

ПРЕДПРИЕМАЧИ

КРЕДИТИРАНЕ

Къде се къса **Връзката?**

ОТ ЗОЯ ВАСИЛЕВА

ПРЕЗ 2008 Г. НАШ КЛИЕНТ получи кредит от българското подразделение на голяма европейска банка за инвестиционен проект над 10 млн. евро, без бизнес план. За кредита се бориха пет банки. Тогава изобщо не се проучваше възвръщаемост на инвестициите, стабилност и устойчив тренд на бизнеса, управление на кредитните и другите фирмени рискове, от които зависи както здравето на фирмите, така и връщането на кредитите. Много фирми вземаха пари за бизнес, но ги инвестираха в недвижими имоти, защото там печалбата беше голяма.

Сега, през 2012 г., проблемните кредити са над 24%, а взаимоотношенията бизнес-банки са в специфична фаза - в системата има пари, а кредитирането не помръдва. Банките повтарят - гайте добри проекти и ние ще ги финансираме. Фирми кандидатстващи за кредит, дори такива с одобрени проекти по европейски програми, се отхвърлят масово. И това е правилно, защото редица фирми, които реализираха европроекти, фалираха въпреки подарените като грант пари - до 50% от размера на проекта.

Борбата за клиенти с добри проекти между банките е изострена, но дебат на тема „добър проект“ няма. И напрежението между банките и фирмите не намалява. Доверието между двете страни е в мъртва точка. Едните преценяват нивото на риска като много високо, другите пък смятат, че не може без риск и че този риск не трябва да се прехвърля на гърба само на клиентите, особено на ко-



ректните, както направиха част от банките.

Кризата наистина удари жестоко всички, но не беше единственият фактор. Сега са важни поуките от грешките. Не може да се обвинява само икономическата среда и привнесените отвън проблеми. Те няма да отминат нито утре, нито вдругиден. Сегашната среда ще е новата нормалност за години напред. Фирми, които имат потенциал, не го реализират, защото не могат да се представят адекватно пред банките, така че да бъдат финансирани успешно.

Универсална рецепта за добър проект няма. Зависи от сектора, от размера на бизнеса, от пазарната среда, от финансовото здраве на фирмата и пр. Всеки проект се оценява индивидуално, с набор от комплексни критерии, но има фундамент, на който трябва да се стъпи.

Банките трябва да извадят максимално ясно пред бизнеса критериите за добрия проект и колко е важно той да е структуриран.

Прозрачността при определяне на разходите по кредитите, включително размерът на лихвата е от огромна важност и това ще върне част от доверието между страните. Обезпеченията вече не би трябвало да са определящ фактор за вземане на решение за отпускане на кредит. Те са необходимо, но недостатъчно условие, по-важен е паричният поток и неговата стабилност. И няма как рискът да клони към нула.

Фирмите от своя страна трябва да се научат да преценяват адекватно къде е критичното ниво на задължнялост, което могат да понесат; да мислят внимателно колко пари да поискат и с какви параметри, без да забравят за необходимия оборотен капитал; да подготвят добре проектите си, така че на банките да станат ясни всичките им позитиви, както и възможността фирмата да се развива нормално и да връща кредитите си. Не бива да скриват рисковете и заплахите, защото те с банката са от един отбор. Трябва да управляват финансите си, защото неблагоприятни неща ще се случват и кризи ще има, но ако са налице съответните буфери и има добър финансов мениджмънт, проблемите са преодолими.

Ако не могат да се справят сами, фирмите могат да аутсорсват тези дейности към грамотни финансови консултанти. Това е обичайна практика в цивилизования свят, която работи. Дори финансовият мениджмънт би могъл да се възложи на външна фирма, както масово се прави със счетоводството и с юридическите услуги. **F**