



KRÓTKI KURS KREDYTOWANIA

ZEWNĘTRZNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA SEKTORA MSP – II

Krzysztof WĄSOWSKI

W pierwszej części artykułu, która ukazała się w poprzednim numerze, przedstawiliśmy charakterystykę dwóch rodzajów kredytów dostępnych dla sektora MSP, tj. kredyty obrotowe i inwestycyjne. Ponadto przybliżyliśmy pojęcie zdolności kredytowej oraz rozpoczęliśmy prezentację przebiegu analizy kredytowej. Wyjaśniliśmy, na czym polega etap oceny formalno-prawnej tej analizy. Przedstawiliśmy również część oceny merytorycznej badania zdolności kredytowej opartej na wyliczaniu i badaniu wskaźników efektywności i zdolności do obsługi zadłużenia firmy. Przedstawiona część analizy kredytowej miała charakter bardzo obiektywny. Trochę inaczej wygląda jednak pozostała część kredytowej analizy merytorycznej związanej z badaniem pozycji przedsiębiorstwa na rynku, charakterem branży, w której działa, kwalifikacjami zarządzających oraz wiarygodnością firmy. Uwzględniając badane obszary, analiza taka musi być oparta przede wszystkim na danych o charakterze jakościowym, co naturalnie czyni ją nieco subiektywną.

Pozycja przedsiębiorstwa na rynku

Badana jest przez pryzmat jakości i możliwości zbytu produktów/usług wytwarzanych/świadczonych przez firmę. Produkty bądź też usługi są oceniane pod kątem nowoczesności, kształtowania się ich cen na tle oferty producentów krajowych lub zagranicznych. Ponadto bada się, czy przedsiębiorstwo stale unowocześnia i rozszerza zakres oferowanych produktów lub usług. Analizuje się również takie wskaźniki jak np. udział eksportu w poziomie produkcji czy poziomu zwrotów lub reklamacji w produkcji sprzedanej.

W przypadku analizy możliwości zbytu analityk ocenia przede wszystkim, jak wygląda rynek na dane produkty lub usługi, tj. czy jest on nasycony, jaki jest jego potencjał rozwoju i jak dynamicznie się rozwija. Ponadto badany jest również

potencjał z punktu widzenia przedsiębiorcy, tj. jak wygląda jego sieć dystrybucji, czy ma on podpisane umowy, kontrakty, porozumienia handlowe, jak bardzo uzależniony jest od dostawców i odbiorców oraz jak wyglądają jego wskaźniki dynamiki sprzedaży.

Charakter branży, w której działa firma

Obejmuje ocenę branży pod kątem jej perspektyw rozwojowych. Jest to obszar badania niezależny od przedsiębiorcy (poza wyjątkami, kiedy kredytowany projekt dotyczy np. nakładów inwestycyjnych na przeprofilowanie działalności lub rozwój działalności w nowych obszarach biznesowych). Generalnie, najlepiej są oceniane branże nowoczesne i dynamicznie się rozwijające, charakteryzujące się wysokim poziomem rentowności, o priorytetowym znaczeniu dla rozwoju kraju (korzystające często ze wsparcia systemowego państwa).

Pisząc o ocenie charakteru branży, warto wspomnieć o tzw. limitach koncentracji dla branż funkcjonujących w większości banków w Polsce. Limity te ograniczają w sposób systemowy możliwość rozszerzania akcji kredytowej w jednej branży po osiągnięciu górnego pułapu zaangażowania kredytowego. Ustalane są one najczęściej przez osoby zajmujące się ryzykiem kredytowym i mają za zadanie w sposób ograniczony angażować kapitał finansowy w banku w branże, które generują wysokie ryzyko. Może się zatem zdarzyć, że dany wniosek kredytowy formalnie przejdzie pozytywnie większość etapów oceny kredytowej, natomiast klient nie uzyska finansowania, ponieważ w danym regionie w reprezentowanej przez niego branży postanowiono czasowo nie zwiększać zaangażowania kredytowego. Obecnie jednak w większości banków przedstawienie przez klienta dobrych zabezpieczeń wiarygodności powinno gwarantować mu otrzymanie kredytu. Limity branżowe mają

najczęściej charakter okresowy i po ustaniu czynników zwiększających ryzyko kredytowe są znoszone.

Kwalifikacje zarządzających firmą (właścicieli)

W obszarze tym bada się potencjał zawodowy osób zarządzających daną firmą, tj. staż pracy w danej branży, wykształcenie odpowiednie do zajmowanego środowiska i kompetencje. Analizuje się również, jak dotychczas była zarządzana firma i czy kierujący nią mają przejrzystą wizję jej dalszego rozwoju.

Wiarygodność firmy

Badana jest ona pod kątem historii funkcjonowania firmy oraz relacji z bankami i innymi ewentualnymi wierzycielami. Jeśli chodzi o historię przedsiębiorstwa, to naturalnie im dłuższym stażem na rynku może się pochwalić podmiot, tym lepiej jest postrzegany przez bank. Nie ma jednak bezwzględnej zasady, niesłusznie przypisywanej sektorowi bankowemu, że nie kredytuje się firm rozpoczynających działalność gospodarczą. Przy przedstawieniu dobrego pomysłu i wiarygodnych zabezpieczeń podmiot rozpoczynający działalność może być kredytowany zarówno obrotowo, jak i inwestycyjnie. W ramach analizy wiarygodności bada się również relacje podmiotu z innymi uczestnikami rynku oraz jak podmiot jest postrzegany w lokalnym środowisku biznesowym. W tym obszarze badania analityk najczęściej ucieka się do zasięgnięcia opinii u opisywanych w pierwszej części artykułu podmiotów z otoczenia biznesowego kredytobiorcy. Przede wszystkim zwraca się uwagę, czy nie są prowadzone postępowania układowe lub ugodowe oraz czy firma nie była oskarżana o nieuczciwość (kwestie podatkowe, celne, procesy z odbiorcami itp.). Bardzo ważna jest również historia relacji firmy z punktu widzenia banku. Bada się w tym zakresie przepływy na rachunku podstawowym firmy, kwestie terminowości



Gdy chodzi o pieniądze

regulowania zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek, zakres korzystania z innych produktów i usług bankowych itp. Bardzo istotny jest fakt, czy firma zamierza ubiegać się o kredyt w banku, który dotychczas prowadził jej rachunek firmowy. Jeżeli planuje uzyskać kredyt w innym banku, powinna poprosić o krótki wyciąg dotyczący zakresu dotychczasowej współpracy z bankiem macierzystym i dołączyć go do wniosku kredytowego.

Ocena projektów inwestycyjnych

Wszystkie wnioski o kredyty inwestycyjne oceniane są w sposób rozszerzony. Poza opisanymi powyżej aspektami analizy bada się również samo przedsięwzięcie inwestycyjne w ramach tzw. oceny celowości inwestycji. Głównym źródłem wiedzy dla analityka w przypadku tej oceny jest przede wszystkim biznesplan przedsięwzięcia oraz prognozy sprawozdań finansowych, a w przypadku bardziej złożonych projektów z punktu widzenia technicznego – studium wykonalności. Ocena celowości inwestycji najczęściej ma charakter analizy marketingowej (rynkowej), techniczno-organizacyjnej oraz ekonomiczno-finansowej przedsięwzięcia.

Analiza marketingowa (rynkowa)

Częściowo zbieżna jest z oceną pozycji przedsiębiorstwa na rynku oraz charakteru branży, w której działa. W przypadku kredytu inwestycyjnego mocniejsze akcenty są jednak położone na analizę z punktu widzenia samego przedsięwzięcia inwe-

stycyjnego i jego wpływu na opisywane obszary, tj. poziom prognoz sprzedażowych, wpływ inwestycji na jakość produktu/usług, wpływ inwestycji na koszty wytworzenia/dostarczenia produktów/usług oraz ewentualne dodatkowe koszty związane z promocją i marketingiem.

Analiza techniczno-organizacyjna

Polega na ocenie potencjału technicznego i organizacyjnego firmy pod kątem możliwości przeprowadzenia projektu inwestycyjnego, który ma być kredytowany. Obejmuje analizę założeń technicznych inwestycji oraz wiedzy pracowników w zakresie możliwości wdrożenia konkretnego projektu. Ponadto w ramach oceny bada się wiarygodność i stabilność wszystkich źródeł finansowania projektu oraz czysto



Foto: Artur Hojny

...wniosków kredytowych

projektu w oparciu o metody dyskontowe ponadto najczęściej wylicza się:

- wewnętrzną stopę zwrotu inwestycji (IRR), czyli taką stopę, przy której zaktualizowana wartość nakładów równa się zaktualizowanej wartości przychodów, które wygeneruje projekt,
- czas zwrotu zaangażowanego kapitału, czyli okres, w którym zaktualizowane nakłady na inwestycję zrównają się ze zaktualizowanymi przychodami z inwestycji.

Zabezpieczenia

Z praktyki bankowej wiadomo, że obok ceny pozyskania finansowania kwestie związane z zabezpieczaniem kredytów budzą u przedsiębiorców z sektora MSP najwięcej emocji i zastrzeżeń (będę o tym pisał szczegółowo w dalszej części artykułu). Zabezpieczenia wierzytelności są ustanawiane w umowie kredytowej na bazie dostępnych form w ramach kodeksu cywilnego, prawa wekslowego oraz zwyczajów w obrocie krajowym i zagranicznym. W ramach powszechnie stosowanych tzw. zabezpieczeń osobistych, polegających na rozszerzeniu odpowiedzialności za spłatę kredytu na dodatkowe osoby i umożliwieniu bankowi zaspokajania roszczeń z majątku tych osób, wyróżniamy m.in.: weksel in blanco, poręczenie wekslowe, poręczenie cywilnoprawne, gwarancję bankową, przelew wierzytelności, przystąpienie do długu, pełnomocnictwo. W ramach najczęściej stosowanych zabezpieczeń rzeczowych, których istota zasadza się



...to różne kryteria oceny...

organizacyjną stronę przedsięwzięcia. Ze względu na swą złożoność i brak kompetencji w zakresie technicznych rozwiązań wśród pracowników banku, przy bardzo złożonych przedsięwzięciach analiza techniczno-organizacyjna jest często zlecana wyspecjalizowanym firmom zewnętrznym.

Analiza ekonomiczno-finansowa

Sprowadza się do przybliżonego wyliczenia dodatkowych przychodów (względnie wygenerowanych oszczędności) związanych z projektem i porównania ich z nakładami inwestycyjnymi związanymi z przedsięwzięciem. Obecnie stosuje się w zasadzie wyłącznie dynamiczne metody oceny efektywności inwestycji. W ramach analizy



Różne banki...



w tym, że roszczenie banku może zostać zaspokojone tylko w ramach określonych składników majątku, wyróżniamy m.in.: zastaw, blokadę środków na rachunku bankowym, przewłaszczenie, kaucję, hipotekę.

Generalnie, żeby właściwie zrozumieć punkt widzenia banku związany z zabezpieczaniem akcji kredytowej, warto przybliżyć pojęcie tzw. wskaźnika pokrycia zabezpieczenia (nazywanego niekiedy wskaźnikiem korygującym), którym często posługują się bankowcy. Wskaźnik ten ustala proporcję pomiędzy wartością samego zabezpieczenia a wartością zabezpieczanej części kredytu z punktu widzenia kredytodawcy. Wyrażany on jest w ułamku lub procentach, a jego obliczanie wygląda następująco. Na przykład, jeżeli zabezpieczeniem kredytu ma być mieszkanie, a ustalony w banku wskaźnik pokrycia zabezpieczenia w stosunku do mieszkań został ustalony na poziomie 1,5 (150%), oznacza to, że aby bank był skłonny udzielić kredytu w wysokości 100 000 zł i zabezpieczyć go mieszkaniem, musiałoby być ono warte rynkowo przynajmniej 150 000 zł. Budzi to wiele zastrzeżeń przedsiębiorców. Nie zdają oni sobie jednak sprawy, że aby odzyskać wierzycielność, bank musi ponieść pewne koszty



Wyśrubowane kryteria kredytowe to większa przeszkoda niż wysokie oprocentowanie

(w razie sprzedaży mieszkania będą to koszty prawne związane z przejęciem tytułu własności do lokalu oraz jego sprzedażą, koszty prowizji agencji nieruchomości etc.). Ponadto bank, chcąc jak najszybciej odzyskać gotówkę, jest najczęściej zmuszony sprzedać zabez-

pieczenie dużo poniżej jego rynkowej wartości. Każdy bank naturalnie ustala indywidualnie wskaźniki odnośnie do różnych kategorii zabezpieczeń, często również indywidualnie w stosunku do klienta po przeprowadzeniu z nim negocjacji. Generalnie wartość wskaźników zależy od:

- zbywalności i płynności zabezpieczenia, tzn. łatwości sprawnej (tj. szybkiej i taniej) sprzedaży na rynku danego zabezpieczenia, np. zdecydowanie prościej sprzedać mieszkanie i środki transportu niż np. budynki, w których przedsiębiorca prowadzi działalność gospodarczą,
- trwałości zabezpieczenia oraz fluktuacji wartości, np. środki trwałe ulegają deprecjacji, jeżeli zabezpieczeniem inwestycyjnego kredytu o okresie spłaty 5 lat jest nowy samochód ciężarowy, jest oczywiste, że jego wartość po 5 latach będzie zdecydowanie niższa niż w okresie zaciągania zobowiązania,
- realnej kontroli, jaką może utrzymać bank nad daną formą zabezpieczenia oraz egzekwowalności, np. kontrola stanu zdeponowanych środków pieniężnych na rachunku zablokowanym w banku kredytującym jest 100-procentowa, natomiast nad zapasami finansowymi jest w praktyce znacznie utrudniona.

Tabela nr 1. Przykładowe współczynniki pokrycia

Lp.	Typ zabezpieczenia	Pokrycie (%)	Stopień zabezpieczenia
1	Gotówka na rachunku zablokowanym	100-110	nie ma fluktuacji wartości, kontrola bankowa
2	Pewna gwarancja	120-125	nie ma fluktuacji wartości, upłynnienie zabiera trochę czasu
3	Inwestycje rynku pieniężnego	110-125	umiarkowana fluktuacja wartości, upłynnienie nie stanowi problemu
4	Papiery wartościowe o wysokim standardzie	125-150	niewielka fluktuacja wartości, nie ma problemu z upłynnieniem
5	Budynki mieszkalne	133-150	niewielka fluktuacja wartości, trwałe, trudne do upłynnienia
6	Samochody	133-150	ulegają deprecjacji, dość dobry rynek zbytu
7	Nieruchomości dla celów gospodarczych	150-175	stała, wartość zależy od rodzaju działalności gospodarczej, trudne do upłynnienia
8	Papiery wartościowe w obrocie	150-200	fluktuacja wartości, płynne, kontrola bankowa
9	Należności (bieżące)	150-200	stała wartość, płynne, ale niepewne
10	Wyposażenie fabryki	150-250	stała, upłynnienie kosztowne, brak kontroli
11	Zapasy	200-250	niepewna wartość, koszty upłynnienia, brak kontroli
12	Inwentarz i plony	200-300	nie trwałe, łatwe do transportu, kontrola dłużnika
13	Akcje niebędące przedmiotem obrotu	200-400	niepewna wartość, niemożliwe do upłynnienia, kontrola bankowa

Źródło tabeli: R. Patterson, *Kompendium terminów bankowych po polsku i angielsku*, FRRP, Warszawa 2002, s.496



Bank w ramach polityki kredytowej może wybrać jedno lub kilka zabezpieczeń proponowanych przez klienta. Może również po analizie stanu majątkowego firmy sam wskazać najdogodniejszą dla niego formę zabezpieczenia. W ramach spłaty rat odsetkowych i kapitałowych bank może na życzenie klienta proporcjonalnie do zwróconego kapitału „zwalniać” poszczególne formy zabezpieczenia w całości lub częściowo. Określa się to potocznie mianem „schodzenia z zabezpieczeń”. Przykładowe współczynniki pokrycia zabezpieczenia przedstawiono w tabeli nr 1. Mają one charakter wyłącznie poglądowy i ich wartość może się różnić w poszczególnych bankach.

Koszt kredytu

Realny koszt pozyskania kredytu jest sumą wszystkich opłat związanych z uzyskaniem finansowania. Obejmuje koszty odsetkowe oraz wszelkie opłaty prowizyjne. Oznacza to, że przy wyliczaniu kosztu kredytu poza wysokością stopy procentowej, w której obniżaniu ze względów marketingowych prześcigają się banki, należy również uwzględnić m.in.:

- koszt rozpatrzenia wniosku kredytowego,
- koszt ustanowienia zabezpieczeń,
- koszt prowizji od udzielenia kredytu.

Wszystkie opłaty związane z kredytem mogą mieć zarówno charakter stałych prowizji (np. 300 zł za rozpatrzenie każdego wniosku kredytowego), jak i charakter względny uzależniony od wysokości wnioskowanej kwoty (np. 0,5% kwoty kredytu za rozpatrzenie wniosku). Obecnie przy wyliczaniu większości prowizji i opłat związanych z kredytem zdecydowanie dominuje drugie rozwiązanie.

Wysokość stopy procentowej najczęściej określana jest w stosunku do tzw. stóp referencyjnych. Stopy referencyjne odpowiadają kosztowi pozyskania finansowania przez bank na rynku międzybankowym, tzn. sytuacji, kiedy bank pożycza pieniądze od innego banku. Praktycznie oznacza to, że bank z zasady nie udzieli kredytu przedsiębiorcy z oprocentowaniem kształtującym się poniżej poziomu aktualnej stopy referencyjnej. Najczęściej wykorzystywane stopy referencyjne to: dla kredytów złotych – WIBOR, a dla kredytów udzielanych w walutach obcych EUROIBOR oraz LIBOR. Warto zwrócić uwagę, że stopy referencyjne określone są dla różnych okresów. Dla kredytów

komercyjnych dla sektora MSP banki w Polsce najczęściej przyjmują okresy jedno- lub trzymiesięczne (wszystkie wspomniane stawki referencyjne zamieszczone są np. w dziennikach, na stronach traktujących o gospodarce).

Bazowa stawka referencyjna powiększona jest o tzw. marżę za ryzyko. Na wysokość tej marży największy wpływ mają:

– cenę kredytu wpływa również mnożnik innych uwarunkowań związanych z klientem (np. zysk „wypracowywany” na kliencie ze wszystkich produktów i usług bankowych, perspektywiczność rozwoju współpracy, realna długość okresu kredytowania) oraz czynników zewnętrznych (np. poziomu konkurencji pomiędzy bankami na lokalnym rynku).



Samochody nie są dobrym zabezpieczeniem kredytu – ich wartość szybko maleje

- syntetyczne wyniki opisanej powyżej analizy kredytowej, które pozwalają zaklasyfikować podmiot (kredytobiorcę) oraz przy kredytach inwestycyjnych przedmiot finansowania (projekt) do odpowiedniej klasy ryzyka,
- rodzaj i jakość przedstawionych zabezpieczeń spłaty wierzytelności.

Wysokość marży za ryzyko jest kwestią niezwykle indywidualną i bardzo zmienną. W związku z tym nie sposób tak naprawdę, bez przeprowadzenia analizy zdolności kredytowej, podać kosztu pozyskania kredytu w konkretnym banku, czego bardzo często oczekują klienci. Najczęściej ceny kredytów w materiałach informacyjnych i rozmaitych rankingach kredytów podawane są jako suma prowizji oraz wykorzystywanej stopy referencyjnej powiększonej o marżę za ryzyko (np. od 2 punktów procentowych). Przydatność takich informacji i rankingów, jeśli chodzi o informacje nt. ceny kredytów, jest jednak niewielka i w żaden sposób nie można mówić o porównywalności warunków cenowych. Należy pamiętać, że na koń-

Podsumowując rozważanie dotyczące „ceny” kredytu, pełen koszt pozyskania finansowania możemy wyrazić następującym wzorem:

Realny koszt kredytu = [stopa referencyjna (np. dla złotych 1M, 3M WIBOR) + marża za ryzyko] + suma kosztów prowizyjnych + koszty ustanowienia zabezpieczeń.

Polityka kredytowa sektora bankowego w stosunku do MSP

Nie ma wątpliwości, że banki zdecydowanie chętniej kredytują sektor dużych przedsiębiorstw niż MSP. Warto się jednak zastanowić, co jest przyczyną takiego stanu rzeczy. Po pierwsze, pracochłonność, a co za tym idzie, koszt udzielenia kredytu gospodarczego oraz jego monitoringu jest porównywalny dla podmiotu małego, jak i dużego. Ten drugi jednak, uwzględniając skalę finansowania, generuje znacznie większe przychody dla banku. Po drugie, należy pamiętać, że, paradoksalnie, ocena wniosku kredytowego małego podmiotu jest zdecydowanie bardziej



złożona. Wynika to z tego, że podmiot jest w stanie dostarczyć mniej sformalizowanych informacji, które można łatwo zweryfikować, oraz dysponuje słabszymi zabezpieczeniami. Wiąże się to z większym ryzykiem dla banku. Ponadto analityk kredytowy musi się uciekać do bardziej zindywidualizowanej oceny wniosku, która jest bardziej skomplikowana i tym samym czasochłonna. Niezwykle istotne jest zatem otwarte podejście kredytobiorcy, który zobowiązany jest wskazać absolutnie wszystkie zagrożenia związane z kredytem.

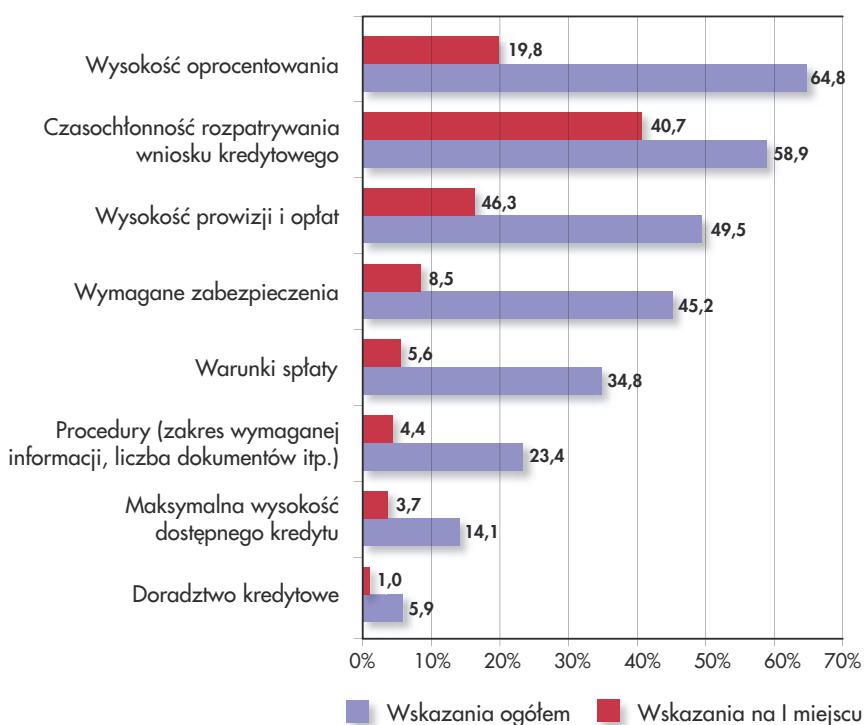
W tabeli nr 2 przedstawiono najistotniejsze obszary związane z oczekiwaniami przedsiębiorców w stosunku do polityki kredytowej banków. Priorytetowe kwestie dla przedsiębiorców to omawiane realne koszty pozyskania kredytu (traktowane jako oprocentowanie wraz z opłatami prowizyjnymi) oraz kwestie związane z zabezpieczeniem wiarygodności. Niespodziewanie wysoko znalazła się również kwestia czasochłonności rozpatrywania wniosku kredytowego. Generalnie wnioski kredytowe dla przedsiębiorców z sektora MSP są przeciętnie rozpatrywane w okresie 7-14 dni. Z praktyki wiemy, że większość opóźnień związana jest z przekazaniem bankowi niepełnej informacji wymaganej do oceny zdolności kredytowej podmiotu. Prośba analityka kredytowego o uzupełnienie dokumentacji może istotnie opóźnić proces oceny wniosku. Pozostałe kwestie związane z polityką kredytową, jak warunki spłaty, procedury, limity finansowania czy doradztwo kredytowe, nie mają już tak istotnego dla przedsiębiorców znaczenia.

Dokąd udać się po kredyt

Na to pytanie każdy inspektor kredytowy bez wahania odpowie, że najlepiej spróbować uzyskać kredyt w banku macierzystym, czyli tym, który prowadzi rachunek przedsiębiorcy. Po pierwsze, podmiot jest tam znany i przyniósł już wymierne korzyści bankowi, a potencjalna utrata możliwości obsługi nawet niewielkiego klienta przy tak dużej konkurencji na rynku bankowym wiązałaby się z poważną stratą dla banku. Po drugie, w związku ze znajomością klienta prawdopodobieństwo pozytywnej decyzji kredytowej w banku macierzystym jest największe.

Tabela nr 2

Istotność parametrów i obszarów związanych z procesem kredytowania z punktu widzenia przedsiębiorcy



Źródło tabeli: G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna*, PWE, Warszawa 2005, s. 118, badanie przeprowadzone na grupie 913 przedsiębiorstw

Po trzecie, liczba warunków formalnych do spełnienia, w tym dotyczących dostarczenia dokumentacji kredytowej, będzie prawdopodobnie mniejsza niż w innych bankach (porównaj paragraf dotyczący badania wiarygodności firmy).

W banku macierzystym zawsze można też przed uruchomieniem formalnej procedury kredytowej i poniesieniem zawiązań z tym kosztów zapytać naszego doradcę bankowego o prawdopodobieństwo pozyskania finansowania. Nie udzieli on jednoznacznie pozytywnej odpowiedzi, ale przy słabej kondycji finansowej może przynajmniej odwieść od składania wniosku, jeżeli nie ma on żadnych szans powodzenia. Pozwoli to firmie zaoszczędzić czas i pieniądze.

Wspomniana zasada o „trzymaniu” się przez firmę jednego banku nie jest oczywiście bezwzględna. Gdyby tak było, oznaczałoby to, że rynek bankowy ma charakter mało konkurencyjny. Tymczasem konkurencja na rynku bankowym niezwykle się zaostrza. Plany sprzedażowe w bankach w stosunku do sektora MSP są coraz bardziej wyśrubowane. Oznacza to, że często warto rozejrzeć się na rynku – udać się do kilku banków

na rozmowę, a także zasygnalizować naszemu doradcy możliwość przejścia do konkurencji.

W razie odmownej decyzji kredytowej w banku macierzystym lub nawet w kilku innych bankach nie należy się naturalnie zniechęcać. Zawsze warto zasięgnąć informacji u analityka kredytowego, który ocenił nasz wniosek, jakie obszary działalności wzbudziły szczególne wątpliwości banku. Ponadto pozostają nam alternatywne formy finansowania zarówno potrzeb obrotowych, jak i inwestycyjnych firmy. Bardzo często kryteria oceny wniosków o pozyskanie finansowania zewnętrznego są odmienne od procedury uzyskania kredytu, a oceniający biorą pod uwagę zupełnie inne kwestie. O alternatywach w stosunku do kredytu bankowego będziemy sukcesywnie pisać w kolejnych odcinkach cyklu „Zewnętrzne źródła finansowania sektora MSP”.

Krzysztof Wąsowski
Departament Integracji Europejskiej
i Finansowania Handlu
PKO BP S.A.