

Agnieszka Stępniaik
Inwestor Zagraniczny (maj 2004)

"Z czym do banku?"

Inwestor Zagraniczny: Niemal co trzeciej polskiej firmie brakuje funduszy na rozwój, tymczasem banki, które od kilku już lat mają problemy z nadmiarem pieniędzy, niechętnie udzielają kredytów przedsiębiorcom. Dlaczego?

Agnieszka Stępniaik: Trudno im się dziwić. Aż 20% kredytów w portfelach kredytowych banków to kredyty nieregularne, czyli takie, które się źle spłacają. Banki bardzo chętnie udzielały kredytów w latach 1997-1999. Wtedy powstawało najwięcej firm. Kredyt można było uzyskać nawet w małym oddziale banku. Teraz taka działalność jest scentralizowana. Cała procedura uzyskania kredytu trwa nierzadko nawet do kilku miesięcy. Politykę ostrożnościową zastosowano wówczas, kiedy zaczęły się problemy z terminowym spłaceniem kredytów. Ponieważ zawodzi system ściągania wierzytelności, banki wolą być ostrożne. Zamiast przez kilka lat dochodzić swoich roszczeń i zabezpieczeń, chętniej wybierają obligacje państwowe lub papiery w funduszach inwestycyjnych. Nawet mniejsza rentowność obligacji, może się bardziej opłacać od ryzyka, jakie występuje przy udzielaniu kredytu.

IZ: Zniechęca pani banki czy przedsiębiorców?

AS: Wręcz odwrotnie. Banki są od tego by finansować inwestycje, klienci zaś od tego, by jak najszerzej korzystać z usług bankowych. Obie strony mają wspólne interesy. Trzeba je tylko do siebie zbliżyć. Wiele firm ma całkiem przyzwoitą sytuację finansową. Często nie potrafią jednak sobie same poradzić ze znalezieniem instytucji finansowej albo też zniechęcają się po dwóch, trzech odmowach banków.

Z kolei banki podchodzą do oceny zdolności kredytowej dość schematycznie, kierując się wyłącznie wskaźnikami ekonomicznymi. Z góry wykluczają niektóre branże dotknięte dekonjunkcją. Ostatnio, na przykład budownictwo. Tymczasem kredyt dla przedsiębiorców, rozwijających swoje firmy jest jak dopływ tlenu. Firma potrzebuje pieniędzy, kiedy planuje nowe przedsięwzięcie. Wtedy najbardziej jest jej potrzebny zastrzyk finansowy.

IZ: Ale są przecież i tacy, którzy kredytem chcą ratować swoją beznadziejną sytuację...

AS: To prawda. Aż 90% przedsiębiorstw w Polsce to firmy małe, zatrudniające do stu osób, z rocznymi obrotami niewiele ponad 20 mln złotych. Większość z nich przeżywa trudności finansowe. Ich przyczyną jest niestabilny system podatkowy, obciążające pracodawców zbyt wysokie koszty pracy. Głównym problemem ograniczającym rozwój jest też brak pieniędzy na działalność bieżącą. Przedsiębiorcy tną więc koszty, zwalniają pracowników. Dobrze udzielony kredyt może natomiast uratować firmę i zatrudnionych w niej ludzi.

IZ: Co znaczy dobrze udzielony?

AS: Na podstawie dobrego projektu, biznesplanu. Wielu przedsiębiorcom wydaje się, że jeśli ich firma ponosi straty, to nie mają szansy na kredyt. A to nieprawda. Firma może wykazywać stratę na swoim rachunku wyników, ale jeżeli podpisała na przykład nowy, dobry kontrakt, to ma szansę otrzymać kredyt obrotowy zabezpieczony cesją wierzytelności, które wynikają z kontraktu albo kredyt dyskontowy (dyskont weksli).

IZ: Co może uratować firmę?

AS: Determinacja właściciela w dążeniu do sanacji. Przychodzą do nas tacy klienci, którzy proszą, by znaleźć sposób na spłatę poprzedniego kredytu. Dla małej lub średniej firmy milion, dwa miliony złotych do spłacenia w krótkim okresie to bardzo dużo, może nie wytrzymać takiego obciążenia i upaść. Dłuższa perspektywa spłaty daje większą szansę przetrwania. Tylko, że banki macierzyste nie zawsze chcą rozmawiać z klientem na ten temat. Wtedy klient może wybrać negocjatora, adwokata finansowego.

IZ: Jakie błędy popełniają przedsiębiorcy ubiegający się o kredyt?

AS: Nieodpowiedni projekt trafia na przykład do nieodpowiedniego banku. Banki bowiem nastawiają się na określone branże. Głównym zaś grzechem klientów bankowych jest nieumiejętnie przygotowana i zaprezentowana dokumentacja. Wielu przedsiębiorców zgłasza się do banku wyłącznie z samym pomysłem. Tymczasem bank oczekuje od kredytobiorcy konkretnego, dobrze przygotowanego projektu. Ważnym elementem każdego biznesplanu jest część związana z projekcjami finansowymi (bilans, rachunek zysków i strat oraz rachunek przepływów pieniężnych). Biznesplan powinien zawierać kilka wariantów: optymistyczny, gdzie założony poziom sprzedaży przewyższy ten z ubiegłego roku i pesymistyczny, w którym firma przekona, że jednak da sobie radę na rynku. W uzasadnieniu należy koniecznie podać przesłanki własnych prognoz.

IZ: Czy zna pani receptę na kredyt?

AS: Nie ma takiej recepty. Każdy przypadek jest inny. Wszystko zależy od dobrze przygotowanego wniosku kredytowego i umiejętności negocjacji z bankiem. Na pewno nie ma szans uzyskania kredytu firma typu "kwiat jednej nocy", czyli taka, która dopiero co zarejestrowała się. Banki mają swoje statystyki. Ale jeżeli po roku działalności przedsiębiorca będzie potrafił pokazać bankowi, jak przetrwał ten trudny okres, jak budował swoją pozycję, w jaki sposób chce ją utrzymać, a następnie przedstawi przekonującą koncepcję rozwoju, to bank może być bardzo zainteresowany współpracą z nim.

IZ: Dziękuję za rozmowę.