transakcjach z inwestorami i organizacja rynku wtórnego emitowanych papierów

Rola Millennium DM w organizacji finansowania dla przedsiębiorstw (2)



Agenda

Kredyt, obligacje czy akcje?











Sugerowane formy finansowania na poszczególnych etapach „życia” przedsiębiorstwa

Rola Millennium DM w finansowaniu przedsiębiorstw

Współpraca Millennium DM z innymi partnerami finansującymi przedsiębiorstwa

Kontakt

Wybrane transakcje zrealizowane przez Millennium DM (1)

<p>Vantage Development S.A.</p>  <p>Wydzielenie spółki z Grupy Impel oraz wprowadzenie jej na GPW, publiczna oferta akcji serii B, D i E</p> <p>Wartość oferty 184,2 mln PLN</p> <p>Podział, Oferujący 2012</p>	<p>Trans Polonia S.A.</p>  <p>TRANS POLONIA S.A.</p> <p>Publiczna oferta akcji serii E i niepubliczna oferta akcji serii F</p> <p>Wartość oferty 4,9 mln PLN</p> <p>Oferujący 2012</p>	<p>Centrum Medyczne ENEL-MED S.A.</p>  <p>CENTRUM MEDYCZNE</p> <p>Pierwsza publiczna oferta akcji serii D</p> <p>Wartość oferty 35,5 mln PLN</p> <p>Oferujący 2011</p>	<p>Ciech S.A.</p>  <p>Publiczna oferta akcji z prawem poboru serii D</p> <p>Wartość oferty 441,6 mln PLN</p> <p>Oferujący 2011</p>	<p>Gastel Żurawie S.A.</p>  <p>Publiczna oferta akcji z prawem poboru Serii H</p> <p>Wartość oferty 43,4 mln PLN</p> <p>Oferujący 2011</p>
<p>ZPC OTMUCHÓW S.A.</p>  <p>Pierwsza publiczna oferta akcji nowej emisji serii D oraz sprzedaż akcji serii B.</p> <p>Wartość oferty 75,0 mln PLN</p> <p>Oferujący 2010</p>	<p>FERRO S.A.</p>  <p>Pierwsza publiczna oferta akcji serii A i C</p> <p>Wartość oferty 42,4 mln PLN</p> <p>Oferujący 2010</p>	<p>Bank Millennium S.A.</p>  <p>Publiczna oferta akcji z prawem poboru serii L</p> <p>Wartość oferty 1.055,4 mln PLN</p> <p>Oferujący 2010</p>	<p>Aplisens S.A.</p>  <p>Pierwsza publiczna oferta akcji serii B</p> <p>Wartość emisji 15,0 mln PLN</p> <p>Współzarządzający 2009</p>	<p>SKYLINE Investment S.A.</p>  <p>Pierwsza publiczna oferta akcji serii F</p> <p>Wartość oferty 18,0 mln PLN</p> <p>Oferujący 2008</p>

Wybrane transakcje zrealizowane przez Millennium DM (2)

POL-MOT Warfama S.A.



Pierwsza publiczna oferta akcji serii K i J

Wartość oferty
36,4 mln PLN

Oferujący
2007

Yawal S.A.



Publiczna oferta akcji serii F

Wartość emisji
72,1 mln PLN

Oferujący
2007

KOPEX S.A.



Publiczna oferta akcji serii B



Wartość oferty
956,2 mln PLN

Oferujący
2007

KONSORCJUM STALI S.A.



Pierwsza publiczna oferta akcji serii B

Wartość oferty
15,0 mln PLN

Oferujący
2007

HTL-STREFA S.A.



Pierwsza publiczna oferta akcji serii A i B

Wartość oferty
97,4 mln PLN

Oferujący
2006

EUROMARK Polska S.A.



Pierwsza publiczna oferta akcji serii A i B

Wartość oferty
66,9 mln PLN

Oferujący
2006

FAMUR S.A.



Pierwsza publiczna oferta akcji serii A i B

Wartość oferty
293,1 mln PLN

Oferujący
2006

North Coast S.A.



Pierwsza publiczna oferta akcji serii B i C

Wartość oferty
50,3 mln PLN

Oferujący
2006

EUROFILMS S.A.



Pierwsza publiczna oferta akcji serii B1, C i D

Wartość oferty
32,2 mln PLN

Oferujący
2006

Ciech S.A.



Pierwsza publiczna oferta akcji serii A, B i C

Wartość oferty
277,3 mln PLN

Oferujący
2005

Współpraca Millennium DM w konsorcjum dystrybucyjnym - opis przypadku IPO PGE S.A. (1)



**Polska Grupa
Energetyczna**

PGE Polska Grupa Energetyczna S.A. jest największym producentem i dostawcą energii elektrycznej w Polsce oraz jedną z największych firm z sektora elektroenergetycznego w Europie Środkowej i Wschodniej.

Konsorcjum Dystrybucyjne

22 domy maklerskie

Millennium
dom maklerski

- Członek Konsorcjum Dystrybucyjnego

Przydział

Inwestorom Instytucjonalnym - 220.586.475 akcji przydzielono 1.297 inwestorom. Stopa redukcji złożonych zapisów wyniosła 0%

Inwestorom Indywidualnym - 38.927.025 akcji - 85.536 osób złożyło zapisy na 1.112.929.958 akcji. Stopa redukcji złożonych zapisów wyniosła 96,502 %

Cena

Cena Maksymalna: 23,00 zł

Cena Emisyjna: 23,00 zł

Cena Debiutu: 25,95 zł

Harmonogram

13 - 27 października 2009 - book building

13 - 27 października 2009 - zapisy Inwestorów Indywidualnych

28 - 30 października 2009 - zapisy Inwestorów Instytucjonalnych

2 listopada 2009 - przydział akcji

6 listopada 2009 - debiut na GPW

PGE S.A.



Pierwsza publiczna
oferta akcji serii B

Wartość oferty
5.968,8 mln PLN

Członek Konsorcjum
Dystrybucyjnego
2009

Współpraca Millennium DM w konsorcjum dystrybucyjnym - opis przypadku IPO PGE S.A. (2)

Udział Millennium DM w sprzedaży kierowanej do Inwestorów Indywidualnych:

	Wartość zapisów (zł)	Liczba przyjętych zapisów (szt.)	Średnia wartość zapisu (zł)	Liczba akcji, na które zapisali się inwestorzy (szt.)	Wartość akcji przydzielonych inwestorom (zł)
Konsorcjum dystrybucyjne	25 597 389 034	85 536	299 259	1 112 929 958	38 927 025
w tym Millennium DM	2 223 176 558	1 916	1 160 322	96 659 850	3 380 878
<i>udział Millennium DM</i>	8,69%	2,24%	387,73%	8,69%	8,69%
średni udział dla 22 DM	4,55%	4,55%	4,55%	4,55%	4,55%

- Wartość udzielonych kredytów na zakup akcji wyniosła 1.846.863.563 zł
- Przyznawany w czasie zapisów lewar x 1000

Agenda

Kredyt, obligacje czy akcje?

Sugerowane formy finansowania na poszczególnych etapach „życia” przedsiębiorstwa

Rola Millennium DM w finansowaniu przedsiębiorstw

Współpraca Millennium DM z innymi partnerami finansującymi przedsiębiorstwa

Kontakt

Millennium

dom maklerski

Mariusz Dąbkowski
Prezes Zarządu
Millennium Dom Maklerski S.A.
tel. (22) 598 26 00/01

Millennium Dom Maklerski S.A.
ul. Stanisława Żaryna 2a
02-593 Warszawa

tel. (22) 598 26 00/01
fax (22) 898 32 02

ptrk@millenniumdm.pl
www.millenniumdm.pl