

# Kredyt w firmie

---

## jak się przygotować, jak wybrać?

Kornelia Szmit  
Data nagrania – 10.07.2024

Rozmowa z ekspertem jest realizowana przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, w ramach projektu Centrum Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw.



## Plan prezentacji:

1. [Wprowadzenie.](#)
2. [Analiza potrzeb finansowych.](#)
3. [Biznesplan i prognozy finansowe.](#)
4. [Dokumentacja wymagana przez banki.](#)
5. [Zabezpieczenie kredytu.](#)
6. [Porównanie ofert kredytowych.](#)
7. [Proces ubiegania się o kredyt.](#)
8. [Zarządzanie kredytem i komunikacja z bankiem.](#)
9. [Podsumowanie.](#)



[Link do spisu treści](#)

# Wprowadzenie

- ✓ Znaczenie kredytu w rozwoju mikro i małych firm oraz działalności jednoosobowej.
- ✓ Cel prezentacji: przygotowanie do ubiegania się o kredyt i wybór odpowiedniej oferty.



## Znaczenie kredytu w rozwoju mikro i małych firm oraz działalności jednoosobowej

Kredyt bankowy to jedno z podstawowych zewnętrznych źródeł finansowania działalności gospodarczej. Szczególnie istotną rolę odgrywa w przypadku mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), które z racji mniejszej skali i zasobów mają ograniczony dostęp do alternatywnych form pozyskania kapitału (np. emisji akcji czy obligacji).

Odpowiednio dobrany kredyt pozwala sfinansować różnorodne potrzeby firmy na kolejnych etapach jej rozwoju:

- start i pierwsze inwestycje (zakup sprzętu, wyposażenie biura/lokalu, środki obrotowe),
- realizację większych przedsięwzięć rozwojowych (rozbudowa mocy produkcyjnych, wdrożenie nowych technologii, ekspansja na nowe rynki),
- bieżące funkcjonowanie operacyjne (zakup towarów i materiałów, regulowanie zobowiązań, wypłatę wynagrodzeń),
- przejściowe problemy z płynnością (niedobory gotówki w oczekiwaniu na spływ należności),
- restrukturyzację zadłużenia (konsolidację droższych pożyczek i kredytów kupiecki).



## Znaczenie kredytu w rozwoju mikro i małych firm oraz działalności jednoosobowej

Korzyści z wykorzystania kredytu są wielorakie. Przede wszystkim, daje on dostęp do kapitału bez konieczności angażowania środków właścicieli, co pozwala zachować kontrolę nad firmą. Odpowiednia struktura finansowania (dźwignia finansowa) poprawia też rentowność kapitałów własnych. Kredyt uzyskany w renomowanym banku to także swego rodzaju "certyfikat wiarygodności", który pomaga w relacjach z kontrahentami i buduje pozytywny wizerunek firmy.

Z drugiej strony, kredyt to zobowiązanie, które trzeba spłacić w określonym terminie wraz z odsetkami. Generuje to stały koszt (raty) i może ograniczać płynność oraz zdolność do regulowania innych zobowiązań. Zbyt wysokie zadłużenie to też ryzyko spirali kredytowej i utraty wypłacalności w razie pogorszenia koniunktury. Dlatego decyzja o zaciągnięciu kredytu powinna być przemyślana i oparta na rzetelnej ocenie potrzeb i możliwości spłaty przez firmę.



## Znaczenie kredytu w rozwoju mikro i małych firm oraz działalności jednoosobowej

Mimo kluczowej roli kredytów w finansowaniu rozwoju, mikro i małe firmy napotykać wiele barier i trudności w ich pozyskiwaniu. Wynikają one zarówno z uwarunkowań leżących po stronie samych przedsiębiorców, jak i polityki banków oraz otoczenia regulacyjnego.

Wśród najczęściej spotykanych wyzwań można wymienić:

- niską świadomość oferty kredytowej banków, procedur i wymagań związanych z procesem kredytowym;
- brak doświadczenia i wiedzy z zakresu zarządzania finansami, oceny opłacalności inwestycji, analizy ryzyka;
- ograniczone zasoby kadrowe i czasowe do przygotowania niezbędnej dokumentacji (biznesplanu, prognoz, sprawozdań);
- słabą wiarygodność kredytową wynikającą z krótkiej historii działalności, niestabilnych wyników lub problemów w przeszłości;
- brak wystarczających zabezpieczeń w postaci majątku trwałego czy płynnych aktywów;
- wysokie koszty kredytu (oprocentowanie, prowizje) związane z większym ryzykiem i kosztami obsługi klienta MŚP przez banki;
- ostrożnościowe podejście banków i restrykcyjne wymogi regulacyjne (np. w zakresie oceny zdolności kredytowej).



## Cel prezentacji: przygotowanie do ubiegania się o kredyt i wybór odpowiedniej oferty

Przezwyciężenie tych barier wymaga nie tylko determinacji i lepszego przygotowania ze strony właścicieli firm, ale też zmian systemowych ułatwiających dostęp do finansowania (programy wsparcia, gwarancje, doradztwo itp.). Jednak kluczowe jest nabycie praktycznej wiedzy i umiejętności, które pozwolą skutecznie aplikować o kredyt i zarządzać nim w trakcie działalności firmy.

Głównym celem niniejszej prezentacji jest dostarczenie kompleksowej, praktycznej wiedzy na temat procesów i procedur związanych z ubieganiem się o kredyt firmowy. Jest ona skierowana przede wszystkim do mikroprzedsiębiorców, właścicieli małych firm oraz osób samozatrudnionych, które dotychczas nie korzystały, mają niewielkie, bądź nie mają żadnego doświadczenia w pozyskiwaniu finansowania zewnętrznego.

Zakres tematyczny obejmuje kolejne etapy "ścieżki kredytowej" - od wstępnej analizy potrzeb i wyboru rodzaju kredytu, przez przygotowanie niezbędnej dokumentacji i biznesplanu, po proces aplikacyjny, podpisanie umowy i bieżącą obsługą zobowiązania. Szczególny nacisk położony został na aspekty najistotniejsze z punktu widzenia specyfiki najmniejszych podmiotów.



## Cel prezentacji: przygotowanie do ubiegania się o kredyt i wybór odpowiedniej oferty

Poszczególne rozdziały omawiają m.in.:

- rodzaje kredytów dostępnych dla MŚP i ich przeznaczenie,
- ocenę zapotrzebowania na kapitał w kontekście celów i cyklu życia firmy,
- elementy biznesplanu i prognozy finansowe wymagane przez banki,
- źródła i standardy przygotowania dokumentacji kredytowej,
- formy zabezpieczeń i kryteria ich wyboru,
- elementy oceny zdolności kredytowej i ryzyka transakcji,
- metody porównywania całkowitych kosztów kredytu,
- negocjacje z bankiem warunków i zapisów umowy,
- organizację procesu uruchamiania i monitoringu kredytu,
- obowiązki informacyjne i zasady komunikacji z bankiem,
- typowe problemy i błędy w zarządzaniu kredytem przez MŚP.

Tak określony zakres tworzy swoisty "przewodnik" po złożonym i często niezrozumiałym dla przedsiębiorców procesie kredytowym. Dostarcza narzędzi i wskazówek, jak uniknąć najczęstszych pułapek i zwiększyć swoje szanse na pozyskanie finansowania na korzystnych warunkach.





[Link do spisu treści](#)

# Analiza potrzeb finansowych

- ✓ Określenie celu kredytu (obrotowy, inwestycyjny).
- ✓ Oszacowanie niezbędnej kwoty.
- ✓ Planowanie okresu kredytowania i wysokości rat.
- ✓ Specyfika potrzeb finansowych mikro i małych firm oraz samozatrudnionych.



## Analiza potrzeb finansowych

Staranne określenie potrzeb finansowych firmy jest fundamentem całego procesu ubiegania się o kredyt. To kluczowy etap, który z jednej strony pozwala przedsiębiorcy precyzyjnie zdefiniować oczekiwania wobec produktu kredytowego, z drugiej - dostarcza bankowi informacji niezbędnych do oceny celowości finansowania i oszacowania ryzyka transakcji. Zaniedbania lub błędy popełnione na tym etapie mogą skutkować niedopasowaniem finansowania do realnych potrzeb i możliwości firmy, a w konsekwencji - problemami z jego obsługą w przyszłości.

W ramach analizy należy określić:

- CEL KREDYTOWANIA: KREDYT OBROTOWY/KREDYT INWESTYCYJNY
- KWOTĘ KREDYTU
- OKRES KREDYTOWANIA
- WYSOKOŚĆ RATY



## Określenie celu kredytu (obrotowy, inwestycyjny)

Analiza potrzeb powinna dać odpowiedź na 4 fundamentalne pytania:

**1. Jaki jest cel finansowania** - to pozornie banalne pytanie, ale odpowiedź na nie determinuje dalsze kroki. W zależności od przeznaczenia środków, przedsiębiorcy będą aplikować o różne typy kredytów:

**Kredyt obrotowy** - służy finansowaniu bieżącej działalności operacyjnej firmy, np. zakupów towarów, surowców, regulowania zobowiązań wobec dostawców. Jego celem jest utrzymanie płynności i sprawne funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Zazwyczaj udzielany jest na krótszy okres (do 1 roku) i spłacany z generowanych na bieżąco przychodów.

**Kredyt inwestycyjny** - przeznaczony jest na finansowanie przedsięwzięć rozwojowych firmy, np. zakup maszyn i urządzeń, budowę hali produkcyjnej, wdrożenie nowej technologii, ekspansję na nowe rynki. Jego rolą jest umożliwienie realizacji strategicznych projektów, które mają podnieść konkurencyjność, produktywność czy rentowność biznesu w dłuższym okresie. Udzielany jest na dłuższe terminy (kilka - kilkanaście lat) i wymaga zwykle dokładnego biznesplanu oraz zabezpieczeń.

Trafna identyfikacja celu finansowania (a często jest ich kilka równoległe) to podstawa do wyboru właściwego rodzaju kredytu i określenia jego pożądanych parametrów.



## Oszacowanie niezbędnej kwoty

### 2. Jaka kwota kredytu jest potrzebna?

Oszacowanie niezbędnej wysokości finansowania to kolejne wyzwanie. Z jednej strony chodzi o precyzyjne wyliczenie kwoty wystarczającej na pokrycie planowanych wydatków czy zbilansowanie przepływów pieniężnych. Ale równie ważna jest ocena "na chłódno" realnych możliwości spłaty zadłużenia wraz z odsetkami. Zbyt niska wartość kredytu w stosunku do faktycznych potrzeb oznacza ryzyko niedoboru środków i konieczność sięgania po kolejne, droższe źródła (np. pożyczki czy kredyty kupieckie). Z kolei zawyżenie kwoty prowadzi do nadmiernego (i kosztownego) obciążania firmy długiem, generuje też pokusę przeznaczania środków na bieżącą konsumpcję zamiast planowanych inwestycji.

Dobre oszacowanie kwoty kredytu wymaga zatem rzetelnej analizy biznesplanu, budżetu firmy i prognozy przepływów pieniężnych (*cash flow*) w okresie finansowania. W przypadku kredytów inwestycyjnych konieczna jest szczegółowa wycena planowanych przedsięwzięć (kosztorysy, oferty dostawców, wyceny nieruchomości czy środków trwałych itp.). Dla kredytów obrotowych kluczowe będą prognozy przychodów ze sprzedaży, harmonogramy wpływów od odbiorców i wydatków operacyjnych, ocena potrzeb w zakresie finansowania zapasów itp.

Pomocne w tych szacunkach mogą być dane historyczne, benchmarki rynkowe czy opinie wyspecjalizowanych doradców (np. przy wycenie nieruchomości czy maszyn). Ale ostatecznie to przedsiębiorca musi podjąć decyzję o wysokości wnioskowanego finansowania, biorąc odpowiedzialność za jego spłatę w przyszłości.



## Planowanie okresu kredytowania i wysokości rat

### 3. Jaki jest optymalny okres kredytowania?

Okres na jaki zaciągany jest kredyt to kolejny kluczowy parametr, który należy dopasować do specyfiki finansowanych przedsięwzięć oraz możliwości spłaty przez firmę. Zbyt krótki termin zwiększa obciążenie wysokimi ratami i ryzyko utraty płynności. Zbyt długi - generuje wyższy całkowity koszt finansowania (więcej odsetek) i grozi "przejadaniem" kredytu.

Dla kredytów obrotowych optymalny okres to z reguły 6-12 miesięcy, tak aby spłata następowała ze środków generowanych na bieżąco i nie obciążała nadmiernie przyszłych przepływów.

W przypadku finansowania inwestycji, spłata powinna być rozłożona na okres w którym projekt zacznie przynosić zakładane efekty ekonomiczne (wzrost przychodów, obniżkę kosztów). Dla inwestycji w nieruchomości czy linie produkcyjne będą to z reguły okresy kilkuletnie (5, 10 a nawet 15 lat), dla zakupów maszyn i urządzeń - odpowiednio krótsze. Ważne, aby zdolność do obsługi rat pojawiła się zanim jeszcze nastąpi pełna spłata kredytu.



## Planowanie okresu kredytowania i wysokości rat

### 4. Jaka wysokość raty kredytowej jest akceptowalna?

W parze z długością okresu kredytu idzie określenie pożądanej wysokości miesięcznych rat kapitałowo-odsetkowych. To kluczowe dla utrzymania bieżącej płynności firmy i uniknięcia tzw. "pułapki kredytowej". Rata zbyt wysoka w stosunku do generowanego *cash flow* (szczególnie w początkowym okresie działania projektu) może szybko doprowadzić do problemów z jej terminową spłatą, a w efekcie do spirali zadłużenia.

Bezpieczny poziom raty to taki, który nie przekracza 70-80% nadwyżki finansowej generowanej co miesiąc przez firmę (różnica przychodów i wydatków operacyjnych). Pozostawia to margines bezpieczeństwa na wypadek czasowych wahań w sprzedaży czy opóźnień w płatnościach od klientów.

Jednak oprócz bieżącej zdolności do obsługi długu, przedsiębiorca musi też wziąć pod uwagę specyficzne uwarunkowania swojej branży - sezonowość popytu i produkcji, cykle koniunkturalne, wrażliwość na zmiany regulacji czy koniunktury makroekonomicznej. W branżach o dużej zmienności i nieprzewidywalności przychodów wskazane jest przyjęcie bardziej konserwatywnego podejścia do wysokości rat i okresu spłaty.



## Planowanie okresu kredytowania i wysokości rat

### 4. Jaka wysokość raty kredytowej jest akceptowalna?

W parze z długością okresu kredytu idzie określenie pożądanej wysokości miesięcznych rat kapitałowo-odsetkowych. To kluczowe dla utrzymania bieżącej płynności firmy i uniknięcia tzw. "pułapki kredytowej". Rata zbyt wysoka w stosunku do generowanego *cash flow* (szczególnie w początkowym okresie działania projektu) może szybko doprowadzić do problemów z jej terminową spłatą, a w efekcie do spirali zadłużenia.

Bezpieczny poziom raty to taki, który nie przekracza 70-80% nadwyżki finansowej generowanej co miesiąc przez firmę (różnica przychodów i wydatków operacyjnych). Pozostawia to margines bezpieczeństwa na wypadek czasowych wahań w sprzedaży czy opóźnień w płatnościach od klientów.

Jednak oprócz bieżącej zdolności do obsługi długu, przedsiębiorca musi też wziąć pod uwagę specyficzne uwarunkowania swojej branży - sezonowość popytu i produkcji, cykle koniunkturalne, wrażliwość na zmiany regulacji czy koniunktury makroekonomicznej. W branżach o dużej zmienności i nieprzewidywalności przychodów wskazane jest przyjęcie bardziej konserwatywnego podejścia do wysokości rat i okresu spłaty.

Pomocą w określeniu bezpiecznego poziomu obciążeń może być analiza wskaźników zadłużenia na tle branży (np. debt-to-equity ratio, DSCR, dług netto/EBITDA). Ale ostatecznie to przedsiębiorca najlepiej zna specyfikę swojego biznesu i jego odporność na zakłócenia. Intuicja i doświadczenie właściciela są tu równie ważne jak twarde dane.



## Specyfika potrzeb finansowych mikro i małych firm oraz samozatrudnionych

Odrębnym aspektem, szczególnie istotnym dla mikro i małych firm, jest analiza potrzeb finansowych w kontekście cyklu życia przedsiębiorstwa i skali prowadzonej działalności.

Na etapie startu firmy potrzeby finansowe są zwykle większe (konieczność poniesienia nakładów inwestycyjnych, zapewnienia środków obrotowych), ale możliwości ich precyzyjnego oszacowania - mniejsze z uwagi na brak historii. Młode firmy są też dla banków bardziej ryzykowne ze względu na krótki *track record* działalności i początkowe trudności z generowaniem zysków.

Dojrzałe i stabilne przedsiębiorstwa mają z kolei łatwiej o trafne określenie luki finansowej (w oparciu o zweryfikowane plany rozwojowe, znajomość specyfiki branży itp.), z drugiej strony - mogą opierać się bardziej na środkach własnych lub emitowanych obligacjach.

Najwięcej trudności sprawia precyzyjna ocena potrzeb firmom jednoosobowym oraz samozatrudnionym. Z uwagi na przenikanie się sfery firmowej i prywatnej (jednoosobowa działalność gospodarcza) oraz ograniczony budżet i zasoby organizacyjne do planowania finansowego, występuje tu większe ryzyko przeszacowania lub niedoszacowania niezbędnych kwot. Z drugiej strony, ze względu na mniejszą skalę działalności, ewentualne błędy mają mniej dotkliwe konsekwencje.





## Analiza potrzeb finansowych - podsumowanie

Reasumując tą część, staranna i wielowymiarowa analiza potrzeb finansowych firmy jest niezbędnym fundamentem całego procesu ubiegania się o finansowanie. Zadanie to wymaga od przedsiębiorcy umiejętności planowania finansowego, dobrej znajomości specyfiki swojego biznesu i branży, a także trzeźwej oceny możliwości firmy w kontekście zobowiązań kredytowych.

Zebrane na tym etapie informacje to z jednej strony baza do przygotowania rzetelnego biznesplanu i prognoz, kluczowych w rozmowach z bankami.

Z drugiej - dają przedsiębiorcy poczucie, że wnioskowane finansowanie jest adekwatne do celów i możliwości firmy, a jego pozyskanie realnie wesprze rozwój a nie stanie się obciążeniem.

W kolejnych częściach przyjrzymy się bliżej kolejnym elementom "finansowego obrazu firmy", niezbędnym w procesie aplikowania o kredyt - tworzeniu biznesplanu i prognoz finansowych, kompletowaniu wymaganej dokumentacji czy ustanawianiu zabezpieczeń. To wszystko pozwoli w pełni przygotować się do kluczowego momentu - wyboru konkretnej oferty i złożenia wniosku kredytowego.



[Link do spisu treści](#)

# Biznesplan i prognozy finansowe

- ✓ Elementy biznesplanu istotne dla banku.
- ✓ Prognozowanie przychodów, kosztów i zysków.
- ✓ Analiza przepływów pieniężnych (*cash flow*).
- ✓ Studium przypadku: przykładowy biznesplan dla jednoosobowej działalności gospodarczej.



## Elementy biznesplanu istotne dla banku

W procesie ubiegania się o kredyt bankowy, jednym z kluczowych elementów jest często biznesplan wraz z projekcjami finansowymi. Choć nie jest to wymóg obligatoryjny i powszechny we wszystkich bankach komercyjnych, szczególnie przy mniejszych kwotach i krótszych okresach finansowania, to jednak warto rozważyć przygotowanie takiego dokumentu.

Biznesplan pełni bowiem kilka istotnych funkcji. Po pierwsze, zmusza niejako przedsiębiorcę do głębszej refleksji nad swoją firmą, rynkiem i perspektywami rozwoju. Proces jego tworzenia to okazja do usystematyzowania wiedzy, przemyślenia i doprecyzowania celów, strategii działania, modelu biznesowego. Pozwala zidentyfikować kluczowe czynniki sukcesu, przewagi konkurencyjne, ale też potencjalne ryzyka i słabości. Jest to swego rodzaju mapa drogowa, która powinna nadać spójny kierunek działaniom firmy w określonej perspektywie czasowej.

Po drugie, biznesplan jest narzędziem komunikacji z bankiem, źródłem informacji niezbędnych do oceny wiarygodności kredytowej przedsiębiorstwa. Dostarcza danych nie tylko na temat bieżącej sytuacji finansowej (co można w dużej mierze odczytać ze sprawozdań i dokumentów rejestrowych), ale przede wszystkim pokazuje plany, zamierzenia, prognozy na przyszłość. A to z punktu widzenia instytucji finansowej jest ważne przy oszacowaniu zdolności kredytowej, określenia akceptowalnych warunków finansowania (kwota, okres, zabezpieczenia) oraz ryzyka transakcji.



## Elementy biznesplanu istotne dla banku

**Dobrze przygotowany biznesplan powinien zatem w jasny i przekonujący sposób:**

- opisać przedmiot działalności firmy, jej historię i strukturę organizacyjną,
- zdefiniować rynek docelowy, grupy klientów, kanały dystrybucji,
- przedstawić ofertę produktową/usługową i jej wyróżniki na tle konkurencji,
- scharakteryzować dostawców, kooperantów, kluczowe umowy i kontrakty,
- określić cele strategiczne i operacyjne na najbliższe 2-5 lat,
- wskazać planowane inwestycje, zmiany organizacyjne, kierunki rozwoju,
- zaprezentować zespół zarządzający i kadre wraz z kompetencjami,
- przedstawić wyniki historyczne oraz prognozy finansowe na okres kredytowania,
- opisać główne czynniki ryzyka i sposoby ograniczania ich wpływu,
- uzasadnić kwotę wnioskowanego kredytu oraz przedstawić inne źródła finansowania.

Co istotne, biznesplan **nie musi** mieć formy rozbudowanego, kilkudziesięciostronicowego opracowania. Dla większości mikro i małych firm kluczowe są tu informacje istotne z punktu widzenia specyfiki branży i samego przedsięwzięcia. Często wystarczy skupić się na kilku newralgicznych obszarach - zespole, rynku, prognozach sprzedaży, kalkulacji kosztów, planowanych przepływach. Ważniejsza od objętości jest logika wywodu i realność przedstawionych założeń.



## Elementy biznesplanu istotne dla banku

Dokładnie selekcjonując informacje, z **punktu widzenia banku** szczególnie istotne są następujące elementy.

### 1. Opis przedmiotu działalności:

- profil branżowy, główne produkty/usługi,
- model biznesowy i źródła przychodów,
- charakterystyka rynku i konkurencji,
- docelowe grupy klientów i kanały sprzedaży,
- kluczowi dostawcy i kontrahenci.

### 2. Plany rozwojowe:

- cele strategiczne i operacyjne firmy,
- planowane inwestycje, zmiany w ofercie produktowej,
- ekspansja na nowe rynki, rozwój sieci sprzedaży,
- działania marketingowe, nakłady na promocję,
- planowane zmiany organizacyjne, zatrudnienie



## Elementy biznesplanu istotne dla banku

### 3. Zespół zarządzający i struktura organizacyjna:

- doświadczenie i kompetencje kluczowych osób,
- podział ról i odpowiedzialności,
- polityka kadrowa, system motywacyjny,
- plany zmian właścicielskich, sukcesji.

### 4. Sytuacja finansowa i majątkowa:

- wyniki finansowe za ostatnie 2-3 lata,
- aktualna struktura bilansu i zadłużenia,
- główne składniki majątku trwałego i obrotowego,
- przepływy gotówkowe (operacyjne, inwestycyjne, finansowe),
- źródła finansowania bieżącej działalności i inwestycji.



## Elementy biznesplanu istotne dla banku

### 5. Prognozy finansowe (omówione szczegółowo w dalszych podrozdziałach):

- projekcja rachunku zysków i strat,
- bilans pro-forma,
- prognoza przepływów pieniężnych,
- wskaźniki efektywności (rentowność, płynność, zadłużenie).

### 6. Analiza ryzyk:

- identyfikacja czynników ryzyka (rynkowych, operacyjnych, finansowych),
- ocena prawdopodobieństwa wystąpienia i potencjalnego wpływu,
- metody ograniczania i kontroli ryzyka,
- plany awaryjne na wypadek materializacji ryzyk.



## Elementy biznesplanu istotne dla banku

### 7. Harmonogram realizacji planów

- kluczowe etapy i kamienie milowe,
- osoby odpowiedzialne za wdrożenie,
- niezbędne zasoby (ludzkie, rzeczowe, finansowe).

Zakres i stopień szczegółowości poszczególnych elementów biznesplanu będzie się różnił w zależności od specyfiki firmy i branży, skali działalności, potrzeb kapitałowych, wymagań konkretnego banku.

Ważne jest, aby informacje były przedstawione w sposób czytelny, logiczny, poparty konkretnymi danymi i wyliczeniami. Warto zadbać o atrakcyjną formę graficzną (tabele, wykresy, schematy), ale nie kosztem merytorycznej zawartości.





## Prognozowanie przychodów, kosztów i zysków

Jednym z najistotniejszych elementów biznesplanu z punktu widzenia banku są prognozy finansowe. Pokazują one, jak będzie kształtować się sytuacja ekonomiczna firmy w perspektywie kilku lat, a tym samym - czy będzie ona w stanie wywiązywać się ze zobowiązań kredytowych.

Sporządzenie wiarygodnych projekcji wymaga dobrej znajomości specyfiki branży, trendów rynkowych, a także planów rozwojowych samej firmy.

Punktem wyjścia do prognozowania jest analiza historycznych wyników - przychodów, kosztów, marż, zysków. Pozwala to zidentyfikować pewne prawidłowości, czynniki wpływające na osiągnięte rezultaty, sezonowość, cykliczność biznesu. Ważne, aby analiza obejmowała okres przynajmniej 2-3 lat, co pozwala uchwycić średnio i długookresowe trendy.

### **Kolejnym krokiem jest określenie kluczowych założeń na przyszłość, w tym:**

- planowanej dynamiki sprzedaży (wolumen, ceny, struktura asortymentowa),
- zmian w bazie kosztowej (koszty stałe vs. zmienne, poziom dźwigni operacyjnej),
- potrzeb inwestycyjnych i źródeł ich finansowania,
- polityki zarządzania kapitałem obrotowym (rotacja zapasów, należności, zobowiązań),
- zmian w otoczeniu makroekonomicznym (PKB, inflacja, kursy walut, stopy procentowe).



## Prognozowanie przychodów, kosztów i zysków

Na bazie tych założeń sporządza się szczegółowe projekcje poszczególnych pozycji:

- rachunek zysków i strat pro-forma,
- struktura kosztów w podziale na zmienne i stałe,
- obliczenie progu rentowności i marginesu bezpieczeństwa,
- projekcja bilansu (aktywa trwałe i obrotowe, kapitały własne, zadłużenie),
- prognoza wybranych wskaźników finansowych (marże, ROE, ROA, płynność, zadłużenie).

Horyzont projekcji powinien być dostosowany do specyfiki branży oraz okresu finansowania. Dla kredytów inwestycyjnych będzie to zwykle 5-7 lat, dla obrotowych 1-2 lata. Ważne, aby prognozy były sporządzone w ujęciu kwartalnym lub miesięcznym, co pozwala lepiej uchwycić sezonowość i wahania wyników w ciągu roku.

Istotnym elementem prognoz są analizy wrażliwości, które pokazują, jak zmiany kluczowych parametrów (np. spadek sprzedaży, wzrost cen materiałów, opóźnienia w płatnościach) wpłyną na wyniki i sytuację finansową firmy. Pozwala to ocenić odporność przedsiębiorstwa na potencjalne, negatywne zdarzenia i ryzyko pogorszenia zdolności kredytowej.



## Analiza przepływów pieniężnych (cash flow)

O ile projekcja rachunku zysków i strat pokazuje rentowność firmy, o tyle dla banku kluczowa jest jej zdolność do generowania gotówki niezbędnej do spłaty zobowiązań. Dlatego integralną częścią prognoz finansowych w biznesplanie jest projekcja przepływów pieniężnych (cash flow). Sprawozdanie z przepływów gotówkowych dzieli się na trzy części:

### Przepływy z działalności operacyjnej:

- wpływy ze sprzedaży, zaliczki od klientów,
- wydatki na materiały, towary, usługi obce,
- wydatki na wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników,
- podatki i opłaty,
- odsetki od kredytów i leasingów operacyjnych.

### Przepływy z działalności inwestycyjnej:

- wpływy ze sprzedaży majątku trwałego, akcji, udziałów.
- wydatki na zakup majątku trwałego, akcji, udziałów,
- odsetki otrzymane z lokat i udzielonych pożyczek.

### Przepływy z działalności finansowej:

- wpływy z tytułu zaciągniętych kredytów i pożyczek,
- emisja obligacji i innych papierów dłużnych,
- spłata kredytów, pożyczek, wykup obligacji,
- płatności z tytułu leasingu finansowego,
- dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli.



## Analiza przepływów pieniężnych (cash flow)

Kluczowe znaczenie z perspektywy zdolności do obsługi zadłużenia mają przepływy z działalności operacyjnej. Pokazują one, czy firma jest w stanie na bieżąco regulować swoje zobowiązania z podstawowej działalności, czy też musi finansować się kapitałem obcym. Jeśli przez dłuższy czas przepływy operacyjne są ujemne, może to świadczyć o problemach z rentownością, ściągalnością należności lub zbyt wysokimi zapasami.

Przepływy z działalności inwestycyjnej z kolei informują, czy firma rozwija się i inwestuje w majątek produkcyjny, czy raczej ogranicza skalę działalności. **Ujemne saldo** przepływów inwestycyjnych oznacza, że wydatki przewyższają wpływy ze sprzedaży aktywów i firma wymaga finansowania zewnętrznego.

Wreszcie przepływy z działalności finansowej to obraz tego, jak firma finansuje swoją działalność i inwestycje - poprzez kredyty, pożyczki, emisje akcji czy obligacji. **Dodatnie saldo** oznacza pozyskiwanie nowych środków, ujemne - spłatę istniejących zobowiązań finansowych.

Z punktu widzenia banku kluczowe jest, aby firma generowała dodatnie saldo przepływów pieniężnych (tzw. *free cash flow*) rozumiane jako nadwyżka operacyjna (po opodatkowaniu) nad wydatkami inwestycyjnymi. Środki te mogą bowiem zostać przeznaczone na spłatę rat kapitałowych i odsetek.

Im wyższy poziom FCF w relacji do obsługi zadłużenia, tym większe bezpieczeństwo kredytodawcy.



## Analiza przepływów pieniężnych (cash flow)

Sporządzenie rzetelnych projekcji finansowych to zadanie wymagające sporej wiedzy i doświadczenia. Wymaga ono bowiem nie tylko umiejętności czysto technicznych (modelowanie w arkuszu kalkulacyjnym), ale przede wszystkim dobrej znajomości specyfiki branży, trendów rynkowych, planów rozwojowych firmy. Przedsiębiorca musi w tym procesie wykazać się realistyczną oceną potencjału i ryzyk swojego biznesu.

### **Dobre praktyki w tym zakresie to m.in.:**

- oparcie prognoz na wiarygodnych i aktualnych danych (badania rynku, analizy branżowe, faktyczne wyniki firmy),
- przeprowadzenie analizy wrażliwości/scenariuszowej (wpływ zmian kluczowych parametrów na wyniki),
- walidacja założeń przez niezależnych ekspertów (doradców finansowych, branżowych),
- jasne i szczegółowe opisanie przyjętej metodyki i źródeł danych,
- zapewnienie spójności projekcji z pozostałymi elementami biznesplanu (opisem firmy, strategią, harmonogramem),
- uwzględnienie specyficznych wymogów banku (format, zakres danych itp.).



Warto mieć świadomość, że prognozy finansowe w biznesplanie są zawsze obarczone pewną dozą niepewności. Szczególnie w przypadku małych, dynamicznych firm o krótkiej historii działalności. Nie chodzi tu jednak o "trafienie" idealnie z wynikami, ale raczej o potwierdzenie rzetelności i wiarygodności przedsiębiorcy, przemyślanego podejścia do planowania.

Dlatego tak ważna jest otwarta i transparentna komunikacja z bankiem na każdym etapie - od złożenia biznesplanu, przez ewentualne uzupełnienia i poprawki, po bieżący monitoring po udzieleniu kredytu.



## Studium przypadku: przykładowy biznesplan dla jednoosobowej działalności gospodarczej

Dla zobrazowania procesu tworzenia biznesplanu, posłużmy się przykładem jednoosobowej działalności gospodarczej prowadzącej **warsztat samochodowy**.

### OPIS FIRMY I PRZEDMIOTU DZIAŁALNOŚCI:

- warsztat działa na rynku lokalnym od 5 lat,
- oferuje kompleksowe usługi naprawy samochodów osobowych (mechanika, elektryka, blacharstwo, lakiernictwo),
- dysponuje specjalistycznym wyposażeniem i oprogramowaniem diagnostycznym,
- obsługuje głównie klientów indywidualnych, w niewielkim stopniu także małe firmy (floty),
- główni konkurenci to 3 podobne warsztaty oraz 2 autoryzowane serwisy dealerów.



## **Studium przypadku: przykładowy biznesplan dla jednoosobowej działalności gospodarczej**

### **PLANY ROZWOJOWE:**

- rozbudowa warsztatu o dodatkowe 2 stanowiska naprawcze,
- zatrudnienie 2 wykwalifikowanych mechaników,
- wprowadzenie usług dla samochodów hybrydowych i elektrycznych,
- pozyskanie kontraktów od firm leasingowych i ubezpieczeniowych,
- intensyfikacja promocji w Internecie (nowa strona www, pozycjonowanie, płatne kampanie).

### **ZESPÓŁ I ORGANIZACJA**

- właściciel - doświadczony mechanik z 15-letnim stażem, odpowiedzialny za obsługę klientów, nadzór nad - pracownikami, kontakty z dostawcami,
- obecnie zatrudnionych 2 mechaników i recepcjonistka,
- współpraca z zewnętrzną księgową i prawnikiem.





## Studium przypadku: przykładowy biznesplan dla jednoosobowej działalności gospodarczej

### PROGNOZY FINANSOWE

#### RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT (5 LAT):

- wzrost przychodów: 20% w roku inwestycji (efekt rozbudowy warsztatu), 10% w kolejnych latach
- koszty zmienne (części, materiały) na poziomie 30% przychodów,
- wzrost kosztów stałych (wynagrodzenia, czynsz) o 15% w roku inwestycji i 5% w kolejnych latach
- amortyzacja nowych środków trwałych - 5 lat,
- marża EBITDA na poziomie 25% po zrealizowaniu inwestycji.

#### BILANS

- wzrost aktywów trwałych o 100 tys. PLN w związku z rozbudową warsztatu,
- stabilny poziom kapitału obrotowego netto (ok. 10% przychodów rocznie),
- zmniejszanie zadłużenia (spłata leasingu),
- systematyczny wzrost kapitałów własnych.



## Studium przypadku: przykładowy biznesplan dla jednoosobowej działalności gospodarczej

### PROGNOZY FINANSOWE

#### RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH:

- dodatnie przepływy operacyjne rosnące wraz ze skalą działalności,
- ujemne przepływy inwestycyjne w roku rozbudowy,
- zaciągnięcie i spłata kredytu inwestycyjnego w działalności finansowej.

#### WSKAŹNIKI FINANSOWE

- ROE rosnące z 15% do 20% w okresie prognozy,
- płynność bieżąca utrzymująca się powyżej 1.2,
- dług netto/EBITDA poniżej 3.0 w całym okresie spłaty kredytu.



## Studium przypadku: przykładowy biznesplan dla jednoosobowej działalności gospodarczej

### RYZYKA I CZYNNIKI SUKCESU

- dobra reputacja warsztatu i zaufanie klientów,
- wieloletnie doświadczenie i kompetencje właściciela,
- inwestycja w nowoczesne wyposażenie i poszerzenie oferty usług,
- optymalizacja kosztów poprzez grupowe zakupy części,
- ryzyko presji cenowej ze strony konkurencji i autoryzowanych serwisów,
- wrażliwość na wahania koniunktury gospodarczej i dochody gospodarstw domowych,
- rotacja wykwalifikowanych pracowników,
- zatory płatnicze i opóźnienia w spływie należności.



## Studium przypadku: przykładowy biznesplan dla jednoosobowej działalności gospodarczej

### HARMONOGRAM REALIZACJI:

- pozyskanie finansowania (kredyt, leasing) - 3Q 2023
- zakup wyposażenia, adaptacja pomieszczeń - 4Q 2023
- rekrutacja pracowników - 4Q 2023
- uruchomienie rozbudowanego warsztatu - 1Q 2024
- wdrożenie usług dla aut hybrydowych i elektrycznych - 2Q 2024
- pozyskanie pierwszych kontraktów flotowych - 3Q 2024

Biznesplan pokazuje, że warsztat działa na stabilnym rynku i ma ugruntowaną pozycję. Planowana inwestycja ma na celu zwiększenie skali i zakresu działalności, co przełoży się na dalszy wzrost przychodów i zysków. Firma generuje dodatnie przepływy gotówkowe i posiada zdolność do obsługi dodatkowego zadłużenia. Kluczowe ryzyka zostały zidentyfikowane i podjęto działania w celu ich ograniczenia.



## Studium przypadku: przykładowy biznesplan dla jednoosobowej działalności gospodarczej

Przygotowanie biznesplanu to ważny element w procesie ubiegania się o kredyt firmowy. Pozwala uporządkować wiedzę o przedsiębiorstwie, określić jego perspektywy rozwoju, zidentyfikować szanse i zagrożenia. Rzetelnie sporządzone prognozy finansowe dają kredytodawcy obraz przyszłej sytuacji ekonomicznej firmy i jej zdolności do wywiązywania się ze zobowiązań.

Jednocześnie nie ma jednego, uniwersalnego wzorca biznesplanu. Jego zakres i stopień szczegółowości powinny być dostosowane do specyfiki działalności, etapu rozwoju firmy, skali finansowania. W przypadku mikroprzedsiębiorstw czy jednoosobowych działalności gospodarczych kluczowe będą informacje o doświadczeniu właściciela, ofercie produktowej, głównych odbiorcach i dostawcach, planowanych inwestycjach. Obok części opisowej, podstawowym elementem będą tu prognozy finansowe (rachunek zysków i strat, bilans, przepływy) oraz analiza ryzyk.

Warto też pamiętać, że biznesplan nie jest dokumentem tworzonym wyłącznie na potrzeby banku. To przede wszystkim narzędzie zarządcze, które pozwala przedsiębiorcy lepiej zaplanować i kontrolować rozwój swojej firmy. Regularna aktualizacja założeń i konfrontowanie ich z rzeczywistymi wynikami pozwala na wczesne identyfikowanie odchyleń i podejmowanie działań korygujących. W dłuższej perspektywie takie podejście procentuje poprawą efektywności, stabilności i wiarygodności kredytowej firmy.



[Link do spisu treści](#)

# Dokumentacja wymagana przez banki

- ✓ Dokumenty rejestrowe firmy (CEIDG, KRS) lub potwierdzenie prowadzenia działalności.
- ✓ Zaświadczenia z ZUS i US o niezaleganiu z płatnościami.
- ✓ Dokumenty finansowe (PIT, ryczałt, KPiR).
- ✓ Wyciągi z rachunku bankowego.
- ✓ Umowy z kontrahentami i inne istotne umowy.
- ✓ Dokumenty dotyczące zabezpieczeń (wycena nieruchomości, zaświadczenia o dochodach).
- ✓ Specyfika dokumentacji dla samozatrudnionych.



Mając gotowy biznesplan i prognozy finansowe, przedsiębiorca staje przed kolejnym wyzwaniem - skompletowaniem wymaganej przez banki dokumentacji. Ten etap jest o tyle istotny, że ocena zdolności kredytowej i wiarygodności firmy opiera się w dużej mierze na twardych danych dostarczonych przez potencjalnego kredytobiorcę.

Zakres i forma wymaganych dokumentów mogą się różnić w zależności od banku, rodzaju kredytu, formy prawnej i skali działalności firmy. Jednak pewien kanon jest uniwersalny i obejmuje następujące kategorie:

- dokumenty rejestrowe
- zaświadczenia
- dokumenty finansowe
- wyciągi
- umowy z kontrahentami i inne
- operat, etc.

**Część z tych danych jest weryfikowana przez banki samodzielnie w dostępnych rejestrach lub zapytaniach międzybankowych, niemniej przedsiębiorca powinien zadbać o ich aktualność i kompletność.**



## Dokumenty rejestrowe firmy (CEIDG, KRS) lub potwierdzenie prowadzenia działalności

Pierwszym krokiem jest potwierdzenie legalności prowadzonej działalności gospodarczej. W tym celu należy dostarczyć:

- **Wydruk z CEIDG** (Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej) - dla jednoosobowych działalności gospodarczych. CEIDG to bezpłatny rejestr przedsiębiorców działający online od 2011 r.
- **Wydruk z KRS** (Krajowy Rejestr Sądowy) - dla spółek prawa handlowego (z o.o., jawnych, komandytowych itp.). Banki zwykle wymagają pełnego odpisu z KRS.
- **Zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej** - dla działalności zarejestrowanych przed 2011 (przed utworzeniem CEIDG). Wydawane przez gminy, potwierdzało rejestrację firmy przed reformą CEIDG.
- **Umowa spółki** - jeśli kredytobiorcą jest spółka, a nie osoba fizyczna. Określa zasady funkcjonowania spółki i reprezentacji.

Dokumenty te potwierdzają podstawowe dane firmy jak nazwa, adres, numery REGON i NIP, PKD, osoby uprawnione do reprezentacji. Warto zadbać, by dane we wniosku zgadzały się z tymi w rejestrach.





## Zaświadczenia z ZUS i US o niezaleganiu z płatnościami

Banki wymagają aktualnych (zwykle wystawionych nie wcześniej niż 30 dni przed złożeniem wniosku) zaświadczeń z Zakładu Ubezpieczeń Społecznych oraz Urzędu Skarbowego potwierdzających, że przedsiębiorca nie zalega z płatnościami składek i podatków. Informacje te świadczą o rzetelności i wypłacalności firmy.

Zaświadczenia można uzyskać elektronicznie:

- Z ZUS przez Platformę Usług Elektronicznych ZUS. Wymagane jest konto na PUE oraz podpis elektroniczny lub profil zaufany.
- Z Urzędu Skarbowego przez e-Urząd Skarbowy. Możliwe formaty to PDF (z kwalifikowanym podpisem elektronicznym) lub XML.

**Banki w większości akceptują elektroniczne wersje zaświadczeń, co skraca czas oczekiwania.**



## Dokumenty finansowe (PIT, ryczałt, KPiR)

Ocena zdolności kredytowej opiera się przede wszystkim na analizie sytuacji finansowej firmy. W zależności od formy rozliczeń, należy dostarczyć:

- Roczne zeznanie podatkowe PIT za ostatni rok wraz z potwierdzeniem złożenia do US - dla działalności opodatkowanych na zasadach ogólnych (skala podatkowa lub podatek liniowy). Najczęściej będą to PIT-36 lub PIT-36L.
- Ewidencję przychodów oraz PIT-28 za ostatni rok - dla firm rozliczających się ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych.
- Podatkową Księgę Przychodów i Rozchodów (KPiR) - dla firm prowadzących uproszczoną księgowość. Wymagane są zwykle wydruki z ostatnich 12-24 miesięcy lub narastająco od początku roku.
- Pełne sprawozdania finansowe (bilans, rachunek zysków i strat, informacje dodatkowe) - dla firm prowadzących pełną księgowość.
- Często wymagane są też dokumenty za okresy wcześniejsze (2-3 lata wstecz) oraz za aktualny rok (na dzień składania wniosku). Im stabilniejsze wyniki i lepsza rentowność na przestrzeni lat, tym wyższa ocena zdolności kredytowej.
- Dodatkowo w przypadku ubiegania się o kredyt inwestycyjny lub obrotowy "na cel" trzeba będzie przedstawić biznesplan i prognozy finansowe pokazujące, że firma udźwignie spłatę z przyszłych przychodów.



## Wyciągi z rachunku bankowego

- Banki proszą zwykle o historię rachunku firmowego z ostatnich 3-6 miesięcy. Pozwala to zweryfikować realne przychody, cykliczność wpływów od kontrahentów, strukturę kosztów.
- Ważne, by dostarczyć wyciągi w formacie akceptowanym przez bank - najlepiej PDF wygenerowany z bankowości elektronicznej. Zrzuty ekranu czy zestawienia w Excelu nie są wiarygodne. Warto też upewnić się czy na wyciągu widnieją pełne dane firmy.

**Ciekawostka:** algorytmy scoringowe analizują nie tylko przychody, ale też np. czy wpływy pokrywają się z wystawionymi fakturami, jak długo środki zostają na koncie, jakich transakcji jest najwięcej. Uczciwość i stabilność operacji procentuje.

Wyciągi powinny być opatrzone klauzulą dot. prawa bankowego (na dole pliku wygenerowanego zestawienia, zazwyczaj małą czcionką) - wtedy mamy pewność, że bank takiego zestawienia transakcji nie odrzuci.



## Umowy z kontrahentami i inne istotne umowy

Im wyższa kwota kredytu, tym większa waga analizy jakościowej biznesu. Bank może poprosić o dostarczenie kluczowych umów z głównymi odbiorcami, by sprawdzić z jakich relacji wynika większość przychodów. Liczy się długość współpracy, wysokość kontraktów, branża klienta.

Znaczenie mają też inne umowy wpływające pośrednio lub bezpośrednio na finanse firmy, np.:

- umowy najmu lokalu - potwierdzające koszty i stabilność siedziby,
- umowy leasingu, wynajmu długoterminowego, dzierżawy - źródła finansowania majątku,
- polisy ubezpieczeniowe kluczowych składników majątku, ubezpieczenia działalności,
- licencje, koncesje, zezwolenia - jeśli działalność tego wymaga,
- kosztorysy i harmonogramy planowanych inwestycji - jeśli kredyt inwestycyjny.

Umowy powinny być aktualne i ważne przez większość okresu kredytowania.



## Dokumenty dotyczące zabezpieczeń (wycena nieruchomości, zaświadczenia o dochodach)

Rodzaj zabezpieczeń zależy od kwoty i przeznaczenia kredytu. Najczęstsze formy to:

- **HIPOTEKA NA NIERUCHOMOŚCI** - zabezpieczenie rzeczowe, bank wymaga aktualnego (do 12 mies.) operatu szacunkowego określającego wartość. Przedmiotem hipoteki może być też nieruchomość inna niż finansowana.
- **ZASTAW REJESTROWY NA POJAZDACH, MASZYNACH** - zabezpieczenie rzeczowe ruchomości, wymagana wycena np. przez rzeczoznawcę oraz wpis do rejestru zastawów.
- **BLOKADA ŚRODKÓW NA RACHUNKU** - zabezpieczenie finansowe, środki nie mogą być wypłacone bez zgody banku.
- **GWARANCJA BGK, PORĘCZENIE FUNDUSZY PORĘCZENIOWYCH** - zabezpieczenie osobiste przez instytucje wspierające biznes, dla części kwoty kredytu.
- **WEKSEL WŁASNY IN BLANCO** - dla banku oznacza szybką ścieżkę egzekucji należności, jeśli kredytobiorca nie płaci rat.

Każde proponowane zabezpieczenie trzeba udokumentować - bank określi co jest wymagane.

Rodzaj, liczba i wartość zabezpieczeń wpływa na ocenę ryzyka i tym samym na koszty kredytu.



## Specyfika dokumentacji dla samozatrudnionych

Firmy jednoosobowe często muszą dostarczyć dodatkowe dokumenty dotyczące ich sytuacji osobistej jako konsumentów, gdyż tu zdolność kredytowa firmy ściśle zależy od zdolności właściciela. Przykłady dodatkowych dokumentów to:

- PIT-37 - potwierdzający inne (poza działalnością) źródła dochodów właściciela,
- świadectwo pracy, aby udokumentować doświadczenie,
- umowy współpracy z innymi podmiotami,
- zaświadczenie o dochodach współmałżonka - jeśli również osiąga dochody,
- dokumenty małżeńskich zobowiązań kredytowych, jeśli istnieją - umowy, zaświadczenia o spłatach,
- wyciągi z prywatnych kont - pokazujące osobiste przepływy finansowe, oszczędności.

W indywidualnych przypadkach mogą pojawić się jeszcze specyficzne żądania dokumentowe banku jeśli uzna je za istotne do oceny. Dotyczy to również wszystkich innych form prowadzenia działalności, gdzie odpowiada się za zobowiązania spółki całym swoim majątkiem.



[Link do spisu treści](#)

# Zabezpieczenia kredytu

- ✓ Rodzaje zabezpieczeń dostępnych dla mikro i małych firm oraz samozatrudnionych.
- ✓ Wybór odpowiedniego zabezpieczenia.
- ✓ Koszty związane z ustanowieniem zabezpieczeń.



## Rodzaje zabezpieczeń dostępnych dla mikro i małych firm oraz samozatrudnionych

Zabezpieczenia są ważnym elementem umowy kredytowej, którego celem jest ochrona interesów banku w przypadku, gdyby kredytobiorca nie był w stanie spłacać rat. Ich rodzaj i wartość wpływa na dostępność finansowania oraz jego koszty. W tym rozdziale omówimy jakie formy zabezpieczeń są dostępne dla najmniejszych firm, jak dobrać właściwe oraz ile kosztuje ich ustanowienie.

### RODZAJE ZABEZPIECZEŃ

Banki akceptują różne formy zabezpieczeń, o odmiennej charakterystyce i konsekwencjach dla kredytobiorcy. Najczęstsze z nich to:

- Weksel in blanco - to najłatwiejsze i najtańsze zabezpieczenie, zawsze wymagane jako zabezpieczenie dodatkowe. Kredytobiorca podpisuje czysty weksel (bez wpisanej kwoty), który bank może wypełnić i przedstawić do zapłaty gdy wystąpią problemy ze spłatą. To zabezpieczenie szybkiej egzekucji dla banku.
- Hipoteka - zabezpieczenie na nieruchomości, bardzo pewne dla banku ale kosztowne. Może dotyczyć nieruchomości firmowych lub prywatnych właściciela. Wymagany aktualny operat szacunkowy. Koszty to taksa notarialna, wpisy sądowe, PCC, ubezpieczenie.





## Rodzaje zabezpieczeń dostępnych dla mikro i małych firm oraz samozatrudnionych

- Przewłaszczenie na zabezpieczenie - przeniesienie własności ruchomości (pojazdów, maszyn, towarów) na bank do czasu spłaty. Tańsze niż hipoteka. Firma nadal może korzystać ze składników majątku.
- Zastaw rejestrowy - ograniczone prawo rzeczowe na ruchomościach, wierzytelności lub zbiorze praw. Wymaga wpisu do rejestru zastawów przez sąd. Majątek zostaje we władaniu firmy. Często na środkach trwałych, zapasach, prawach z umów.
- Blokada środków na rachunku - zablokowanie określonej kwoty na koncie firmowym lub lokacie na rzecz spłaty kredytu. Działa jak kaucja, obniża dostępny limit kredytu. Bank może pobrać środki w razie kłopotów ze spłatą.
- Gwarancja lub poręczenie - podmiot trzeci zobowiązuje się do spłaty części kredytu gdy kredytobiorca zawodzi. Często w programach unijnych i publicznych. Główni gwaranci to Bank Gospodarstwa Krajowego, fundusze poręczeniowe, Agencja Rozwoju Przemysłu.



## Rodzaje zabezpieczeń dostępnych dla mikro i małych firm oraz samozatrudnionych

- Pełnomocnictwo do rachunku - umożliwia bankowi pobranie środków w razie niespłacania rat. Często stosowane przy kredytach obrotowych odnawialnych. Kredytobiorca zachowuje pełną swobodę dysponowania rachunkiem.
- Cesja z umowy ubezpieczenia - przelew praw z polisy na bank, by wypłata świadczenia pokryła niespłaconą część kredytu. Dotyczy ubezpieczenia kluczowych składników majątku będących zabezpieczeniem.

Wymagane formy zabezpieczeń zależą od banku, rodzaju i kwoty kredytu. Zwykle jest to kombinacja kilku rodzajów, by pokryć 100-150% wartości finansowania.

Przy wyższych kwotach bank wymaga silniejszych zabezpieczeń rzeczowych jak hipoteka.



## Wybór odpowiedniego zabezpieczenia

Struktura zabezpieczeń ma duży wpływ na koszty i ryzyko dla firmy. Warto przemyśleć czym dysponujemy i negocjować najkorzystniejszy wariant. Zatem:

- Zawsze staraj się ustanowić najniższe możliwe zabezpieczenie spełniające wymogi banku. Nadmierne zabezpieczanie to wyższe koszty, ryzyko i mniejsza elastyczność firmy.
- Sprawdź jakie zabezpieczenia akceptuje dany bank i które preferuje. Dopasuj propozycję do ich oczekiwań. Banki mają odmienne procedury i przyzwyczajenia.
- Ustal co masz w swoim majątku - nieruchomości, ruchomości, papiery wartościowe. Co ma wystarczającą wartość i da się łatwo wycenić? Co nie będzie ci niezbędne w działalności?
- Preferuj zabezpieczenia, które nie ograniczają bieżącej działalności. Przewłaszczenie zapasów jest lepsze niż przewłaszczenie maszyn produkcyjnych.
- Oszacuj dodatkowe koszty i formalności przy ustanawianiu hipotek, zastawów. Uwzględnij koszt wyceny, podatki, wpisy. Sprawdź czy nie przekraczają oszczędności z tytułu niższego oprocentowania.



## Wybór odpowiedniego zabezpieczenia

- Negocjuj z bankiem rodzaj i wysokość zabezpieczenia. Wyjaśnij specyfikę branży, cykl operacyjny, zapotrzebowanie na środki obrotowe. Zaproponuj inne, może lepsze dla obu stron opcje.
- Zabezpiecz się przed ryzykiem utraty przedmiotu zabezpieczenia. Pomyśl o cesji z polisy, jeśli majątek może ulec zniszczeniu.
- Nie zabezpieczaj się na wielu nieruchomościach - kombinacja 2-3 rodzajów zabezpieczeń o wartości 100-120% kwoty zwykle wystarczy. Więcej kosztuje i blokuje majątek.
- Sprawdź czy możesz skorzystać z gwarancji BGK lub poręczeń funduszy poręczeniowych. Ich zaangażowanie obniża wymagania banku co do innych form.
- Przemyśl czy możesz zabezpieczyć kredyt firmowy swoim prywatnym majątkiem. Dla samozatrudnionych i mikrofirm to często jedyna opcja na większe kwoty. Ale zwiększa ryzyko.
- Zapytaj doradcę kredytowego o skutki proponowanych zabezpieczeń dla zdolności kredytowej. Nie ryzykuj, że przez złą strukturę dostaniesz gorsze warunki lub odmowę.

**Zabezpieczenie musi być adekwatne do skali finansowania, sytuacji firmy i poziomu ryzyka. Szukaj optymalnej struktury pod kątem kosztu i bezpieczeństwa.**



## Koszty związane z ustanowieniem zabezpieczeń

Ustanowienie zabezpieczeń wiąże się z szeregiem dodatkowych kosztów, które mogą sięgnąć kilku procent wartości kredytu. Najważniejsze z nich to:

- Opłaty notarialne - za sporządzenie aktu notarialnego umowy przewłaszczenia, zastawu, hipoteki. To kilkaset złotych plus ułamek procenta od wartości.
- Podatki - np. podatek od czynności cywilnoprawnych przy hipotece czy zastawie.
- Opłaty sądowe - za wpis hipoteki do księgi wieczystej (200 zł), wpis zastawu do rejestru zastawów (100-200 zł).
- Wycena przedmiotu zabezpieczenia - operaty szacunkowe nieruchomości (kilkaset zł), wyceny rzeczoznawców samochodowych czy maszyn.
- Ubezpieczenie - polisy na nieruchomości (od ognia i zdarzeń losowych), ruchomości (np. AC dla pojazdów), na życie kredytobiorcy.
- Prowizja za udzielenie gwarancji - BGK czy fundusze poręczeniowe pobierają prowizję 0,5-2% od wartości zabezpieczenia.

Część kosztów jest jednorazowa, część rozłożona w czasie na cały okres kredytowania. Bank często wymaga by ponosił je kredytobiorca. Trzeba je wkalkulować w całkowity koszt kredytu i porównać z korzyściami.



## Koszty związane z ustanowieniem zabezpieczeń

W niektórych przypadkach wyższe koszty zabezpieczeń równoważą korzyści z uzyskania finansowania lub niższe oprocentowanie. Dla mikrofirmy hipoteka na 200 tys. zł kredytu to kilka tysięcy dodatkowych kosztów. Prostsza forma zabezpieczenia może okazać się słusznym wyborem.

Z drugiej strony młody biznes czasem nie ma wyboru - bank uzna wiarygodność tylko przy silnych zabezpieczeniach. Wtedy dodatkowe koszty to cena dostępu do niezbędnego kapitału na rozwój. Rozwiązaniem może być finansowanie z funduszy poręczeniowych czy publicznych programów gwarancyjnych (np. portfelowych linii gwarancyjnych BGK), gdzie koszty zabezpieczeń są zminimalizowane.

Właściwa ocena kosztów i korzyści z różnych wariantów zabezpieczeń to istotny element zarządzania finansami firmy i budowania jej potencjału. Warto skorzystać z pomocy profesjonalnego doradcy kredytowego, negocjować warunki z bankiem i podejmować przemyślane decyzje.

Optymalna struktura zabezpieczeń to nie koszt, a inwestycja w przyszły dostęp do finansowania.



[Link do spisu treści](#)

# Porównanie ofert kredytowych

- ✓ Koszty kredytu (oprocentowanie, prowizje, ubezpieczenia).
- ✓ Wymagania dotyczące dokumentacji i zabezpieczeń.
- ✓ Okres kredytowania i elastyczność spłaty.
- ✓ Dodatkowe usługi i wsparcie dla mikro i małych firm oraz samozatrudnionych.



## Koszty kredytu (oprocentowanie, prowizje, ubezpieczenia)

Znalezienie optymalnego finansowania to jedno z kluczowych wyzwań w prowadzeniu biznesu. Jednak porównanie ofert kredytowych różnych banków to nie lada sztuka. Oprocentowanie to tylko wierzchołek góry lodowej - koszty, warunki, dokumentacja potrafią się znacząco różnić.

### **Koszty kredytu - nie tylko oprocentowanie**

Koszt kredytu to pierwsza rzecz, na którą zwraca się uwagę. **Ale uwaga** - oprocentowanie nominalne to tylko fragment układanki. Dla pełnego obrazu trzeba wziąć pod uwagę:

- Oprocentowanie nominalne - zazwyczaj wyrażone w skali roku, może być stałe (rzadko) lub zmienne (najczęściej). Zależy od stopy bazowej (np. WIBOR) i marży banku. Porównuj oferty o takiej samej stopie bazowej.
- Prowizja przygotowawcza (za udzielenie kredytu) - naliczana jednorazowo od kwoty przyznanego finansowania. Standardowo 1-2%, ale zdarza się 5% lub 0% w promocjach. Doliczana do kredytu lub płatna z góry.
- Prowizja za wcześniejszą spłatę - pobierana gdy spłacisz kredyt przed terminem. Chroni interesy banku, może wynieść 0-3% spłacanej kwoty. Sprawdź czy będzie pobierana i na jakich zasadach.





## Koszty kredytu (oprocentowanie, prowizje, ubezpieczenia)

- Opłaty i prowizje dodatkowe - za rozpatrzenie wniosku, uruchomienie transz, obsługę spłat, monity, zmiany w umowie. Potrafią znacząco podwyższyć koszt, szczególnie przy niskich kwotach kredytu.
- Koszt zabezpieczeń - opłaty za wycenę i monitoring przedmiotów zabezpieczeń, podatki i opłaty notarialne, składki na ubezpieczenia. W zależności od rodzaju zabezpieczenia mogą sięgnąć kilku procent kwoty kredytu.
- Ubezpieczenia - składki za polisy na życie kredytobiorcy, niską szkodowość, inne wymagane przez bank. Naliczane rocznie od salda zadłużenia. Niekiedy wyższe niż oprocentowanie.
- Opłaty windykacyjne - za nieterminową spłatę, monity, wezwania. Mogą sięgać setek złotych za każde zdarzenie. Bolesne przy problemach z płynnością.

Suma powyższych kosztów składa się na rzeczywistą roczną stopę oprocentowania (RRSO). To wskaźnik, który najlepiej obrazuje całkowity koszt kredytu w skali roku. Pozwala porównać oferty z różną strukturą opłat. Im niższe RRSO, tym tańszy kredyt.

Warto negocjować z bankiem obniżenie części kosztów lub rezygnację z niektórych opłat.

Każdy punkt procentowy prowizji to oszczędność rzędu tysięcy złotych. Jednorazowa korzyść potrafi przewyższyć różnice w oprocentowaniu nominalnym.



## Wymagania dotyczące dokumentacji i zabezpieczeń

Zakres wymaganej dokumentacji i akceptowanych form zabezpieczeń to drugi kluczowy obszar różnic między ofertami banków. Warto porównać:

- 1. Lista wymaganych dokumentów** - KPiR, bilanse, zeznania podatkowe, wyciągi z rachunku. Im krótsza lista i mniejsza szczegółowość, tym sprawniejszy proces. Część banków akceptuje uproszczoną dokumentację dla niższych kwot.
- 2. Forma dokumentów** - papierowa, elektroniczna, kopie, skany. Składanie dokumentów online znacznie skraca czas oczekiwania na decyzję. Unikaj banków wymagających dostarczenia tylko oryginałów.
- 3. Okres objęty dokumentacją** - zestawienia za ostatni rok obrotowy, bieżący rok, prognozy. Im krótszy wymagany okres, tym łatwiej skompletować papiery. Prognozy wiążą się z dodatkową pracą.
- 4. Zabezpieczenia** - rodzaj (weksel, hipoteka, przewłaszczenie, zastaw, blokada), przedmiot (nieruchomości, ruchomości, zapasy, należności), wartość (jako % kwoty kredytu). Preferuj zabezpieczenia niewymagające wyceny, ubezpieczenia, wpisów do rejestrów.



## Wymagania dotyczące dokumentacji i zabezpieczeń

**5. Dokumentacja zabezpieczeń** - wyceny, polisy, umowy, zaświadczenia. Kosztowne operaty szacunkowe i składki ubezpieczeniowe potrafią zdyskwalifikować ofertę z najniższym oprocentowaniem.

**6. Wymogi dodatkowe** - poręczenia osób trzecich, weksle in blanco, pełnomocnictwa do rachunków. Mocno ingerują w bieżącą działalność i finanse firmy.

Porównując oferty, szukaj banku z najmniej obciążającą dokumentacją i zabezpieczeniami. Koszt złożoności formalnej bywa wyższy niż oszczędności odsetkowe. Dla małej firmy przyspieszenie dostępu do środków jest dużo cenniejsze niż ułamek procenta w oprocentowaniu.

Jeśli masz wątpliwości, poproś doradcę w banku lub pośrednika finansowego o objaśnienie w przystępny sposób konsekwencji konkretnych wymagań.

**Nie zgadzaj się na niejasne, nieadekwatne do skali finansowania warunki.**



## Okres kredytowania i elastyczność spłaty

Dostosowanie okresu spłaty i rat do specyfiki firmy to kolejny wyznacznik atrakcyjności oferty. Porównaj możliwości w zakresie:

- Okres kredytowania - im dłuższy, tym niższe raty miesięczne. Ale też wyższy całkowity koszt odsetek. Dopasuj okres do celu kredytu i cyklu obiegu gotówki w firmie.
- Karencja w spłacie - brak spłaty kapitału przez początkowe miesiące lub kwartały. Przydatna na rozruch inwestycji, gdy generuje koszty a nie przychody. Wydłuża kredytowanie i podnosi koszt, ale poprawia płynność na starcie.
- Wakacje kredytowe - możliwość zawieszenia spłaty rat kapitałowych na określony czas, np. miesiąc w roku. Przydatne w branżach sezonowych lub przy chwilowych kłopotach. Rzadko oferowane standardowo dla firm.
- Wysokość rat - stałe lub malejące. Przy stałych ratach na początku spłacamy głównie odsetki, kapitał później. Raty malejące są wyższe na starcie, ale równomiernie obciążają firmę przez cały okres.



## Okres kredytowania i elastyczność spłaty

- Indywidualny harmonogram - dopasowanie dat i wysokości rat do cyklu rozliczeń firmy, wpływów z kontraktów. Trudne do uzyskania, ale pozwala uniknąć okresów podwyższonego ryzyka płynności.
- Limity zadłużenia w rachunku - wysokość, odnawialność, termin spłaty/zapadalności. Przy kredycie w rachunku bieżącym to kluczowy parametr, decydujący o elastyczności zarządzania płynnością.
- Możliwość nadpłaty/wcześniejszej spłaty - pozwala skrócić okres i obniżyć koszt, jeśli pojawią się wolne środki. Zwróć uwagę na prowizje i opłaty z tym związane.

Wybierz ofertę z okresem i harmonogramem spłaty dopasowanym do płynności i planów rozwoju firmy. Priorytetem powinno być bezpieczeństwo i stabilność, a nie najniższa rata. Nieelastyczne warunki to duże ryzyko przy zmiennej koniunkturze i sezonowości sprzedaży.



## Dodatkowe usługi i wsparcie dla mikro i małych firm oraz samozatrudnionych

Atrakcyjność oferty to nie tylko parametry kredytu. Dodatkowe produkty i usługi bankowe oraz pozafinansowe wsparcie potrafią dać firmie istotną wartość. Sprawdź co oferują banki w zakresie:

- Preferencyjne rachunki firmowe - niskie opłaty za otwarcie, prowadzenie, przelewy. Darmowe konto to oszczędność do kilkuset złotych rocznie.
- Bezpłatne narzędzia - bankowość elektroniczna, kantor walutowy, usługi faktoringowe, połączenia z platformami księgowymi i sklepami internetowymi. Nie musisz płacić za wygodę zarządzania finansami.
- Atrakcyjne produkty oszczędnościowo-inwestycyjne - wysokooprocentowane lokaty, konta oszczędnościowe, fundusze inwestycyjne. Pozwalają efektywniej ulokować wolne środki firmowe.
- Szkolenia, warsztaty, webinaria - z zakresu zarządzania finansami, płynnością, kredytami. Podnoszą kompetencje właściciela i pracowników bez angażowania firmowych budżetów szkoleniowych.



## Dodatkowe usługi i wsparcie dla mikro i małych firm oraz samozatrudnionych

- Dedykowany doradca - bezpośredni kontakt z jedną osobą odpowiedzialną za obsługę firmy w banku. Ułatwia komunikację i załatwianie spraw, personalnie dobiera ofertę.
- Pakiety assistance - pomoc w nagłych sytuacjach jak awaria samochodu służbowego, sprzętu biurowego, choroby pracowników. Zmniejszają ryzyko przestoju i kosztów napraw.
- Zniżki u partnerów - rabaty na paliwo, usługi księgowe, kurierskie, leasingowe dla klientów danego banku. Obniżają koszty stałe i zmienne działalności.

Traktuj te benefity jako istotne dopełnienie oferty kredytowej. Mogą realnie odciążyć budżet firmy i zaoszczędzić czas. Nie zawsze najtańszy kredyt okaże się najkorzystniejszą opcją w szerszym rozrachunku. Dodatki potrafią przynieść korzyści długo po spłacie zobowiązania.



[Link do spisu treści](#)

# Proces ubiegania się o kredyt

- ✓ Złożenie wniosku i kompletowanie dokumentów.
- ✓ Ocena zdolności kredytowej przez bank.
- ✓ Negocjacje warunków umowy.
- ✓ Podpisanie umowy i uruchomienie kredytu.





## Złożenie wniosku i kompletowanie dokumentów

Ubieganie się o kredyt firmowy to nie tylko wybór najkorzystniejszej oferty. To także szereg czynności formalnych, wymagających czasu, zaangażowania i interakcji z bankiem. Od sprawnego przejścia przez ten proces zależy szybkość uzyskania finansowania i ostateczne warunki umowy. W tej części skupimy się na poszczególne etapy aplikowania o kredyt - od złożenia wniosku po uruchomienie środków.

### Złożenie wniosku i kompletowanie dokumentów

Pierwszym krokiem jest wypełnienie i dostarczenie do banku wniosku kredytowego wraz z wymaganymi dokumentami. To kluczowy etap, decydujący o dalszym procesowaniu aplikacji. Należy tu:

- Wybrać odpowiedni rodzaj wniosku - dla firm, dla konkretnego produktu kredytowego. Upewnić się, że dane we wniosku są aktualne i zgodne z dokumentami rejestrowymi.
- Skompletować dokumenty finansowe - wyciągi z rachunku, sprawozdania, zeznania podatkowe, ewidencje księgowe. Im bardziej przejrzyste i kompletne, tym większa szansa na sprawną ocenę zdolności.
- Przygotować dokumenty rejestrowe - wpisy do CEIDG/KRS, NIP, REGON, umowa spółki. Zadbać by odpisy były aktualne, a dane spójne z wnioskiem.



## Złożenie wniosku i kompletowanie dokumentów

- Uzyskać zaświadczenia o niezaleganiu z ZUS i US - w formie papierowej lub elektronicznej, wystawione nie wcześniej niż 30 dni przed złożeniem wniosku.
- Opisać szczegółowo cel kredytowania - kwoty, terminy, zakres rzeczowy inwestycji, parametry finansowe przedsięwzięcia. Im bardziej realne i dopracowane założenia, tym lepsza ocena banku.
- Określić proponowane zabezpieczenia - rodzaj, przedmiot, wartość, stan prawny. Dołączyć dokumentację potwierdzającą prawo własności i brak obciążeń.
- Załączyć ewentualne dodatkowe dokumenty - biznesplan, prognozy finansowe, kontrakty, umowy najmu, inne istotne dla oceny wiarygodności i ryzyka.

Komplet może liczyć od kilkunastu do kilkudziesięciu stron. Coraz więcej banków akceptuje wnioski i dokumenty w formie elektronicznej - przez bankowość internetową lub dedykowane systemy. Przyspiesza to znacznie proces i zmniejsza koszty.

Przed złożeniem warto sprawdzić wniosek pod kątem kompletności, spójności i poprawności danych. Konsultacja z doradcą bankowym pomaga prawidłowo wypełnić pola i wyłapać braki formalne.

Zmniejsza to ryzyko błędów i opóźnień w dalszym procesie.



## Ocena zdolności kredytowej przez bank

Po otrzymaniu kompletu dokumentów bank przystępuje do analizy wniosku i oceny zdolności kredytowej firmy. To kluczowy etap decydujący o przyznaniu finansowania i jego parametrach.

Obejmuje:

- Weryfikację danych - sprawdzenie poprawności danych we wniosku, zgodności z dokumentami rejestrowymi, zaświadczeniami, bazami zewnętrznymi (np. BIK, BIG).
- Analizę sytuacji finansowej - ocenę przychodów, kosztów, zysków, przepływów pieniężnych na podstawie sprawozdań i ewidencji. Bank bada trendy, sezonowość, struktura należności i zobowiązań.
- Ocenę wiarygodności kredytowej - weryfikację historii kredytowej w BIK, terminowości regulowania zobowiązań publicznoprawnych i handlowych, powiązań właścicielskich i osobowych.
- Analizę branży i otoczenia rynkowego - ocenę perspektyw sektora, pozycji konkurencyjnej firmy, koncentracji odbiorców i dostawców, wrażliwości na zmiany koniunktury.
- Weryfikację zabezpieczeń - badanie stanu prawnego i wartości proponowanych zabezpieczeń, adekwatności w stosunku do kwoty i ryzyka kredytu.



## Ocena zdolności kredytowej przez bank

- Ocenę celu kredytowania - weryfikację założeń biznesplanu, realności prognoz, wpływu inwestycji na przyszłą sytuację finansową, wykonalności przedsięwzięcia.
- Sporządzenie raportu z oceny - podsumowanie analiz, wskazanie mocnych i słabych stron, czynników ryzyka. Zawiera rekomendację decyzji i proponowane warunki umowy.

Proces oceny trwa od kilku dni do kilku tygodni, w zależności od złożoności przypadku i kompletności dokumentacji. W niektórych bankach część analiz jest zautomatyzowana w oparciu o algorytmy scoringowe. Przyspiesza to znacznie uzyskanie decyzji.

W trakcie oceny bank może poprosić o dodatkowe dokumenty i wyjaśnienia. Warto odpowiadać na te prośby bez zbędnej zwłoki. Dostarczanie uzupełnień etapami istotnie wydłuża proces.

Wyniki oceny bank przekazuje klientowi w formie pisemnej decyzji. Zawiera ona informację o przyznaniu lub odmowie kredytu oraz proponowanych warunkach finansowania - kwocie, oprocentowaniu, okresie, zabezpieczeniach. To punkt wyjścia do dalszych negocjacji lub akceptacji warunków.



## Negocjacje warunków umowy

Pozytywna decyzja kredytowa nie oznacza końca procesu. Równie ważna jest finalizacja warunków umowy w negocjacjach z bankiem. To szansa na dopasowanie szczegółów oferty do potrzeb i możliwości firmy. W negocjacjach warto zadbać o:

- Optymalizację kosztów - obniżenie marż, prowizji, opłat dodatkowych. Nawet ułamek procenta ma znaczenie przy dużych kwotach i długich okresach spłaty.
- Zwiększenie elastyczności spłat - wydłużenie karencji, ustalenie wakacji kredytowych, dopasowanie rat do sezonowości przychodów.
- Złagodzenie wymogów formalnych - ograniczenie zakresu dokumentacji, uproszczenie procedur, akceptację elektronicznych form składania wniosków i podpisywania umów.
- Poluzowanie wymogów zabezpieczeń - zmniejszenie wartości zabezpieczeń w relacji do kwoty kredytu, akceptację alternatywnych form, rezygnację z wycen i ubezpieczeń.
- Poprawę warunków dodatkowych - uzyskanie preferencyjnych stawek rachunku firmowego, darmowych przelewów, atrakcyjnych kursów walutowych, zniżek u partnerów.

Negocjacje to proces dwustronny. Oprócz asertywności wymagają też zrozumienia perspektywy i ograniczeń banku. Kluczowe argumenty przetargowe firmy to wiarygodność finansowa, unikalność na rynku, historia współpracy, skala planowanych transakcji.

Warto rozważyć różne opcje i symulować skutki proponowanych rozwiązań. Przydatne jest wsparcie ze strony doradcy finansowego, księgowego, prawnika. Pozwala uniknąć akceptacji niekorzystnych warunków w sformułowaniach umowy.

Negocjacje kończą się ustaleniem finalnych warunków i procedowaniem umowy kredytowej.

To kompleksowy dokument regulujący wszystkie aspekty relacji firmy z bankiem w kontekście udzielonego finansowania.



## Podpisanie umowy i uruchomienie kredytu

Po uzgodnieniu warunków następuje formalne zawarcie umowy kredytowej. To kluczowy moment - z podpisem wiążą się konkretne zobowiązania i konsekwencje dla obu stron. Przed złożeniem podpisu należy:

- Dokładnie przeczytać umowę - zwrócić uwagę na zapisy dotyczące kosztów, harmonogramu spłat, konsekwencji opóźnień, możliwości zmian warunków, wymaganych zabezpieczeń i ubezpieczeń.
- Wyjaśnić wątpliwości - dopytać doradcę/eksperta o niezrozumiałe sformułowania, poprosić o pisemne objaśnienia i symulacje.
- Porównać zapisy z ustaleniami - upewnić się, że umowa odzwierciedla wynegocjowane warunki i nie zawiera dodatkowych, wcześniej nie dyskutowanych wymagań.
- Sprawdzić poprawność danych - zweryfikować zgodność danych firmy, osób reprezentujących, numerów rachunków ze stanem faktycznym.
- Zadbać o formę podpisów - złożyć podpisy zgodnie z reprezentacją wynikającą z KRS, upoważnić pełnomocników w przypadku nieobecności osób decyzyjnych.

Podpisanie umowy wiąże się ze spełnieniem warunków uruchomienia kredytu. Zazwyczaj jest to dostarczenie dokumentów poświadczających ustanowienie zabezpieczeń oraz opłacenie prowizji i składek ubezpieczeniowych.



## Podpisanie umowy i uruchomienie kredytu

Uruchomienie kredytu to moment, gdy środki stają się dostępne dla firmy. W zależności od typu kredytu, następuje to poprzez:

- PRZELEW CAŁOŚCI LUB PIERWSZEJ TRANSZY NA RACHUNEK FIRMOWY - w przypadku kredytów inwestycyjnych, obrotowych nieodnawialnych.
- PRYZNANIE LIMITU ZADŁUŻENIA W RACHUNKU BIEŻĄCYM - dla kredytów w rachunku, linii kredytowych. Firma może wykorzystywać środki do wysokości przyznanego limitu, spłata następuje z bieżących wpływów.
- POSTAWIENIE ŚRODKÓW DO DYSPOZYCJI NA ODRĘBNYM RACHUNKU KREDYTOWYM - dla niektórych struktur finansowania, kredytów pomostowych. Wykorzystanie następuje na wniosek lub w miarę realizacji przedsięwzięcia.

Od momentu uruchomienia naliczane są odsetki według stawki ustalonej w umowie. Jeśli kredyt wypłacany jest w transzach, odsetki liczone są od faktycznie wykorzystanej kwoty.

Pobierane są też inne opłaty - za obsługę rachunku, rozliczanie transakcji, monitorowanie zabezpieczeń.



## Podpisanie umowy i uruchomienie kredytu

Ciekawostka: Dane historyczne BIK przechowywane są przez 5 lat od spłaty zobowiązania. Dobra historia procentuje więc przez długi czas, zwiększając zdolność kredytową i siłę negocjacyjną firmy.

Jeśli firma napotyka problemy z obsługą kredytu, powinna proaktywnie komunikować się z bankiem. Wspólnie można wypracować plan restrukturyzacji zadłużenia, dostosowania spłat do aktualnych możliwości. Banki doceniają otwartość i zaangażowanie klienta znacznie bardziej niż unikanie kontaktu.

Obsługa zadłużenia to nie tylko obowiązek, ale też szansa na zbudowanie zaufania i partnerskich relacji z instytucją finansową. Takie podejście otwiera drzwi do korzystniejszych warunków i szerszej współpracy w przyszłości. Dla rozwijającej się firmy to kapitał nie do przecenienia.





[Link do spisu treści](#)

# Zarządzanie kredytem i komunikacja z bankiem

- ✓ Regularne spłaty rat i monitorowanie sytuacji finansowej firmy.
- ✓ Informowanie banku o zmianach w działalności.
- ✓ Postępowanie w przypadku problemów ze spłatą.



## Regularne spłaty rat i monitorowanie sytuacji finansowej firmy

Zaciągnięcie kredytu to nie koniec, a często początek długofalowej relacji firmy z bankiem. Sposób zarządzania zobowiązaniem i komunikacji z kredytodawcą ma kluczowe znaczenie dla kosztu finansowania, dostępności kolejnych transz czy możliwości negocjacji warunków w przyszłości. W tej części skupimy się na zestawie dobrych praktyk w tym zakresie - przydatnych szczególnie dla najmniejszych firm, gdzie właściciel osobiście odpowiada za kontakty z bankiem.

Podstawą zarządzania kredytem jest regularna i terminowa spłata rat kapitałowo-odsetkowych. To "być albo nie być" dla utrzymania kredytu i budowania pozytywnej historii w systemach bankowych.

### **Aby zabezpieczyć się przed przeoczeniem płatności warto:**

- Ustawić stałe zlecenie spłaty w bankowości internetowej - wystarczy raz zdefiniować odbiorcę, rachunek, kwotę i harmonogram a system zadba o terminowe przelewy.
- Zapewnić odpowiednie saldo na rachunku spłaty - kontrolować wpływy i wypływy, by w terminie płatności raty dostępne środki wystarczały na jej pokrycie.
- Monitorować potwierdzenia spłat - upewniać się, że transakcje doszły do skutku, zachowywać potwierdzenia jako dowód w razie reklamacji.



## Regularne spłaty rat i monitorowanie sytuacji finansowej firmy

Równie ważne jak terminowa spłata jest bieżące monitorowanie sytuacji finansowej firmy. Pozwala zawczasu zidentyfikować ryzyka dla obsługi kredytu i odpowiednio zareagować.

Warto regularnie:

- Analizować przepływy pieniężne - zestawiać wpływy i wydatki, kontrolować poziom środków, planować nadwyżki i niedobory.
- Monitorować należności i zobowiązania - śledzić terminy spłat faktur, przypominać kontrahentom, negocjować odroczenia płatności.
- Kalkulować wskaźniki finansowe - płynności, zadłużenia, rentowności. Porównywać z założeniami, badać trendy, wyciągać wnioski.

Ciekawostka: Wskaźniki płynności bieżącej i szybkiej to jedne z głównych mierników ocenianych przez banki. Obrazują zdolność firmy do regulowania zobowiązań odpowiednio w ciągu 12 i 3 miesięcy. Optymalne poziomy to kolejno 1,2-2,0 i 0,8-1,2.

W razie identyfikacji ryzyka dla spłaty lepiej reagować proaktywnie. Zgłosić problem opiekunowi kredytu, przedstawić plan działań, poprosić o restrukturyzację. Banki doceniają szczerłość i zaangażowanie klienta dużo bardziej niż unikanie kontaktu do ostatniej chwili. Można dzięki temu wypracować rozwiązanie akceptowalne dla obu stron.



## Informowanie banku o zmianach w działalności

Umowy kredytowe zobowiązują firmę do informowania banku o istotnych zmianach w działalności. Nie jest to pusty zapis - raporty te pozwalają bankowi monitorować ryzyko i na bieżąco weryfikować zdolność do spłaty.

Typowe sytuacje wymagające zgłoszenia to:

- Zmiana formy prawnej, struktury właścicielskiej, adresu siedziby, numerów rejestrowych (NIP, REGON, KRS).
- Znaczące zmiany skali i zakresu działalności - rozszerzenie lub zawężenie asortymentu, wejście na nowe rynki, uruchomienie lub likwidacja oddziałów.
- Duże transakcje kupna-sprzedaży majątku trwałego, w tym stanowiącego zabezpieczenie kredytu (nieruchomości, maszyn, pojazdów).
- Zmiany kluczowych kontrahentów, istotne zmiany w umowach z głównymi dostawcami lub odbiorcami.
- Zmiany w zarządzie, kluczowej kadrze, strukturze zatrudnienia - szczególnie jeśli kredyt poręczany jest osobiście przez członków zarządu.



## Postępowanie w przypadku problemów ze spłatą

Nawet najlepiej prosperujące firmy mogą przejściowo stracić płynność i mieć problemy z obsługą kredytu. Kluczowe jest wtedy odpowiednie zarządzanie komunikacją i relacją z bankiem. Najgorsze co można zrobić to unikać kontaktu i liczyć, że problem rozwiąże się sam.

### **W przypadku ryzyka opóźnień w spłacie należy:**

- Niezwłocznie poinformować opiekuna kredytu - wyjaśnić przyczyny, określić skalę problemu, wskazać przewidywany termin przywrócenia płynności.
- Przedstawić plan naprawczy - wskazać działania zmierzające do poprawy sytuacji (cięcie kosztów, windykacja należności, wyprzedaż zapasów, dodatkowe źródła finansowania).
- Zaproponować restrukturyzację kredytu - wydłużenie okresu spłaty, wakacje kredytowe, karencję w spłacie kapitału, konwersję zadłużenia na inną formę.
- Być w stałym kontakcie z bankiem - na bieżąco informować o postępach w realizacji planu, dostarczać wymagane dokumenty i wyjaśnienia.
- Wywiązywać się z uzgodnionych działań - spłacać ratę w uzgodnionej wysokości, dostarczać cash flow, wdrażać plan naprawczy. Buduje to wiarygodność i zaufanie banku.



[Link do spisu treści](#)

# Podsumowanie

- ✓ Kluczowe wskazówki dla mikro i małych firm oraz samozatrudnionych
- ✓ ubiegających się o kredyt.
- ✓ Zachęta do skorzystania z dostępnych form wsparcia.
- ✓ Podziękowanie za uwagę.



## Kluczowe wskazówki dla mikro i małych firm oraz samozatrudnionych ubiegających się o kredyt

- Zaczynaj od analizy potrzeb finansowych firmy - określ precyzyjnie cel, kwotę i optymalny okres finansowania. To fundament całego procesu.
- Porównaj oferty różnych banków - nie tylko pod kątem oprocentowania, ale też całkowitych kosztów, wymagań formalnych, zabezpieczeń, elastyczności spłat.
- Przygotuj kompletną, rzetelną dokumentację - zadbaj o przejrzyste zestawienia finansowe, aktualne zaświadczenia, opisy planów. Solidne papiery to podstawa oceny zdolności.
- Bądź otwarty w komunikacji z bankiem - wyjaśniaj wątpliwości, odpowiadaj na pytania, dostarczaj dodatkowych informacji. Przejrzystość buduje zaufanie.
- Negocjuj warunki umowy - nie bój się walczyć o niższe koszty, dłuższy okres, mniejsze zabezpieczenia. Banki mają pole manewru, doceniają dobrych klientów.
- Czytaj umowę ze zrozumieniem przed podpisaniem - dopytuj o niejasne zapisy, konsultuj z doradcami. Unikniesz kosztownych nieporozumień.
- Monitoruj spłatę i sytuację finansową firmy - reaguj proaktywnie na problemy, informuj bank, proponuj restrukturyzację. Wcześniejsza interwencja to większe pole manewru.
- Buduj relacje z bankiem również spłacając kredyt - przesyłaj raporty, informuj o sukcesach, planach. Dobry klient to nie tylko rzetelny płatnik, ale też cenny partner biznesowy.



## Zachęta do skorzystania z dostępnych form wsparcia

Zdobywanie wiedzy i umiejętności to pierwszy krok. Równie ważne jest skorzystanie z dostępnych form wsparcia w procesie ubiegania się o finansowanie. Szczególnie mikro i małe firmy oraz osoby rozpoczynające działalność nie muszą przechodzić przez to w pojedynkę.

Zachęcam do kontaktu z dedykowanymi doradcami bankowymi - pomogą przebrnąć przez procedury, dopasują ofertę, wytłumaczą niuanse. To eksperci, z których wiedzy warto czerpać.

Polecam też zasięgnąć języka w lokalnych instytucjach otoczenia biznesu - urzędach pracy, inkubatorach przedsiębiorczości, ośrodkach doradztwa. Oferują darmowe konsultacje, szkolenia, a czasem nawet dotacje uzupełniające komercyjne kredyty.

Nie zapominajmy o funduszach poręczeniowych i programach gwarancyjnych - ułatwiają dostęp do finansowania firmom bez długiej historii i zasobnego majątku. Warto sprawdzić ich ofertę przed wizytą w banku.

W końcu - sięgajmy po wiedzę w sprawdzonych publikacjach, na rzetelnych portalach biznesowych, w gronie doświadczonych przedsiębiorców. Im więcej wiemy, tym trafniej ocenimy oferty i pewniej będziemy poruszać się w rozmowach z bankami.





Porównywanie ofert kredytowych to wielowymiarowe wyzwanie. Wymaga analizy całej struktury kosztów, warunków, wymogów formalnych i korzyści dodatkowych. Nie ma uniwersalnie najlepszej opcji - wszystko zależy od specyfiki firmy, branży, planowanych działań.

Warto poświęcić czas na dogłębne porównanie propozycji z różnych banków. Zestawienie parametrów w tabelach czy arkuszach kalkulacyjnych pozwoli wyłapać istotne różnice. W razie wątpliwości pytaj doradców o konkretne koszty, dokumenty, konsekwencje zapisów umownych. Nie bój się negocjować warunków - banki mają pole manewru.

Pamiętaj, że kredyt to produkt skrojony na miarę. Nie tylko ty wybierasz bank, ale też bank wybiera ciebie na klienta. Wiarygodność, rzetelna dokumentacja, atrakcyjność branży, unikalność modelu biznesowego to twoje atuty w tych negocjacjach. Prezentuj je z przekonaniem.

Przemyślany wybór kredytu to sposób na sfinansowanie rozwoju firmy bez nadmiernych kosztów i ryzyka. To inwestycja w przyszły potencjał i lepszą pozycję rynkową. Warto poświęcić temu zagadnieniu priorytetową uwagę wśród codziennych wyzwań biznesowych.

Dziękuję za uwagę.



[Link do spisu treści](#)

Kontakt:

Kornelia Szmit

tel.: +48 723 020 310

e-mail: [kornelia.szmit@angfinanse.pl](mailto:kornelia.szmit@angfinanse.pl)

[www.angfinanse.pl](http://www.angfinanse.pl)

[@praktycznieofinansach \(Instagram\)](#)

