

# Pożyczki - pomagają czy szkodzą płynności finansowej?

**Zaciągając pożyczkę, należy pamiętać o podstawowej zasadzie: pożyczają się cudze, a oddają swoje. Dlatego też decyzja o tej formie dodatkowego finansowania zadań firmy powinna być poprzedzona analizą możliwości spłaty zobowiązania w każdej sytuacji biznesowej. Niezbędna jest więc nie tylko dokładna analiza finansów spółki, ale także symulacja sytuacji biznesowej przedsiębiorstwa zarówno w okresie korzystnej koniunktury, jak i kryzysu gospodarczego.**

Historia ostatnich lat pokazała, że podczas hossy przedsiębiorcy chętnie korzystają z tzw. dźwigni finansowej. Jest to instrument pozwalający na zwiększenie kapitału obrotowego oraz zyskowności spółki poprzez środki pochodzące ze źródeł zewnętrznych. Paradoksalnie, ten mechanizm funkcjonuje jedynie w firmach charakteryzujących się dobrą sytuacją finansową, którym banki chętnie udzielają pożyczek. Zachwianie bilansu budżetowego firmy czy ogólna dekonunktura w gospodarce automatycznie obniżają zdolność kredytową. Poza tym firmy dotknięte w kryzysie spadkiem sprzedaży i zleceń napotykać pierwsze poważne problemy związane z obsługą pożyczki, dotyczące np. spłaty odsetek i prowizji. Ostatecznie koszty obsługi pożyczki mogą stać się na tyle wysokie, że firma nie będzie w stanie obsłużyć zobowiązania i może narazić się na wypowiedzenie umowy przez pożyczkodawcę. Podobnie do reakcji łańcuchowej, taka sytuacja odbije się na budżecie firmy, której może zabraknąć środków na kapitał obrotowy, rozwój czy inwestycje. Aby tego uniknąć, istotne jest rzetelne przeprowadzenie analizy biznesowej symulującej budżet firmy w sytuacji spadku sprzedaży i udziału w rynku.

Pożyczka nie zawsze stanowi zagrożenie dla finansów firmy. Umiejętnie wykorzystana, przy zachowaniu ostrożności, może podzielać stymulującą rolę na rozwój przedsiębiorstwa. Dzieje się tak wówczas, gdy środki zostają przeznaczone na zwiększenie kapitału obrotowego firmy. Może się to przyczynić do wzrostu produkcji lub sprzedaży bądź przedstawienia kontrahentom preferencyjnych warunków umowy, np. poprzez wydłużenie terminów płatności ich zobowiązań. Pożyczka zaciągnięta w tym celu działa korzystnie na sytuację finansową firmy, gdyż poprzez zwiększone możliwości finansowania, przedsiębiorstwo uzyskuje przewagę rynkową nad konkurencją. Kolejnym przykładem zobowiązania, które przyczynia się do rozwoju jest przeznaczenie pożyczki na inwestycje. Rzadko są one realizowane ze środków własnych, gdyż stopa ich zwrotu często znacznie przewyższa koszty obsługi nowego zobowiązania. Zagrożeniem może być jedynie inwestycja nie trafiona bądź realizowana w nieodpowiednim momencie, dlatego aby uniknąć zagrożenia, należy dokładnie wykonać analizę ryzyka inwestycji. Wśród części przedsiębiorców istnieje przeświadczenie, że najlepszym rozwiązaniem jest zaciągnięcie pożyczki na kapitał obrotowy, a inwestycje powinny być realizowane ze środków własnych. Największą zaletą takiego rozwiązania jest fakt, że przedmiot inwestycji – rzecz ruchoma bądź nieruchomość – staje się własnością i kapitałem firmy. Należy jednak pamiętać, że pożyczkodawca udziela pożyczki w zamian za udziały w przedmiocie inwestycji. Dlatego też w krytycznym momencie może ją zająć i wyceniając poniżej wartości rynkowej, odsprzedać, co nie zawsze pokrywa całkowity koszt zobowiązania. Bezpieczniejszym rozwiązaniem jest finansowanie pożyczkami jedynie kapitału obro-



wego. W razie potrzeby natychmiastowego uregulowania należności przedsiębiorstwo posiada tzw. środki trwałe własne, czyli nieruchomości, maszyny oraz półprodukty, które może sprzedać według własnej wyceny. Odrębną kwestią jest więc rodzaj zastawu. Ogólna zasada mówi o zabezpieczeniu pożyczki składnikiem jej przeznaczenia. Jeżeli firma pożyczka środki na zwiększenie kapitału obrotowego, powinna pod zastaw przeznaczyć jego część, natomiast w przypadku zobowiązania na inwestycje niezbędne jest zastawienie rzeczy twardej. Najgorszym z możliwych sposobów jest finansowanie kapitału obrotowego z pożyczki i użycie nieruchomości w charakterze zabezpieczenia. W razie nieuzyskania odpowiedniej stopy zwrotu w najgorszym wypadku możliwa staje się utrata całego przedsiębiorstwa, wraz z jego aktywami i nieruchomościami.

Pożyczki przeznaczone na zbilansowanie budżetu spółki, czyli tzw. „łatanie dziur”, są najbardziej niebezpieczne, gdyż nie gwarantują stopy zwrotu, a dodatkowo obciążają nadwyrężony i nierentowny budżet. W przypadku szczególnych problemów firmy może wystąpić konieczność zaciągnięcia takiego rodzaju zobowiązania, natomiast decyzja o jego uzasadnieniu powinna być poprzedzona szczegółową analizą możliwości spłaty. Przykładowo, firma posiada aktywa, które planuje spieniężyć (np. nieruchomości), a których sprzedaż potrwa dłużej niż okres spłaty bieżących zobowiązań. W przypadku problemu ze sprzedażą nieruchomości bądź uzyskaniem zapłaty niższej od oczekiwanej pożyczka zamiast ratunku staje się kolejnym balastem dla budżetu.

Jednoznaczne określenie, czy pożyczka pomaga lub szkodzi zbilansowaniu budżetu firmy, jest zatem uzależnione od wielu zmiennych. Istotne jest przede wszystkim sprawdzenie zasadności zaciągnięcia zobowiązania, jego przeznaczenia, zastawu i wyboru odpowiedniego momentu. Ważną kwestią jest również przeznaczenie pożyczki na cel, dla którego realizacji została pobrana. Niedopuszczalna jest bowiem zmiana celu wykorzystania po zaciągnięciu pożyczki. Ponadto spłata pożyczki i jej obsługa powinny być zsynchronizowane z należnościami i zobowiązaniami przedsiębiorstwa. Aby zachować optymalny poziom bilansu, należy unikać zaciągania kilku kredytów z jednym okresem spłaty. Nie wolno także ulegać typowemu dla okresu hossy optymizmowi, gdy banki z hojnością udzielają kredytów przedsiębiorstwom. Ich spłata może bowiem nastąpić w o wiele trudniejszych warunkach. Instrument pożyczki jest zatem dla przedsiębiorstwa niczym lek, który dobrany po prawidłowej diagnozie i odpowiednio zastosowany może uzdrowić budżet spółki. Niestety, nie przestrzegając zasad ostrożności, może z łatwością wywołać skutek odwrotny od zamierzonego, pogrążając przedsiębiorstwo w kryzysie.

**Siergiej Krasulenko,**  
ekspert Growth Business Management