

KRM

poradnik kredytowy
przedsiębiorcy



**Aleksander
Widera**
CEO

Szanowni Państwo,

oddajemy w Wasze ręce „Poradnik kredytowy przedsiębiorcy”. Zebraliśmy w nim sporo praktycznej wiedzy, o tym jak wykorzystać finansowanie zewnętrzne do rozwoju biznesu. Pokazujemy Wam też trochę finansowej „kuchni”, czyli opowiadamy, w jaki sposób kredytodawcy oceniają firmy. W naszym poradniku znajdziecie również kilka wzorów, które pomogą Wam wyliczyć ukryty koszt kredytu kupieckiego, działanie dźwigni finansowej, czy RRSO. Kiedy zakładaliśmy Kredytmarket.com postanowiliśmy działać zgodnie z hasłem „przedsiębiorcy –przedsiębiorcom”. Chcemy dzielić się naszą wiedzą o finansach i naszym biznesowym doświadczeniem. Zależy nam na tym, aby polscy mikroprzedsiębiorcy osiągnęli sukces w biznesie. I to nie tylko przypadkiem, czy dzięki szczęśliwemu zbiegowi okoliczności. Ale przede wszystkim dlatego, że świadomie zaplanowali działania i podjęli decyzje w oparciu o rzetelne analizy.

Życzę przyjemnej lektury!

A jeśli pojawią się pytania, zapraszam do dyskusji na naszym profilu na Facebooku: @KredytMarketCom



**Patrycja
Sass - Staniszevska**
Prezes Izby Gospodarki Elektronicznej

Płynność finansowa przedsiębiorstw jest podstawą funkcjonowania na rynku. Kapitał na rozwój, innowacje, budowanie przewagi konkurencyjnej jest potrzebny firmom jak tlen. Możliwości pozyskania kapitału jest wiele. Jednym z nich jest finansowanie działalności poprzez kredyt. Firma członkowska e-Izby - Kredytmarket - opracowała e-book, w którym konfrontuje przedsiębiorców z różnymi przekonaniami dotyczącymi zaciągania kredytów, wskazuje błędy których należy unikać w tej materii, a także wskazuje na co warto zwrócić uwagę, kiedy przedsiębiorca decyduje się wziąć kredyt na firmę. Opracowanie krok po kroku oprowadza czytelnika po meandrach finansowania działalności poprzez kredyt, dając konkretne przykłady, przez co stanowi cenne źródło praktycznych porad dla wszystkich przedsiębiorców rozważających opcję kredytu na własną działalność.

ZAMIAST SPISU TREŚCI

W e-booku, który oddajemy w Twoje ręce, chcemy przybliżyć Ci rolę, zalety oraz ryzyko związane z finansowaniem działalności firmy kredytem. Zaczniemy od przybliżenia mechanizmów, których działanie obserwujesz na co dzień, ale których istnienia mogłeś nie być świadomy, mimo że mogą one w istotny sposób wpływać na Twój biznes. Aby skupić się na ich istocie, na samym początku założymy, że żyjemy w idealnym świecie – w takim, w którym kredyt ma tylko jeden koszt: odsetki. Przyjmijemy też jeszcze piękniejsze założenie: że żyjemy w świecie bez VATu.

Oto, co konkretnie znajdziesz w naszym e-booku:

Fałszywe powody, dla których rezygnujesz z kredytu

Znakomita większość przedsiębiorców w Polsce nie korzysta z kredytu. Jednym z powodów takiego stanu rzeczy są mity, którymi obrosło finansowanie działalności kapitałem obcym. Postaramy się przyjrzeć kilku z nich i wyjaśnić, dlaczego są tylko mitami.

Dźwignia w biznesie

W tym rozdziale przybliżymy mechanizmy dźwigni operacyjnej i dźwigni finansowej – instrumentów, dzięki którym, wykorzystując kredyt, możesz zwiększyć swoje zyski. W obu przypadkach posłużymy się przykładami, aby podkreślić, że mimo nieco akademickiej nazwy, są to mechanizmy bardzo intuicyjne.

Ukryty koszt kredytu kupieckiego

Z tego rozdziału dowiesz się, że jak obliczyć koszt kredytu kupieckiego oraz jak tego kosztu przynajmniej częściowo uniknąć. Na przykład dowiesz się, kiedy opłaca się wziąć kredyt po to, by kupić towar... za gotówkę. Oczywiście wszystko zilustrujemy przykładami.

Prawdziwa cena kredytu: RRSO

W najdłuższym rozdziale e-booka przybliżymy Ci koncepcję RRSO i spróbujemy przekonać Cię o przydatności tego wskaźnika właśnie w biznesie. Podamy także prosty sposób na szybkie oszacowanie RRSO – nawet w pamięci!

Kredyt kontra VAT (i nie tylko)

Czy kredyt, VAT i podatek dochodowy wiążą się ze sobą? Tak, a znajomość tych zależności pozwoli Ci uniknąć kosztownych błędów, a nawet zwiększyć zyski. W tym rozdziale przybliżymy te zależności.

Błędy, które popełniają przedsiębiorcy biorąc kredyt

Jakie błędy przedsiębiorcy popełniają najczęściej finansując się kredytem i dlaczego są to błędy? Dowiesz się z ostatniego rozdziału niniejszego e-booka, opartego (niestety) na doświadczeniach kredytobiorców.

FAŁSZYWE POWODY, DLA KTÓRYCH REZYGNUJESZ Z KREDYTU

Handel i kredyt są ze sobą związane nierozdzielnie od tysięcy lat. Informacji o pierwszych kredytach dostarczają nam nie finansisci, ale... archeolodzy. Prowadząc wykopaliska w mieście Ur, odnaleźli oni dokumentację kredytu, którego niejaki Shubi-abun udzielił Dumuzi-gamilowi w 1796 roku – przed naszą erą! Oprocentowanie pożyczki, jak na dzisiejsze standardy, wydaje się zresztą dość atrakcyjne: niecałe 4% w skali roku. Mimo jednak, że kredyt jest instytucją tak wiekową, to zaledwie co piąty polski mikroprzedsiębiorca korzysta z usług instytucji oferujących kredyty. Dlaczego?

Po części jest to, oczywiście, efekt problemów z dostępem do finansowania – banki podchodzą do właścicieli małych firm jak do jeża, piętząc wymagania formalne lub proponując zaporowe warunki cenowe. Po części jest to także efekt kalkulacji biznesowej – niektórzy mikroprzedsiębiorcy, po rzetelnej analizie, uznają, że kredyt nie jest dla nich opłacalny. **Ale bardzo wielu przedsiębiorców rezygnuje z kredytu, kierując się bardzo głęboko zakorzenionymi, błędnymi przekonaniem. Jakimi?** Przyjrzyjmy się tym najbardziej powszechnym.

1. Moja firma jest zbyt mała, by dostać kredyt

Błąd. Jeśli Twoja firma ma 20-30 tysięcy złotych miesięcznej sprzedaży i 4-5 tysięcy zysku, to rzeczywiście zapewne jest za mała, by dostać pół miliona złotych kredytu. Ale czy rzeczywiście potrzebujesz pół miliona? **Potrzeby kredytowe firm są zwykle proporcjonalne do skali ich działalności, więc małe firmy potrzebują zwykle niedużych kredytów.** Jeśli Twoje zyski i przychody są stabilne, to dlaczego miałbyś mieć problem ze spłatą na przykład 50 tysięcy złotych kredytu w ciągu roku?

Dodatkowo, kredyt może być narzędziem, dzięki któremu zamienisz małą firmę w średnią lub dużą. W rozdziale „Dźwignie w biznesie” poznasz jeden ze sposobów, w jaki możesz to zrobić.

Oczywiście, dla małych przedsiębiorców ubieganie się o finansowanie może być drogą przez mękę. Problemem zwykle nie jest jednak wielkość firmy jako taka, ani wiarygodność kredytowa, ale raczej kłopoty z wykazaniem zdolności kredytowej. Banki często żądają stosu dokumentów i formularzy, których zgromadzenie i wypełnienie może być dla mikroprzedsiębiorców, żyjących w ciągłym niedoczasy, niemałym problemem. Jeśli jest się sprzedawcą, zaopatrzeniowcem, specjalistą od marketingu i kierownikiem ds. inwestycji w jednym, to trudno znaleźć jeszcze czas na papierologię.

Mimo przeciwności, warto jednak przyrzeć się możliwości częściowego finansowania firmy kredytem. Po pierwsze, gra może się okazać naprawdę warta świeczki, a po drugie, rynek kredytów się rozwija. Dzięki sektorowi FinTech pojawiają się rozwiązania – takie jak chociażby Kredytmarket.com – które zachowując koszty kredytu na atrakcyjnym poziomie, radykalnie upraszczają proces ubiegania się o niego, skracając go dosłownie do kilkunastu minut.

2. Zaciągnięcie kredytu pogorszy reputację mojej firmy

Kolejny błąd. Rzeczywiście, z pewnością znasz wyrażenie „żyć na kredyt”, a słysząc „pożyczanie pieniędzy”, możesz mieć skojarzenia z łataniem domowego budżetu pod koniec miesiąca. Jednak kredyt w biznesie nie powinien kojarzyć się z finansowaniem zachcianek czy z ostatnią deską ratunku w finansowych tarapatkach. Może być także – a wręcz powinien być – narzędziem rozwoju biznesu.

Myśląc o reputacji w kontekście kredytu, nie powinieneś ulegać stereotypom. Spójrz na to w ten sposób: **kredyt pod wieloma względami to taka sama transakcja, jaką zawierasz ze swoimi kontrahentami.** Jeśli wywiązujesz się ze swoich zobowiązań, Twój wizerunek umacnia się. Jeśli spóźniasz się z dostawą lub sprzedany przez Ciebie towar jest niskiej jakości, Twoja reputacja cierpi. Podobnie jest z kredytem: opóźnienia w spłacie negatywnie odbijają się na postrzeganiu Twojej firmy. W dodatku dotyczy to nie tylko obecnego wierzyciela, ale także ewentualnych przyszłych kredytodawców, którzy dowiedzą się o tym z BIK.

Na szczęście BIK może równie dobrze okazać się dowodem na Twoją solidność, jeśli tylko będziesz spłacał raty w terminie.

Co więc należy zrobić, aby nie wpaść w kłopoty, a kredyt świadczył o Twojej firmie dobrze? To proste: **podchódź do kredytu tak, jak podchodzisz do biznesu. Odpowiedzialnie.** W ostatnim rozdziale niniejszego e-booka znajdziesz najczęstsze błędy przedsiębiorców. Wystrzegaj się ich, a znacznie zwiększysz szanse, że Twoja historia kredytowa nie będzie rysą na wizerunku Twojej firmy, ale jej powodem do dumy.

3. Kredyt jest zbyt drogi

„Kredyt jest drogi” – możemy usłyszeć często jako powód rezygnacji z tej formy finansowania. I w wielu przypadkach taki rzeczywiście jest. Ale... to nie musi oznaczać, że kredyt jest nieopłacalny. **Dla przedsiębiorcy liczy się nie tylko cena kredytu, ale też dochody, jakie dzięki niemu uda się wygenerować.**

Weźmy prosty przykład: masz możliwość kupienia taniego towaru za kwotę 20 000 zł + VAT. Wiesz, że to chodliwy towar i atrakcyjna cena: bez problemu udałoby Ci się go sprzedać w 2 miesiące, z zyskiem na czysto rzędu 20%. Na rachunku masz jednak tylko rezerwowe środki na niespodziewane wydatki. Nie chcesz ich ruszać (słusznie!), kupno za gotówkę nie wchodzi więc w grę.

Udajesz się więc do banku, który proponuje Ci półroczną pożyczkę na następujących warunkach: prowizja 5%, oprocentowanie w skali roku 10%, dodatkowe ubezpieczenie 0,5% kwoty wykorzystanego kredytu miesięcznie i na dokładkę opłata za przedterminową spłatę na poziomie 5%.

Drogo? Bardzo drogo. Koszty tej pożyczki, przy założeniu, że spłacisz ją po dwóch miesiącach, zamkną się kwotą ponad 3100 zł. W skali kwoty pożyczki (20 000 zł + VAT) i biorąc pod uwagę jej krótki termin jest to naprawdę spora kwota. Jednak z drugiej strony, ponosząc te 3,1 tys. zł dodatkowych kosztów, wygenerujesz 4 tys. zł dodatkowej marży – będziesz więc prawie 800 zł do przodu. A przecież mówimy o stosunkowo drogim kredycie. Jeśli udałoby Ci się znaleźć kredyt na bardziej atrakcyjnych warunkach, Twój dodatkowy zysk byłby odpowiednio wyższy.

4. Własny biznes należy finansować własnymi środkami, a nie kredytem

Prowizje, obowiązkowe ubezpieczenia, dodatkowe opłaty, konieczność zakupu innych usług – instytucje finansowe chcąc nie chcąc przekonują nas na każdym kroku, że kredyt jest drogi. **Mimo to, jeśli spytamy ekonomistę o to, jakie jest najdroższe źródło finansowania biznesu, to najprawdopodobniej odpowie bez wahania: kapitał własny.** Być może wbrew intuicji, Twoje własne pieniądze zwykle kosztują Cię więcej, niż kredyt w banku.

Dzięki temu, że tak jest, dobrze wykorzystany kredyt pozwala zwiększyć zyskowność Twoich własnych środków zainwestowanych w biznes. Mechanizm, który tu działa, nazywa się dźwignią finansową.

Dobrze wykorzystany kredyt pozwala także szybko, czasem nawet skokowo, zwiększyć skalę działalności – to z kolei dźwignia operacyjna.

Obie te dźwignie poznasz już w kolejnym rozdziale, tymczasem wróćmy do przekonania, że „własny biznes należy finansować własnymi środkami”. Po raz kolejny posłużymy się przykładem.

Powiedzmy, że prowadzisz niewielki sklep spożywczy. Towar dostarczasz do niego co rano załadowanym po sufit małym samochodem dostawczym. Dzienny czysty zysk to 300 zł, czyli 6 000 zł miesięcznie. 4 000 zł przeznaczasz na życie, zostają Ci 2 000 zł. Twój sklep ma jednak potencjał, by sprzedawać o 2/3 więcej towaru, co pozwoli Ci realizować o 2/3 wyższy zysk: 500 zł dziennie. Do tego potrzebny Ci jednak większy samochód, żeby co rano przywozić odpowiednio więcej towaru.

Powiedzmy, że chcesz kupić nową furgonetkę za 100 tysięcy złotych. Aby kupić ją z własnych środków, musiałbyś odkładać pieniądze przez 4 lata. Dokładniej: przez 4 lata i dwa miesiące, gdyż to po 50 miesiącach, odkładając po 2000 zł miesięcznie, odłożysz 100 tysięcy złotych.

Co zatem zrobić? Odpowiesz pewnie: „leasing!”, ale utrudnijmy sobie zadanie i przyjmijmy, że nie mamy do wyboru takiej opcji. Powiedzmy, że jedyną dostępną alternatywą dla kupna za gotówkę jest kredyt ratalny z oprocentowaniem 10%, na okres 6 lat. Wysokość miesięcznej raty wyniesie, co sprawdziliśmy w popularnym arkuszu kalkulacyjnym, 1 853 zł. Dużo, biorąc pod uwagę, że obecna nadwyżka to 2000 zł miesięcznie. Pamiętajmy jednak, że nie tylko koszty są istotne, ale i przychody. Jeśli uwzględnimy zarówno dodatkowe koszty (odsetki), jak i dodatkowe przychody (większą sprzedaż), to miesięczna nadwyżka wzrośnie ponad dwukrotnie, do 4 147 zł.

Po 50 miesiącach, a więc w momencie, w którym nie korzystając z kredytu mógłbyś wreszcie kupić nową furgonetkę, nie dość, że tę furgonetkę będziesz już miał (fakt, już 4-letnią), to w kasie będziesz miał środki na dwie kolejne.

Twierdzenie „własny biznes należy finansować własnymi środkami” po prostu nie wytrzymuje zderzenia z rzeczywistością.

DŹWIGNIA W BIZNESIE

Prawdopodobnie najbardziej znana dźwignia to reklama; wszyscy zapewne słyszeli powiedzenie „reklama dźwignią handlu”. W biznesie pojęcie dźwigni funkcjonuje jednak nie tylko jako przenośnia, ale także jako bardzo użyteczne narzędzie, które może pomóc zwiększyć zyski i skalę działalności – także Tobie. W dodatku nie jest to jedno narzędzie, ale dwa: dźwignia finansowa i dźwignia operacyjna.

Jeśli chcielibyśmy zniechęcić Cię do stosowania dźwigni operacyjnej i finansowej, napisalibyśmy, że dźwignia operacyjna mierzy wrażliwość zysku operacyjnego na zmiany wielkości sprzedaży, natomiast dźwignia finansowa to wpływ struktury pasywów przedsiębiorstwa na rentowność kapitałów własnych. Nie chcemy jednak nikogo zniechęcać, więc zamiast suchych definicji, posłużymy się przykładami :-). Dzięki nim przekonasz się, że dla kogoś, kto ma chociaż odrobinę doświadczenia w biznesie, mechanizmy te są bardzo intuicyjne. Zapewne nawet sam zaobserwowałeś działanie dźwigni operacyjnej w swojej firmie, chociaż być może nie wiedziałeś, że właśnie z nią masz do czynienia. Jeśli kiedykolwiek korzystałeś z kredytu, miałeś także do czynienia z dźwignią finansową.

I od niej właśnie zaczniemy.

Dźwignia finansowa – przykład

Powiedzmy, że myślisz o przedsięwzięciu, które wymaga inwestycji na poziomie 100 tys. zł. Planowany roczny dochód z tego przedsięwzięcia to 30 tys. zł. Do wyboru masz dwa sposoby finansowania:

- sfinansowanie całości inwestycji z własnych środków,
- sfinansowanie przedsięwzięcia w połowie z własnych środków, a w połowie – pożyczką, której roczny koszt wyniesie 10 tys. zł (a więc 20% kwoty pożyczki).

W pierwszym przypadku całość zysku trafia do Twojej kieszeni: zarabiasz 30 tys. zł. Oznacza to, że rentowność kapitału własnego (czyli Twoich środków) wyniosła 30%.

$$\text{rentowność} = \frac{30\ 000\ \text{zł}}{100\ 000\ \text{zł}} = 30\%$$

Innymi słowy, na każdym zainwestowanym tysiącu złotych zarobiłbyś 300 zł.

W drugim przypadku, czyli przy finansowaniu 50:50, musisz „podzielić się” swoim zyskiem z bankiem. Przedsięwzięcie nadal przynosi dochód na poziomie 30 000 zł, ale po stronie kosztów pojawia się dodatkowa pozycja: 10 000 zł kosztów pożyczki. Z drugiej strony, mniejsza jest jednak kwota Twojej inwestycji; angażujesz jedynie 50 tys. zł, dlatego rentowność Twojej inwestycji rośnie.

$$\text{rentowność}_{50:50} = \frac{30\,000 - 10\,000 \text{ zł}}{50\,000 \text{ zł}} = \frac{20\,000 \text{ zł}}{50\,000 \text{ zł}} = 40\%$$

Ten efekt to właśnie efekt działania dźwigni finansowej.

Oczywiście, ktoś mógłby powiedzieć: „Chwileczkę – co mi po wyższej rentowności, skoro w sumie mój zysk jest mniejszy?”. Odpowiedź jest prosta: zgadza się, zysk jest mniejszy, ale w Twoim portfelu pozostało 50 000 zł, które możesz zainwestować w kolejne przedsięwzięcie. Jeśli pozostałe środki udałoby Ci się zainwestować tak samo, jak pierwsze 50 tysięcy, Twój łączny zysk wyniósłby 40 000 zł. Byłbyś więc 10 tys. zł „do przodu”.

Dźwignia operacyjna

Idea dźwigni operacyjnej również jest prosta i z pewnością obserwowałeś ją w działaniu wielokrotnie. Sprowadza się ona do tego, że jeśli ceny sprzedaży, ceny zakupu i koszty stałe nie zmieniają się, to wraz ze wzrostem sprzedaży o x procent, zysk firmy rośnie o więcej, niż o x procent. Wy tłumaczenie tego efektu jest dość oczywiste: **im więcej towaru sprzedamy, tym mniejsza część kosztów stałych przypada na każdą sprzedaną sztukę towaru** (oczywiście dzieje się tak tylko wtedy, gdy sprzedajesz towar powyżej kosztów jego zakupu).

Przykład

Powiedzmy, że:

- Twoje koszty stałe (czynsz, płace, media itp.) wynoszą 6 000 zł
- Obecnie obsługujesz po 50 zamówień miesięcznie, każde po 1000 zł
- Na każdym zamówieniu realizujesz 200 zł marży, czyli łącznie 10 000 zł.

Łatwo więc obliczyć, że Twój miesięczny zysk to 4 000 zł. Efekt dźwigni operacyjnej zaobserwujesz, kiedy zmieni się liczba zamówień. Jeśli na przykład uda Ci się obsłużyć 10 zamówień więcej, Twoja sprzedaż wzrośnie o 10%, ale zysk – o 25%, do 5000 zł.

W praktyce raczej nie będziesz miał do czynienia z tak „czystymi” przypadkami. Sprzedaż raczej nie rośnie sama z siebie, zwykle jest to efekt podjętych przez Ciebie działań: a to zwiększonych wydatków na reklamę, a to zatrudnienia nowego pracownika, by móc obsłużyć zwiększoną liczbę zamówień, a to jeszcze czegoś innego. Oznacza to zmianę struktury kosztów, a to ona decyduje o tym, z jaką siłą działa dźwignia. Dokładne wyliczenia wartości dźwigni – bo można je przeprowadzić – nie są tu jednak szczególnie ważne. Dużo ważniejsze jest uświadomienie sobie istoty mechanizmu jej działania i wpływu, jaki rosnąca sprzedaż ma na zysk, który realizujesz.

Warto także wiedzieć, że dźwignię operacyjną można „uruchomić” stosując dźwignię finansową, czyli – wykorzystując kredyt.

Kiedy stosować dźwignię finansową?

Finansowanie czegokolwiek kredytem, kiedy masz wystarczające zapasy gotówki i żadnych pomysłów na jej zagospodarowanie, prawdopodobnie nie ma sensu. Zupełnie inaczej jednak sytuacja przedstawia się wtedy, gdy na drodze do realizacji Twoich planów stoi właśnie brak gotówki. Na przykład wtedy, gdy wiesz, że mógłbyś sprzedawać więcej niż obecnie, gdybyś tylko miał środki na zakup większych ilości towaru. Właśnie takiej sytuacji przyjrzymy się na przykładzie.

Przykład

Pani Karolina prowadzi internetowy sklep z zabawkami. To, ile sprzedaje, zależy głównie od tego, jak skutecznie pozyskuje nowych klientów, tych zaś znajduje dzięki reklamie. Pani Karolina stopniowo zwiększa wydatki na reklamę (a to promocja na Allegro, a to w wyszukiwarce), bo widzi, że to przekłada się na nowe transakcje. Gdyby mogła, to z dnia na dzień zwiększyłaby te wydatki dwukrotnie. Jest przekonana, że dzięki temu mogłaby sprzedać dwa razy więcej towaru (jeszcze więcej towaru nie byłaby już w stanie obsłużyć, bez rozbudowy biura i zatrudnienia nowego pracownika).

Tu jednak pojawia się haczyk: pani Karolina nie dysponuje wystarczającą kwotą gotówki, by z dnia na dzień tak radykalnie zwiększyć zakupy towaru. Robi to więc stopniowo, reinwestując zyski i w ten sposób powoli zwiększając skalę zakupów – i sprzedaży.

W bieżącym miesiącu, pani Karolina przeznaczyła na zakup towaru 50 000 zł. Realnie narzut pani Karoliny to 30%, a więc sprzedaje zabawki za 65 000 zł. Oznacza to łączny narzut na poziomie 15 000 zł. Przy oszczędnym gospodarowaniu, jej koszty stałe to – łącznie z wynagrodzeniem dla dwóch pracowników obsługujących zamówienia – 12 000 zł. Wspomniana wcześniej reklama to dodatkowy wydatek odpowiadający 2% ceny zakupu towaru, a więc obecnie 1000 zł.

W sumie, w tym miesiącu pani Karolina wypracuje więc tylko 2000 zł nadwyżki, które w przyszłym miesiącu powiększą jej możliwości zakupowe: będzie mogła przeznaczyć na zakup towaru 52 000 zł.

Pani Karolina wyliczyła, że w tym tempie, **dojście do docelowej sprzedaży na poziomie 130 000 zł (co odpowiada zakupom za kwotę 100 000 zł) zajmie jej aż trzy kwartały...** Dopiero wtedy będzie mogła przestać reinwestować zysk, a przeznaczyć większą jego część dla siebie.

Oczywiście, pani Karolina może postawić na „rozwój organiczny”. Jeśli jednak:

- jest przekonana, że mogłaby zwiększyć skalę działalności, gdyby tylko miała środki,
- koszt pozyskania środków jest niższy, niż dochód, jaki one wygenerują,

to dlaczego nie sięgnąć po kredyt?

Tak też postanowiła zrobić pani Karolina, ale – jako że jest osobą ostrożną – nie zdecydowała się na kupno towaru od razu za 100 tysięcy zł. Pani Karolina zdecydowała się na wariant pośredni, nabywając towar za 75 000 zł, brakujące 25 000 zł finansując kredytem na 6 miesięcy, o oprocentowaniu 20% w skali roku. Pojawia się wyższe koszty – odsetki i prowizja, lecz i przychody będą większe. Łączne koszty 6-miesięcznego kredytu wyniosą 2 500 zł, ale zostaną z nawiązką pokryte już w pierwszym miesiącu, dzięki zyskowi z dodatkowej sprzedaży.

W ten sposób pani Karolina osiągnie docelowy poziom sprzedaży nie w 10 miesięcy, ale już po 3 i dużo szybciej będzie mogła myśleć o dalszych planach biznesowych.

Kiedy więc stosować dźwignię finansową? Nieco uproszczona odpowiedź brzmi: wtedy, kiedy koszt kredytu jest niższy, niż korzyści, jakie dzięki niemu wygenerujemy.

Dokładna odpowiedź wymaga przeprowadzenia pewnych obliczeń, ale w praktyce zwykle nie będziesz musiał brnąć w analizę finansową: wystarczy sprawdzić, czy marża na dodatkowej sprzedaży pokrywa koszt kredytu.

Czy w takim razie dźwignię finansową można stosować bez obaw?

Oczywiście – nie.

Na co zwrócić uwagę, stosując dźwignię finansową?

Patrząc na przykład pani Karoliny, łatwo zapomnieć, że kredyt to nie tylko szansa, lecz także zobowiązanie i koszty. Dźwignia finansowa w korzystnych warunkach zwiększa rentowność inwestycji, ale w niekorzystnych – może spowodować lub pogłębić straty. Dlatego:

- **Biorąc kredyt, nie zakładaj tylko optymistycznego scenariusza.** Zostaw sobie margines bezpieczeństwa i nie bierz kredytu „pod korek” – jeśli okaże się, że sprzedaż będzie niższa od zakładanej (a przecież może się tak stać), możesz mieć kłopoty ze spłatą.
- **Weź poprawkę na to, co sprzedajesz.** Jeśli sprzedajesz nowy towar, z którym nie miałeś jeszcze styczności, planuj ostrożniej, niż w przypadku towaru, który znasz. Towar nowy może „nie chwycić”, a wtedy Ty zostaniesz z niesprzedanymi zapasami i z kredytem do spłacenia. Pamiętaj jednak, że nawet towar, który znasz, nie jest pozbawiony ryzyka. Na przykład, Twój główny konkurent może obniżyć ceny, zmuszając Cię do tego samego. Może się też okazać, że Twój rynek był już nasycony i sprzedaż większych ilości towaru będzie szła opornie.
- **Bierz pod uwagę nie tylko zysk, ale także przepływ gotówki.** Nawet zyskowne przedsiębiorstwa mogą upaść, jeśli nie będą miały gotówki, by regulować swoje zobowiązania. Sprawdź, kiedy będziesz potrzebował większej ilości środków (np. na spłatę rat lub całości pożyczki) i upewnij się, że sprzedaż wygeneruje zawnazu odpowiednie środki. Oczywiście, pamiętaj o tym, żeby także i pod tym względem zaplanować sobie margines bezpieczeństwa.

Jak widzisz, najważniejsze w przypadku kredytu na zakup towaru jest naprawdę rzetelne i uczciwe przeliczenie planów sprzedażowych. W Kredytmarket nie wymagamy od Ciebie planu sprzedażowego ani żadnych innych dokumentów. Warto jednak, byś taki plan tak czy inaczej miał, nawet przygotowany na przysłowiowej serwetce.

Bo dobry plan to podstawa Twojego sukcesu.

UKRYTY KOSZT KREDYTU KUPIECKIEGO

W pierwszym rozdziale wspominaliśmy, że wielu właścicieli małych przedsiębiorstw często wzbrania się przed zaciąganiem kredytów w bankach lub podobnych instytucjach. Mimo tego, bardzo często z zadowoleniem przyjmują oni propozycję swoich dostawców, którzy pozwalają zapłacić za towar po 30 lub nawet 60 dniach. Odroczenie terminu płatności to jednak także kredyt – pod wieloma względami taki sam, jak kredyt bankowy.

I podobnie jak kredyt bankowy, ma swoją cenę. Czasami bardzo wysoką.

Możliwość odroczenia płatności ma swoje oczywiste zalety: zmniejsza kapitałochłonność biznesu. Jeśli kupisz partię towaru i uda Ci się ją sprzedać zanim minie termin płatności wyznaczony przez dostawcę, to oznacza dokładnie tyle, że tę partię towaru nabyłeś, nie wykładając w ogóle swoich pieniędzy. W ten sposób, jak zapewne wiesz, funkcjonuje zresztą wiele sklepów, na przykład super- i hipermarkety.

Długi termin płatności zwykle ma jednak cenę. Sieci marketów, dzięki bardzo silnej pozycji negocjacyjnej, mogą jej uniknąć lub bardzo ją ograniczyć. Ty niestety masz w tym zakresie mniejsze możliwości.

Tą ceną jest utrata rabatu, jaki być może dostałbyś – czy to automatycznie, czy po negocjacjach – za płatność gotówką. Wysokość takiego rabatu może usypiać czujność, jednak pozory mogą mylić. Żeby przekonać się, jak bardzo, weźmy następujący przykład.

Kredyt kupiecki na 31%. Niemożliwe? Bardzo możliwe

Przykład

Pan Jan na początku każdego miesiąca zamawia towar za 35 000 zł. Pan Jan ma dwie możliwości – płatność gotówką, dzięki której otrzymałby rabat w wysokości 2,5%, lub miesięczny termin płatności. Pan Jan korzysta z tej drugiej opcji. W praktyce oznacza to, że pan Jan spłaca fakturę dokładnie wtedy, kiedy składa już kolejne zamówienie. W efekcie, pan Jan jest stale zadłużony wobec swojego dostawcy na 35 000 złotych – bo gdy tylko zapłaci za jedną fakturę, otrzymuje kolejną, za zamówienie na kolejny miesiąc.

Na szczęście ten kredyt jest darmowy, prawda? W końcu pan Jan nie płaci żadnych odsetek...

Niestety – to nieprawda. Kredyt pana Jana nie jest darmowy.

Chociaż pan Jan nie płaci odsetek, to wciąż ponosi koszty tego kredytu. W dodatku są to koszty bardzo wymierne. Chodzi oczywiście o utracony rabat: **875 zł od każdej faktury**. Znowu, 875 zł w skali 35 tysięcy wygląda niewinnie, ale te pieniądze pan Jan traci co miesiąc. A to z kolei oznacza łączną kwotę **10,5 tysiąca zł rocznie!**

Oczywiście, ktoś może powiedzieć: „Hola, hola! Może i to jest 10 500 zł, ale przecież pan Jan kupuje towar za 420 000 zł rocznie, a więc to wciąż 2,5%. Więc w czym tu problem?”

Problem jest w tym, że to błędne podejście. Gdy mówimy o koszcie kredytu kupieckiego, kwoty rabatu nie można odnosić do łącznych obrotów. Prawdziwym punktem odniesienia jest kwota i termin zobowiązania, jakie powstaje w związku z fakturą. Jeśli tak do tego podejmiemy, to sytuacja będzie się przedstawiać następująco: pan Jan ma przez cały czas „debet” na kwotę 35 000 zł u swojego dostawcy. Debet ten jest stale w pełni wykorzystany, za co rocznie pan Jan płaci ponad 10 tysięcy zł.

Jeśli wciąż nie jesteś przekonany, że takie właśnie podejście jest właściwe, to porównajmy ze sobą dwa warianty. W pierwszym pan Jan wykorzystuje długi termin płatności, w drugim – płaci z góry, każdorazowo finansując zakup kredytem bankowym, z oprocentowaniem na poziomie 20% w skali roku.

Atrakcyjny termin płatności kontra kredyt na 20%

Pierwszy przypadek mamy już w dużej części omówiony: na początku miesiąca pan Jan otrzymuje towar i fakturę. Płaci za nią na początku kolejnego miesiąca i bezpośrednio potem otrzymuje kolejną partię towaru wraz z kolejną fakturą – i tak co miesiąc.

Przyjmijmy dodatkowo, że kupiony za 35 tys. zł towar sprzedaje za 50 tysięcy, nie ponosząc innych kosztów. Miesięczny zysk to zatem 15 000 zł. W ciągu roku pan Jan zarobi na czysto 180 000 zł.

Wariant 1. Kredyt kupiecki, 30-dniowy termin płatności

Miesiąc	Koszt zakupionych towarów	Przychód	Inne koszty (odsetki)	Zysk
1	35 000	50 000	0	15 000,00
2	35 000	50 000	0	15 000,00
...
12	35 000	50 000	0	15 000,00
Razem	420 000	600 000	0	180 000,00

W drugim wariantcie pan Jan zdecydował się zapłacić z góry, a zakup sfinansować kredytem, oprocentowanym 20% w skali roku. Koszt nabycia towaru w tym wariantcie zmniejsza się do 34 125 zł, czyli 35 000 zł pomniejszonych o 2,5% rabatu. Łączna miesięczna sprzedaż to nadal 50 000 zł (pan Jan kupił w końcu dokładnie tyle samo towaru – ceny „na półce” jednak nie zmienia; po prostu dzięki rabatowi, jego marża jest wyższa).

W tym wypadku pojawia się jednak dodatkowy koszt: odsetki od kredytu, 568,75 zł miesięcznie. Kredyt zaciągamy na 34 125 zł: dokładnie taka kwota będzie nam potrzebna, by co miesiąc sfinansować zakup (nie potrzebujemy więcej, gdyż w ciągu miesiąca kapitał do nas „wraca”, wraz ze sprzedażą towaru).

Wariant 2. Rabat za płatność z góry 2,5%, zakup finansowany kredytem 20%

Miesiąc	Koszt zakupionych towarów	Przychód	Inne koszty (odsetki)	Zysk
1	34 125	50 000	568,75	15 306,25
2	34 125	50 000	568,75	15 306,25
...
12	34 125	50 000	568,75	15 306,25
Razem	409 500	600 000	6 825,00	183 675,00

Łączny zysk, mimo zastosowania – wydawałoby się – drogiego kredytu, jest jednak... wyższy o 3 675 zł! Dlaczego?

Dzieje się tak dlatego, że **koszt kredytu bankowego okazał się niższy, niż ukryty koszt kredytu kupieckiego**. Ukryty koszt łatwo ujawnić, jeśli odwrócimy sytuację i przyjmiemy, że podstawowa cena towaru to ta cena, którą otrzymamy płacąc za towar z góry. To, co musimy dopłacić za płatność z opóźnieniem, to koszt kredytu. W naszym przypadku kwota kredytu to 34 125 zł, a koszt kredytowania przez miesiąc: 875 zł. W ciągu roku byłoby to 10 500 zł, więc łatwo obliczyć, że ukryte – ale jak najbardziej dotkliwe – oprocentowanie tego kredytu to w skali roku 30,8%.

$$\frac{12 \times 875 \text{ zł}}{34 125 \text{ zł}} = \frac{10 500 \text{ zł}}{34 125 \text{ zł}} = 30,8\%$$

Praktyczne wskazówki

Jak widzisz, ukryty koszt kredytu kupieckiego – czyli odroczonego terminu płatności – może być naprawdę wysoki, mimo że kryje się za niepozornie wyglądającymi liczbami.

Oczywiście rzadko kiedy będziesz mieć do czynienia z dokładnie taką sytuacją, jak ta opisana powyżej, kiedy bezpośrednio po spłacie jednej faktury otrzymujesz drugą. W praktyce różni dostawcy będą oferowali różne terminy płatności i różne rabaty, a faktury będą wystawiane na różne kwoty i w różnych momentach: niektóre jak w zegarku, dokładnie tego samego dnia kolejnych miesięcy, a inne – w zależności od sytuacji. Niech Cię jednak nie zwiedzie ten pozorny brak porządku: **mechanizm, który opisaliśmy powyżej, z bezwzględną precyzją obejmuje wszystkie płatności**, o ile tylko dostawca uzależnia cenę od terminu płatności.

W praktyce, nawet prowadząc stosunkowo nieduży biznes, w każdej dowolnej chwili masz zapewne kilka faktur od dostawców, które właśnie czekają na płatność: towary, materiały, usługi itp.

W przypadku sporej części z nich byłaby zapewne możliwość uzyskania rabatu za płatność z góry. Przyjmując, że średni termin płatności to 2 tygodnie, a średni rabat, jaki mógłbyś uzyskać, to 0,8%, to rezygnacja z rabatu za płatność z góry ma dokładnie taki sam efekt, jaki miałyby kupowanie tych towarów, materiałów i usług na kredyt z oprocentowaniem 21%. A to już nie tak mało, prawda?

Co to oznacza w praktyce? Jeśli te zakupy będziesz finansował w inny sposób: własną gotówką lub kredytem o niższym oprocentowaniu, to Twoje zyski wzrosną.

Dlatego pamiętaj:

- **Kredyt kupiecki jest kredytem** – i zwykle nie jest to kredyt darmowy.
- Zawsze sprawdź, jaki jest koszt rezygnacji z rabatu za płatność z góry. I zawsze obliczaj go w skali roku.
- Nie daj się zwieść pozorom: rezygnacja z rabatu 1% na rzecz miesięcznego terminu płatności odpowiada kredytowi o oprocentowaniu 12% rocznie; przy dwutygodniowym terminie płatności to już odpowiednik kredytu na 26%.
- **Nawet jeśli dostawca nie wspomina o rabacie za płatność z góry – po prostu spytaj go o niego!** Zrób to koniecznie. Nic Cię to nie kosztuje, a zaoszczędzić możesz sporo.

PRAWDZIWA CENA KREDYTU: RRSO

Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania (RRSO) to wskaźnik, który straszy – najczęściej swoją wysokością, a tych, którzy są na tyle zdeterminowani, żeby sprawdzić, jak się go oblicza, także wzorem. Na szczęście nie taki diabeł straszny, jak go malują. W dodatku ten konkretny diabeł potrafi być bardzo przydatny, szczególnie jeśli prowadzisz biznes.

W poprzednich rozdziałach, mówiąc o kosztach kredytu, posługiwaliśmy się wyłącznie oprocentowaniem. Doskonale wiesz jednak, że oprocentowanie to zwykle zaledwie część kosztów, z jakimi wiąże się kredyt. Pozostałe to prowizje, ubezpieczenia czy rozmaite opłaty. Szczególnie w przypadku kredytów krótkoterminowych, to właśnie one mogą mieć decydujący wpływ na cenę kredytu. RRSO jest miarą, która pozwala je wszystkie sprowadzić do wspólnego mianownika i porównać ze sobą kredyty o bardzo różnych konstrukcjach. Dlatego warto wiedzieć, czym jest RRSO, jak ją interpretować, czym różni się od innych miar służących ocenie kredytów i wreszcie – jak samemu obliczyć RRSO.

Czym jest RRSO?

RRSO jako wskaźnik funkcjonuje formalnie w świecie kredytów dla klientów indywidualnych – nazwa Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania pochodzi z ustawy o kredycie konsumenckim. Nic jednak nie stoi na przeszkodzie, by stosować go także w odniesieniu do kredytów firmowych. Za RRSO kryje się przecież uniwersalna koncepcja wewnętrznej stopy zwrotu (IRR), czyli wskaźnika szeroko stosowanego w biznesie do oceny zyskowności inwestycji.

Niestety, w przypadku kredytów dla firm, kredytodawca nie ma obowiązku podawania RRSO. To w zasadzie paradoks, bo jak się wkrótce przekonasz, Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania jest szczególnie użyteczna właśnie w biznesie. (Na szczęście dość dokładne oszacowanie RRSO nie jest sprawą trudną i można to zrobić nawet w pamięci; sposób ten pokażemy w dalszej części tekstu.)

Zgodnie z definicją z ustawy, Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania, to „całkowity koszt kredytu ponoszony przez konsumenta, wyrażony jako wartość procentowa całkowitej kwoty kredytu w stosunku rocznym”. Definicja ta ujmuje kilka bardzo ważnych cech RRSO:

- RRSO oblicza się w oparciu o całkowite koszty kredytu, a więc odsetki, prowizje, opłaty, koszty ubezpieczeń oraz wszystkie inne koszty, które klient musi ponieść na rzecz kredytodawcy;
- koszty te ujmowane są jako wartość procentowa w odniesieniu do całkowitej kwoty kredytu...
- ...jednak – i tu pojawia się pewna trudność i źródło kontrowersji związanych z RRSO – koszty ujmowane są w skali roku, z uwzględnieniem zmiany wartości pieniądza w czasie.

Wskazówka praktyczna

RRSO znakomicie sprawdza się jako wykrywacz ukrytych kosztów. Jeśli oferta wydaje się atrakcyjna, ale RRSO jest dużo wyższe od oprocentowania pożyczki, oznacza to, że prawdziwe koszty kredytu pochowane są gdzie indziej: w prowizji, opłatach przygotowawczych, ubezpieczeniach, kosztach innych usług. Przejrzyj dokładnie ofertę pod tym kątem.

Niestety, w związku z brakiem obowiązku podawania RRSO dla kredytów dla firm, powyższa wskazówka ma zastosowanie głównie do kredytów konsumenckich. Warto także pamiętać, że Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania podana w reklamie czy na stronie internetowej obliczana jest dla tzw. reprezentatywnego przykładu, w związku z czym niekoniecznie musi mieć odniesienie do Twojej sytuacji. Dlatego zwróć uwagę na indywidualnie wyliczoną RRSO dla Twojego kredytu: w przypadku kredytów konsumenckich, wartość ta powinna być przedstawiona klientowi przed zawarciem umowy oraz powinna być wyraźnie wskazana w samej umowie.

Jak interpretować RRSO?

Ujmując sprawę prosto, Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania odpowiada nam na pytanie: jakie musiałoby być oprocentowanie danego kredytu w skali roku, by mogło ono zastąpić wszystkie związane z nim koszty (w tym prowizje czy ubezpieczenia). W pewnym sensie można powiedzieć, że ta miara to prawdziwe oprocentowanie kredytu. Nie jest to zresztą duża przesada: w końcu w nazwie wskaźnika mamy zbliżone znaczeniem słowo „rzeczywista”.

Dzięki temu, że RRSO sprowadza wszystkie koszty związane z kredytem do jednej liczby, porównywanie ofert poszczególnych kredytodawców staje się dużo prostsze, niż gdybyśmy porównywali każdy parametr z osobna. Wystarczy wyobrazić sobie takie pytanie: czy lepsze jest niskie oprocentowanie i wysoka prowizja, czy może wysokie oprocentowanie i niższa prowizja? Odpowiedź nie jest oczywista, ale Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania udziela jej od razu.

Niestety do jej wskazań nie można podchodzić bezkrytycznie.

RRSO nie informuje na przykład o absolutnej wysokości kosztów. Dwa różne kredyty udzielone na ten sam okres i na taką samą kwotę mogą mieć tę samą RRSO, a różne łączne sumy kosztów.

Także uniwersalność Rzeczywistej Rocznej Stopy Oprocentowania ma swoje ograniczenia. Bez problemu można na przykład obliczyć RRSO dla chwilówki na kwotę 1000 zł na tydzień i kredytu hipotecznego na 300 tys. zł na 30 lat. Porównywanie RRSO obu kredytów nie ma jednak specjalnie sensu – chociażby dlatego, że nikt rozsądny nie finansowałby zakupu nieruchomości chwilówką.

Kredyty krótkoterminowe

Skoro wspomnieliśmy o chwilówkach, to trzeba powiedzieć, że **RRSO jest szczególnie mało łaskawa dla kredytów krótkoterminowych**. Dzieje się tak głównie dlatego, że koszty jednorazowe (prowizje i opłaty) stanowią w tym przypadku istotną część kosztów. Tymczasem RRSO mówi nam, jaki jest przeciętny roczny koszt finansowania się danym kredytem. Licząc ją dla kredytów krótkoterminowych postępujemy – mówiąc obrazowo – tak, jakbyśmy zaciągali kilku kolejnych kredytów, by „wypełnić” nimi cały rok.

Przykład? Jeśli mielibyśmy finansować nasze wydatki kredytem 3-miesięcznym, to na rok potrzebowalibyśmy 4 takich kredytów. Oznacza to, że na potrzeby obliczenia RRSO, prowizje i wszelkie jednorazowe opłaty uwzględniane są czterokrotnie. Przy „chwilówkach” sprawa wygląda jeszcze gorzej – w przypadku pożyczki udzielonej na tydzień, prowizje i opłaty ponoszone na „dzień dobry” liczone są 52-krotnie! To właśnie dlatego wskaźnik RRSO dla kredytów i pożyczek krótkoterminowych potrafi być bardzo wysoki, sięgający setek procent, a nawet przekraczać 1000%.

Przy takich wartościach, RRSO traci część swojej wartości informacyjnej, chociaż wciąż nadaje się do porównywania podobnych produktów między sobą. Poza tym znakomicie ilustruje skalę przychodów, jakie firmy pożyczkowe realizują na tych klientach, którzy swoje zobowiązania spłacają rzetelnie. I to być może jest jeden z powodów niechęci firm pożyczkowych do RRSO.

Niemniej jednak, im krótszy termin pożyczki, tym – generalnie – wyższa RRSO. Dlatego porównując kredyty / pożyczki między sobą, należy porównywać kredyty podobne do siebie właśnie pod względem okresu kredytowania.

RRSO kontra całkowity koszt kredytu

Przeciwnicy RRSO, szczególnie ci reprezentujący obóz krótkoterminowych kredytodawców, podnoszą, że cenę kredytu lepiej ilustruje całkowity koszt kredytu: prosta suma wszystkich kosztów (od odsetek przez prowizję, aż do najróżniejszych opłat) wyrażona w złotych. W końcu, jak twierdzą, klienta interesuje przede wszystkim to, ile za pożyczkę będzie musiał zapłacić.

W przypadku kredytów konsumenckich do pewnego stopnia jest to prawda – kiedy kupujesz telewizor na raty, interesuje Cię przede wszystkim to, ile dopłacisz do ceny zakupu. Podobnie w przypadku doraźnych kredytów krótkoterminowych, prawdopodobnie bardziej interesować Cię będzie suma kosztów, niż cokolwiek abstrakcyjna RRSO. Zapewne będziesz wolał zapłacić 500 zł kosztów za 5000 zł pożyczone na 3 miesiące, niż 700 zł za tę samą kwotę na pół roku (mimo że ten drugi kredyt ma niższą RRSO).

W biznesie jest jednak zupełnie inaczej. **W biznesie powinna interesować Cię przede wszystkim RRSO.**

W przeciwieństwie do prywatnego portfela, w biznesie pieniądź powinien pracować. W biznesie pieniądź robi pieniądź.

RRSO informuje Cię wprost, ile rocznie kosztuje Cię każda pożyczona złotówka. Jeśli kosztuje Cię mniej, niż możesz na niej w tym czasie zarobić (swoją drogą, tylko w takim przypadku należy myśleć o kredycie), to mając do wyboru dwa kredyty o takiej samej RRSO, jest spora szansa, że lepiej będzie Ci wybrać ten... o wyższym koszcie całkowitym!

Absurdalne? Tylko na pierwszy rzut oka.

Przykład

Chcemy pożyczyć 12 000 zł na 1 rok. Mamy do wyboru albo kredyt ratalny (wariant 1: spłata co miesiąc raty kapitałowej 1000 zł oraz bieżących odsetek), albo spłatę całości kapitału dopiero na koniec okresu kredytowania, przy comiesięcznych płatnościach wyłącznie odsetek (to wariant 2).

W obu przypadkach jedynym kosztem są odsetki: 12% rocznie.

W pierwszym wariantcie całkowita suma kosztów to 780 zł, w drugim 1 440 zł.

Intuicja każe wybrać wariant „tańszy” (czyli pierwszy). Zwróćmy jednak uwagę, że w drugim wariantcie przez cały rok mamy do dyspozycji pełną kwotę 12 000 zł. Te pieniądze mogą dla nas pracować. W wariantcie pierwszym saldo stopniowo się zmniejsza. Łatwo sprawdzić, że średnie saldo roczne to w tym przypadku 6 500 zł.

Spójrzmy teraz na stronę dochodów. Jeśli z każdej zainwestowanej złotówki jesteśmy w stanie w ciągu roku „wydusić” 20% zysku, to w wariantcie pierwszym wypracujemy 1 300 zł, w wariantcie drugim 2 400 zł. Odejmując od tego koszty kredytu, otrzymamy odpowiednio 520 zł i 960 zł. Wariant „droższy” okazuje się być bardziej zyskowny!

Kredyt ze spłatą rat kapitałowych				Kredyt ze spłatą kapitału na koniec umowy		
Miesiąc	Rata kapitałowa	Saldo na koniec miesiąca	Odsetki	Rata kapitałowa	Saldo na koniec miesiąca	Odsetki
0	n/d	12 000	n/d	n/d	12 000	n/d
1	1 000	11 000	120,00	0	12 000	120,00
2	1 000	10 000	110,00	0	12 000	120,00
3	1 000	9 000	100,00	0	12 000	120,00
4	1 000	8 000	90,00	0	12 000	120,00
5	1 000	7 000	80,00	0	12 000	120,00
6	1 000	6 000	70,00	0	12 000	120,00
7	1 000	5 000	60,00	0	12 000	120,00
8	1 000	4 000	50,00	0	12 000	120,00
9	1 000	3 000	40,00	0	12 000	120,00
10	1 000	2 000	30,00	0	12 000	120,00
11	1 000	1 000	20,00	0	12 000	120,00
12	1 000	0	10,00	12 000	0	120,00
suma kosztów			780,00	1 440,00		

Tymczasem, skoro już wiesz, jak ważna jest RRSO w biznesie, przejdźmy do tego, jak można ją obliczyć. Zaprezentujemy zarówno nieco koszmarny wzór, jak i całkiem prosty sposób na dość dokładne oszacowanie RRSO nawet w pamięci.

Jak obliczyć RRSO?

Zgodnie z definicją, RRSO to „całkowity koszt kredytu ponoszony przez konsumenta, wyrażony jako wartość procentowa całkowitej kwoty kredytu w stosunku rocznym”. Co prawda dokładne obliczenia, jakie trzeba wykonać, aby przeliczyć koszty w skali roku, nie należą do najprostszych, ale przynajmniej w przypadku kredytów krótkoterminowych zasada jest dość intuicyjna. Można powiedzieć, że na potrzeby obliczeń postępujemy tak, jakbyśmy zaciągali kredyt po kredycie tak długo, aż „wypełnimy” nimi cały rok. I tak, w przypadku kredytu 6-miesięcznego, „potrzebne” będą dwa kredyty, w przypadku kredytu 3-miesięcznego – aż cztery. Oznacza to, że wszystkie koszty jednorazowe będą w obliczeniach ujmowane wielokrotnie.

Z kredytem dłuższym niż roczny sprawa wygląda dokładnie odwrotnie: prowizje i opłaty ponoszone jednokrotnie „rozkładają się” na dłuższy okres, na przykład – kilka lat. Przez to ich wpływ na wysokość RRSO jest mniejszy.

(Być może) najgorsze wspomnienia z młodości

Od strony matematycznej, RRSO to liczba stanowiąca rozwiązanie poniższego równania:

$$\sum_{k=1}^m C_k (1+x)^{-t_k} = \sum_{l=1}^{m'} D_l (1+x)^{-s_l}$$

gdzie:

X – rzeczywista roczna stopa oprocentowania;

m – numer kolejny ostatniej wypłaty raty kredytu;

k – numer kolejny wypłaty, zatem $1 \leq k \leq m$;

C_k – kwota wypłaty k ;

t_k – okres, wyrażony w latach lub ułamkach lat, między dniem pierwszej wypłaty a dniem każdej kolejnej wypłaty, zatem $t_1 = 0$;

m' – numer kolejny ostatniej spłaty lub wnoszonych opłat;

l – numer kolejny spłaty lub wnoszonych opłat;

D_l – kwota spłaty lub wnoszonych opłat;

s_l – okres, wyrażony w latach lub ułamkach lat, między dniem pierwszej wypłaty a dniem każdej spłaty lub wniesienia opłat.

Wzór ten zrobi się mniej straszny, jeśli zapiszemy go nieco inaczej i przyjmiemy, że kredyt wypłacony jest w jednej transzy (czyli tak, jak prawdopodobnie większość wypłacanych kredytów).

KOLEJNE RATY KREDYTU

$$C = \frac{D_1}{(1+X)^1} + \frac{D_2}{(1+X)^2} + \dots + \frac{D_{m'}}{(1+X)^{m'}}$$

X to RRSO ;-)

W takiej postaci wzór staje się bardziej czytelny. Niestety, jasne staje się również to, że dokładne obliczenie x nie jest zadaniem, które można wykonać na kartce papieru czy na zwykłym kalkulatorze. Bez obaw jednak! **Przybliżoną wartość Rzeczywistej Rocznej Stopy Oprocentowania można łatwo obliczyć nawet w pamięci, z kolei osoby dokładne mogą skorzystać z arkusza kalkulacyjnego.**

Jak to zrobić?

Jak obliczyć RRSO bez wzoru?

Sytuacja jest stosunkowo najprostsza, kiedy jedynym kosztem kredytu są odsetki. Można wtedy przyjąć, że RRSO jest w takim przypadku równa oprocentowaniu kredytu¹. Musisz jednak upewnić się, że faktycznie zapłacisz tylko odsetki. Kredytodawcy bardzo lubią podkreślać liczbę „zero” w swojej ofercie, jednak równie mocno lubią ukrywać koszty, tak by kredytobiorca dowiedział się o nich jak najpóźniej.

Jeśli kredyt nie jest długoterminowy (powiedzmy: do 3 lat), **RRSO możesz całkiem dobrze oszacować** dodając do siebie następujące wartości:

- oprocentowanie kredytu,
- sumę wszystkich ponoszonych jednorazowo opłat, ubezpieczeń i kosztów usług przedstawioną jako procentową wartość kwoty kredytu, pomnożoną przez 12, a następnie podzieloną przez liczbę miesięcy, na które udzielany jest kredyt,
- stawkę ubezpieczenia doliczoną do bieżącej raty (jeśli je płacisz i jeśli jest ona naliczana na bieżąco, a nie jednorazowo); jeśli stawka ubezpieczenia podana jest w skali miesięcznej – przemóż ją przez 12.

Przykład? Proszę bardzo.

Przykład

Przyjmijmy, że:

- Kwota kredytu: 10 000 zł,
- Okres kredytowania: 6 miesięcy,
- Oprocentowanie: 8%,
- Prowizja: 100 zł (czyli 1% kwoty kredytu),
- Ubezpieczenie: 0,1% kwoty wykorzystanego kredytu miesięcznie.

RRSO szacujemy tak, jak poniżej – jak widzisz, jest to sposób bardzo intuicyjny.

$$\text{RRSO} \approx 8\% + 1\% \times (12/6) + 0,1\% \times 12 = 11,2\%$$

¹W rzeczywistości, będzie zwykle nieco wyższe, co związane jest z tym, że RRSO wykorzystuje mechanizm procentu składanego, podczas gdy odsetki od kredytów obliczane są w oparciu o procent prosty. W przypadku niskiego oprocentowania, różnica między obydwoimi modelami w praktyce się zaciera. Dla przykładu, dla miesięcznych spłat i oprocentowania nominalnego na poziomie 15%, RRSO wyniosłoby 16,1%, dla oprocentowania nominalnego 10% RRSO wyniesie 10,5%, natomiast dla oprocentowania nominalnego 5% RRSO wyniesie już tylko 5,1%.

Dokładnie obliczyć RRSO możesz w arkuszu kalkulacyjnym. Pamiętaj, jak na początku tego artykułu wspominaliśmy o IRR? Właśnie – **wystarczy, że skorzystasz z funkcji IRR arkusza kalkulacyjnego.** To popularna, wręcz podstawowa funkcja w tego typu oprogramowaniu. Znajdziesz ją i w Excelu, i w aplikacjach na urządzenia mobilne, takich jak Arkusze Google czy Numbers (iOS).

Podsumowanie

Uff... Masz za sobą lekturę najdłuższego rozdziału niniejszego e-booka, z mnóstwem informacji. Wierzmy, że są one przydatne, więc aby je lepiej je zapamiętać, podsumujmy je:

- Roczna Rzeczywista Stopa Oprocentowania to „**prawdziwe oprocentowanie kredytu**” – to takie oprocentowanie, dzięki któremu odsetki zastąpiłyby wszystkie inne koszty kredytu.
- RRSO jest niezwykle przydatne, ale nie jest pozbawione wad – powinno być uzupełniane innymi wskaźnikami, szczególnie w przypadku konsumenckich kredytów krótkoterminowych.
- RRSO powinno być wykorzystywane do porównywania podobnych kredytów; **im krótszy okres kredytowania, tym generalnie wyższe RRSO.**
- RRSO jest **znakomitym wskaźnikiem w przypadku kredytów dla firm.**
- **W biznesie RRSO jest zwykle ważniejsze niż np. łączny koszt kredytu.**
- Banki i firmy pożyczkowe **nie mają obowiązku podawania RRSO dla kredytów dla firm, jednak można z grubsza oszacować ją samodzielnie, nawet w pamięci.**

KREDYT KONTRA VAT (I NIE TYLKO)

Słowa „VAT” i „odsetki” pojawiają koło siebie zwykle w mało przyjemnych okolicznościach związanych ze spóźnionym rozliczeniem z Urzędem Skarbowym. Tymczasem w rzeczywistości kredyt i podatek VAT (a także podatek dochodowy) wiążą się ze sobą, chociaż związki te nie zawsze są oczywiste. Ich zrozumienie może pozwolić Ci uniknąć kosztownych błędów.

Zgodnie z zapowiedzią, w poprzednich rozdziałach unikaliśmy tematu VAT, aby dodatkowymi szczegółami nie odwracać Twojej uwagi od tego, co było istotą omawianych zagadnień. Od podatków jednak wiecznie uciekać się nie da, dlatego teraz przyjrzymy się, jakie są zależności pomiędzy finansowaniem swojej działalności kredytem, a podatkiem VAT.

Kredyt a VAT

W przypadku tych przedsiębiorców, którzy **nie są płatnikami VAT**, sprawa jest dość prosta: **VAT jest po prostu częścią ceny** nabywanych oraz sprzedawanych dóbr i usług. Przedsiębiorca właściwie nie musi się nim przejmować, interesują go jedynie kwoty brutto.

Płatnicy VAT mają pod tym względem nieco trudniej. Kiedy płatnicy VAT mówią o przychodach, kosztach, czy inwestycjach, co do zasady posługują się kwotami netto. To one są podstawą wyliczenia zysku, i właśnie z punktu widzenia zysku, VAT jest czymś, co można pominąć. Oczywiście **podatek ten może mieć znaczenie dla płynności**, jednak na zysk jako taki nie ma wpływu.

Kiedy do tej układanki dodamy kredyt, pojawiają się schody. Mając posługiwanie się kwotami netto we krwi, można „z rozpędu” obliczyć koszty kredytu właśnie w oparciu o kwoty netto, jednak byłby to błąd – kredytujesz przecież całą płatność, a nie tylko jej część netto.

W uproszczeniu można więc powiedzieć, że **w przypadku kredytu, odsetki płacisz także od VATu** (w uproszczeniu, bo tak naprawdę dotyczy to nie tylko odsetek, ale także wszelkich pozostałych kosztów, które są wyrażone jako procent kwoty kredytu, np. prowizji czy ubezpieczeń). Należy o tym pamiętać, kiedy zestawiasz koszty kredytu np. z rentownością.

Na szczęście uwzględnienie faktu, że kredyty dotyczą kwot brutto, jest w takich obliczeniach bardzo proste: po prostu „doliczasz” VAT do kosztów kredytu. Jeśli posługujesz się w tym przypadku RRSO (a mamy nadzieję, że tak jest), to „doliczasz” VAT do RRSO.

Przykład

Rozważasz zakup towaru na kredyt. Cena netto zakupionych towarów to 20 tys. zł, stawka VAT to 23%, a RRSO kredytu to 20%. Roczna rentowność sprzedaży to 22% (czyli każda złotówka kapitału obrotowego przynosi rocznie 22 grosze zysku). Czy skorzystanie z kredytu będzie opłacalne?

Sprawdźmy. Pamiętając, że „odsetki płacimy także od VAT” doliczamy VAT do oprocentowania (w naszym przypadku – do RRSO). Robimy to dokładnie tak samo, jak robilibyśmy doliczając VAT do każdej ceny netto:

$$\text{RRSO}_{\text{z doliczonym VATem}} = 20\% + 23\% \times 20\% = 20\% \times (1 + 23\%) = 24,6\%$$

Okazuje się, że po uwzględnieniu wpływu VATu na wysokość kosztów kredytu, koszt pozyskania kapitału byłby wyższy, niż jego rentowność – kredyt jest więc nieopłacalny.

Kredyt a podatek dochodowy

Wiesz już, jak uwzględniać VAT, kiedy przystępujesz do planowania przedsięwzięć zakładających finansowanie kredytem. Zależności pomiędzy kredytem i podatkami wykraczają jednak poza VAT: **odsetki od kredytu są przecież kosztami**. W dodatku, co do zasady są one także kosztami podatkowymi, co jest jednym z powodów, dla których kapitał obcy jest zwykle tańszy, niż kapitał własny.

JAKICH BŁĘDÓW NIE POPEŁNIAĆ

Wiesz już sporo o kredycie i jego wykorzystaniu w biznesie. Staraliśmy się posługiwać przykładami pozytywnymi, ale na koniec warto też wspomnieć o tym, czego należy się wystrzegać, gdy sięga się po finansowanie kredytem.

Kredytmarket.com powstał, by ułatwić rzetelnym, solidnym przedsiębiorcom prowadzenie biznesu poprzez dostęp do kredytu po ludzku: bez papierologii, bez zajmowania czasu, w atrakcyjnej cenie. I tak właśnie jest: nie mamy problemu, by udzielić pożyczki przedsiębiorcy, który swoją działalnością biznesową i terminowym regulowaniem zobowiązań udowadnia, że jest solidnym kredytobiorcą.

Zdarzają się jednak przedsiębiorcy, którzy finansując się kredytem, popełniają potencjalnie poważne błędy. Oto kilka najczęstszych z nich.

Błąd nr 1: Biorąc kredyt firmy zapominasz o zobowiązaniach prywatnych

Biorąc pożyczkę związaną z biznesem – szczególnie, jeśli mówimy o małym przedsiębiorstwie – powinieneś kierować się większością zasad, którymi kierowałbyś się jako konsument, kupując na przykład telewizor. Jedną z takich zasad jest „pożyczaj tyle, ile jesteś w stanie oddać”.

Przyjrzymy się jej właśnie na nieco „konsumenckim” przykładzie pana Adama, który złożył wniosek o pożyczkę w Kredytmarket. (Pan Adam jako taki nie istnieje, jednak istnieje wielu klientów, których historie stały się podstawą przykładów opisanych w tym rozdziale.)

Działalność pana Adama przynosi średnio ok. 10 000 zł miesięcznie – tyle przynajmniej wynosiły jego miesięczne dochody za ostatnie pół roku.

Pan Adam spłaca obecnie dwa kredyty:

- hipoteczny, na kwotę 450 tysięcy zł (na szczęście w złotych), z miesięczną ratą na poziomie 2 847 zł,
- gotówkowy, na kwotę 80 tysięcy zł, z miesięczną ratą w wysokości 1 960 zł.

Już tylko te dwa zobowiązania to miesięczne obciążenia na kwotę 4 807 zł, a to przecież nie wszystko; prowadząc jednoosobowy biznes, pan Adam odprowadza składki ZUS (od 487 do 1173 zł), ponosi cały szereg kosztów związanych z funkcjonowaniem biznesu (dojazdy do klienta, zakup materiałów lub towarów itp.), czy wreszcie – musi opłacić z dochodu swoją prywatną konsumpcję.

I to wszystko za nieco ponad 5000 zł.

Czy pan Adam da radę bez problemów spłacić dodatkową pożyczkę? Być może, ale ryzyko już jest spore. Same spłaty rat kredytów pochłaniają prawie połowę przychodów z działalności. Analityk kredytowy powiedziałby, że wskaźnik DTI dla pana Adama zbliża się do 50% – a wspominaliśmy o tym dlatego, że właśnie temu wskaźnikowi teraz się przyjrzymy.

Błąd nr 2: Pozwalasz sobie na DTI powyżej 50%...

Wskaźnik DTI (ang. debt to income) to nic innego, jak wyrażony procentowo stosunek łącznych miesięcznych obciążeń związanych ze spłatą długów do miesięcznego dochodu. Aby go obliczyć,

wystarczy podzielić łączne miesięczne wydatki na spłatę długów przez kwotę miesięcznych dochodów. W przypadku pana Adama, wskaźnik ten wynosi $4\ 807\ \text{zł} / 10\ 000\ \text{zł} = 48\%$.

Czy to dużo? W przypadku konsumentów – raczej tak. Tzw. Rekomendacja T Komisji Nadzoru Finansowego jeszcze do 2013 roku przewidywała, że dla konsumentów zarabiających średnią krajową, wskaźnik ten nie powinien przekraczać 50%, a maksymalny (dla osób o najwyższych dochodach) – 65%. Co prawda ostatecznie ograniczenia te zniesiono, m.in. dlatego, że spowodowały one napływ klientów do sektora pożyczek pozabankowych, ale wciąż wiele instytucji właśnie na poziomie 50% określa bezpieczny poziom wskaźnika DTI.

Wskaźnik DTI można policzyć oczywiście zarówno dla konsumenta, jak i dla przedsiębiorstwa. Dodatkowo, w przypadku małych firm (szczególnie w przypadku jednoosobowej działalności gospodarczej, gdzie granica między firmą i osobą jest mocno zatarta) z powodzeniem można stosować dokładnie te same reguły, jakie stosowane byłyby w odniesieniu do konsumentów.

I rzeczywiście, w przypadku pana Adama proste obliczenie wskaźnika DTI słusznie zapala czerwoną lampkę. Przed chwilą przecież sami doszliśmy do tego, że biorąc pod uwagę koszty, jakie pan Adam ponosi, obciążanie jego przychodu spłatą dodatkowego kredytu mogłoby skończyć się kłopotami.

Błąd nr 3: Psujesz swoją historię kredytową „pożyczkową drobnicą”

Wśród naszych klientów spotykamy także takich, którzy co prawda nie przesadzają z łączną kwotą zobowiązań, ale przesadzają z ich liczbą. Nie tak dawno odrzuciliśmy wniosek o pożyczkę od klienta, który miał parędziesiąt różnych pożyczek, każda na stosunkowo niewielką kwotę. Wskaźnik DTI był na przyzwoitym poziomie, jednak historia w BIK wskazywała na problemy ze spłatą. Czyżby ciężar pożyczek jednak tego klienta przygniótł?

Tak, ale nie kwotowy – ów klient nie zapanował po prostu nad mnogością różnych zobowiązań i kilka razy spłata raty po prostu mu umknęła, co „zszargało” mu historię kredytową w BIK. Mimo teoretycznie zdrowych parametrów finansowych, istniało więc spore ryzyko, że jedną z takich „zapomnianych” spłat okazałaby się spłata raty kolejnej pożyczki.

Aby więc uniknąć podobnych sytuacji, jeśli masz zaciągnąć (kolejny) kredyt, zastanów się, ile będzie Ci naprawdę potrzebne: czy oprócz 10 000 zł, które potrzebujesz dzisiaj, nie będziesz potrzebował 5 000 zł za tydzień? Nie działaj impulsywnie – planuj.

Błąd nr 4: Tracisz czujność przy małych pożyczkach... (dajesz się naciągnąć na RRSO w wysokości nawet 100%!)

Wróćmy do pana Adama. Przypuśćmy, że w pewnym momencie po stronie jednego z jego klientów pojawiają się problemy z płatnościami. Początkowo pan Adam stara się pokrywać braki na rachunku ze środków własnych, ale po kilku tygodniach stwierdza, że to nie wystarcza: musi przecież pokrywać koszty dostawców, bo bez tego nie będzie miał sprzedaży. Pan Adam nie potrzebuje dużo, terminy gonią, więc decyduje się na szybką pożyczkę jako konsument w jednej z wielu firm pożyczkowych.

Kwota 5 000 zł wydaje się pozornie niewielka, więc pan Adam nie przykładą szczególnej wagi do kosztów, te jednak okazują się wysokie. Pożyczając jedynie 5 000 zł, po 6 miesiącach pan Adam musiał oddać w sumie ok. 9 000 zł. Problemy z płatnościami po stronie klienta nie ustały, a budżet pana Adama dodatkowo obciążały 4 000 zł kosztów odsetek i prowizji (jak pamiętamy, to niemal cały miesięczny budżet pana Adama po spłacie raty kredytu hipotecznego i pożyczki gotówkowej). Co więc dalej? Kolejna pożyczka na brakujące 4000 i dodatkowe 3200 kosztów w ciągu następnych 6 miesięcy?

A przecież 5 000 zł pożyczki wydawało się stosunkowo niewielką kwotą wobec sum, które pan Adam pożyczał do tej pory!

Tak więc niezależnie od kwoty: licz koszty. Koniecznie. Szczególnie jeśli korzystasz z kredytu łatwo dostępnego. Brak wnikliwej oceny zdolności kredytowej połączony z dużą dostępnością kredytu, zwykle oznacza wysokie koszty opłat, prowizji i odsetek.

Błąd nr 5: Pożyczasz, bo dają

Kredyt powinno się brać wyłącznie wtedy, kiedy jest naprawdę potrzebny, kiedy jest dla niego konkretne zastosowanie. Co prawda czasami może się wydawać, że kredyt jest łaską, o którą prosisz, ale patrząc na to z drugiej strony barykady, dla kredytodawcy kredyt to biznes. Kredytodawcy zależy na tym, aby sprzedać kredytów jak najwięcej, albo sprzedać je jak najdrożej. Czasami trafisz na tych pierwszych (czasami będzie to Twój bank!) i nic dziwnego, że zaoferują oni dobre warunki.

Nie korzystaj z nich, tylko dlatego że są dobre – korzystaj z nich tylko wtedy, kiedy ich potrzebujesz. Nie bierz limitu w koncie, jeśli nie przewidujesz, że może się okazać potrzebny. Nie bierz taniej pożyczki po to, żeby potem zastanawiać się, na co ją wykorzystać. Pożyczka, nawet najtańsza, jeśli nie jest wykorzystana, będzie oznaczać dla Ciebie tylko koszty. Niewykorzystany limit debetowy w koncie zresztą często też (wystarczy poszukać w tabeli opłat i prowizji pozycji „opłata za zaangażowanie” lub „prowizja za zaangażowanie”).

A przecież nie o to chodzi, żeby ponosić koszty. Chodzi o to, by osiągać zyski.

ZAMIAST EPILOGU

Właśnie skończyłeś lekturę kilkudziesięciu stron poświęconych dość nudnym – nie ukrywajmy – tematom: odsetkom, wskaźnikom, mechanizmom finansowym. To świetnie! W końcu to najlepszy dowód, że jesteś zdeterminowany, by zdobywać nową wiedzę i rozwijać własną firmę.

Wiesz już, jakie przesłanki mogą – zupełnie niepotrzebnie – powstrzymać przedsiębiorców przed finansowaniem ich biznesów kredytami. Wiesz, że kredyt może być dźwignią zwiększającą rentowność środków, które zainwestowałeś w swoją firmę. Wiesz także, że możesz wykorzystać go do zwiększenia skali działalności, uruchamiając potencjał zysku leżący we wzroście sprzedaży. Wiesz również, że kredyt kupiecki ma bardzo często swoją cenę, równie wymierną, jak oprocentowanie kredytu (i wiesz także, jak ją obliczyć!).

Wiesz także, czym jest Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania i dlaczego akurat w biznesie jest tak przydatnym wskaźnikiem. Wiesz, jakie są zależności kredytu i podatków. Wreszcie, poznałeś błędy, jakie popełniają kredytobiorcy, utrudniające im zaciąganie kolejnych kredytów lub spłatę bieżących. Czy jesteś zatem gotowy, by wziąć kredyt?

Na to pytanie musisz odpowiedzieć sobie sam. Wiadomości zebrane w niniejszym e-booku mogą dostarczyć Ci przesłanek i inspiracji, możesz poszukać rady u ekspertów, ale ostatecznie decyzja należy do Ciebie. To Ty będziesz czerpał z niej korzyści, ale także ponosił jej ryzyko.

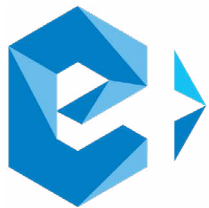
Pozwolimy sobie jednak na koniec podzielić się jeszcze jedną radą. W pierwszym rozdziale wspominaliśmy, że jednym z powodów, dla którego przedsiębiorcy nie korzystają z kredytu, jest przekonanie, że „moja firma jest zbyt mała na kredyt”. Jest to w dużej mierze mit, jednak do pewnego stopnia może on być echem całkiem racjonalnej postawy. Mianowicie: Twoja firma może być zbyt młoda na kredyt.

Okolo połowy mikroprzedsiębiorstw nie dotrwa do swoich pierwszych urodzin – łatwo sobie wyobrazić, że kredyt w takiej sytuacji może być dodatkowym obciążeniem dla ich właścicieli. Dlatego na początku swojej drogi biznesowej zapewne warto unikać zobowiązań, szczególnie wysokich. O kredycie warto myśleć, kiedy masz już tyle doświadczenia, że jesteś w stanie dobrze przewidywać efekty swoich biznesowych decyzji, kiedy znasz swoją branżę, swoich klientów, kiedy jesteś w stanie dobrze oszacować popyt na swoje towary, produkty i usługi oraz marżę, jaką na nich zrealizujesz.

Bo w finansach – niestety lub stety – kluczem do sukcesu jest plan i rzetelne, wiarygodne obliczenia. Zwykle proste, ale wymagające chwili skupienia i rozsądnej oceny sytuacji. Przychody i koszty musisz potrafić oszacować uczciwie: bez myślenia życzeniowego, bez nadmiernego optymizmu, solidnie. Doświadczenie, które na to pozwala, przychodzi z czasem.

Jeśli jednak już je posiadasz, jeśli do tej pory udawało Ci się z sukcesem zaprząć do pracy swoje własne pieniądze, nic nie stoi na przeszkodzie, abyś zaprzął do pracy na rzecz Twojego sukcesu pieniądze nie tylko własne.

I tego Ci właśnie życzymy!



e-COMMERCE POLSKA awards 2017

otrzymaliśmy statuetkę laureata
w kategorii Innowacja Roku



kredytmarket.com

Przedsiębiorcy Przedsiębiorcom

patron publikacji



**IZBA
GOSPODARKI
ELEKTRONICZNEJ**

wspieramy



**FUNDACJA
ŚWIATOWEGO
TYGODNIA
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**