

## Czy warto używać kredytów w działalności gospodarczej?

Kredyt bankowy lub kupiecki jest powszechnie stosowanym narzędziem w obrocie gospodarczym. Dzięki temu możemy usprawnić naszą pracę, zwiększyć jej efektywność i skalę, a niekiedy wręcz umożliwić jej wykonanie. Każde narzędzie zostało stworzone w konkretnym celu, ma określone swoje zastosowanie. Jeśli jednak będziemy niewłaściwie, nieumiejętnie używać narzędzi to możemy wiele rzeczy zepsuć i zranić siebie oraz inne osoby.

Jak używać kredytów w biznesie?

### 1. Ogranicz zabezpieczenie kredytu do majątku związanego z działalnością gospodarczą.

**Nie ryzykuj podstaw funkcjonowania i utrzymania siebie oraz swojej rodziny.** Nie kładź na szalę domu, mieszkania lub innych ważnych rzeczy swojej rodziny.

Każde przedsięwzięcie gospodarcze obarczone jest ryzykiem. Przeznacz na zabezpieczenie majątek, który w przypadku niepowodzenia możesz stracić.

### 2. Bądź odpowiedzialny za spłatę zaciągniętego kredytu.

Do tego właśnie służy zabezpieczenie, realna gwarancja spłaty w przypadku niepowodzenia. Jeśli nie dajesz zabezpieczenia to jakbyś powiedział kredytodawcy – zwrócę pożyczone pieniądze jak mi się uda, a jak nie to nie,..... ewentualnie jakąś część lub kiedyś jak zarobię na czymś innym. W takiej sytuacji kredytodawca staje się bardziej twoim współnikiem, udziałowcem w przedsięwzięciu, a jeśli obarczony jest ryzykiem przedsięwzięcia to powinien też uczestniczyć w podziale potencjalnych zysków. Odsetki można potraktować jako koszty finansowe w celu osiągnięcia zysku od całości.

### 3. Bądź cierpliwy.

Jeśli do rozpoczęcia własnej działalności niezbędny jest kapitał, którego nie masz to zgromadź go pracując na etacie lub znajdź współnika. **Współczesny świat bardzo mocno namawia do szybkiego sukcesu**, do szybkiego cieszenia się życiem, korzystania z różnych przyjemności i udogodnień. Często widzimy reklamy typu – możesz to mieć już dzisiaj, jesteś tego warty, jesteś tego warta, nie zwlekaj – twój sąsiad już to osiągnął i ma. W ten sposób kształtowane jest przekonanie, szczególnie w młodym pokoleniu, że nie może żyć inaczej. Musisz mieć własny biznes lub dobrze płatną pracę, żeby było cię stać na takie życie, bo jesteś tego warty. W tym przekazie pomija się, że tylko niewielki odsetek ludzi ma własną działalność lub dobrze płatną pracę. Nie mówi się, że wiele osób doznaje niepowodzeń i ponosi porażki.

**Bądź cierpliwy, ale jednocześnie wytrwały w tym co robisz.** Bądź też gorliwy w swoim działaniu. Gorliwość to cecha, która staje się coraz bardziej unikalna. We współczesnym świecie synonimy słowa gorliwy to – fanatyk z klapkami na oczach, który nie potrafi zakombinować, żeby osiągnąć cel; to człowiek bez szybkiego sukcesu, czyli..... nieudacznik.

### 4. Zaciągaj kredyty, gdy masz już doświadczenie w tym co robisz.

Najwięcej przedsięwzięć upada i jest zamykanych w ciągu pierwszego roku od rozpoczęcia. Banki z reguły nie udzielają kredytów firmom, które nie mają jeszcze doświadczenia w tym co robią, bo tak duże jest statystyczne ryzyko niepowodzenia.

**Doświadczenie warto zdobywać na małych błędach**, które możemy przeżyć. Kredyty gwałtownie zwiększają to ryzyko.

## 5. Konsultuj się, szukaj rady.

„**Sukces ma wielu ojców, a porażka jest sierotą**”. W tym przysłowiu jest zawarta mądrość, żeby radzić się innych, a nie w osamotnieniu podejmować istotne decyzje. Często mamy ochotę, żeby być jedynym twórcą sukcesu. Chcemy, żeby było ewidentne, że to był nasz pomysł, że to ja jestem zdolny i bystry. Taki sposób działania częsty jest szczególnie widoczny u młodych osób, które zaczynają własne samodzielne życie i chcą pokazać, że potrafią i sami sobie poradzą. Wolą przyjść z sukcesem na tacy, niż dzielić się pomysłem i radzić innym.

Drugim częstym powodem niechęci do szukania rady jest ochrona poczucia własnej wartości przed innymi w przypadku porażki. Jak otoczenie nie będzie wiedziało o niepowodzeniu i kto był głównym inicjatorem, to nie będzie wytykało błędów. Takie postępowanie jest „ślepą uliczką”, które mało uczy dobrego, a kumuluje szereg złych rzeczy.

## 6. Zrób dokładny biznesplan związany z kredytem.

**Określ konkretne przeznaczenie kredytu.** Najczęściej jest to kredyt inwestycyjny lub obrotowy. Nie mieszaj przeznaczenia pozyskanych środków finansowych. Jasne określenie pomoże w bieżącej weryfikacji, czy zakładane cele są realizowane.

Unikaj przesuwania pozyskanych pieniędzy na określoną działalność do innej części firmy, która akurat ma problem. Możesz pomagać używając wypracowanych zysków, posiadanych aktywów, ale nie korzystaj z kredytów zaciągniętych na inny cel.

## 7. Ustal granicę ewentualnych strat.

W działalności gospodarczej występuje wiele ryzyka. Ludziom często trudno pogodzić się z porażką i walczą do końca o utrzymanie przedsięwzięcia, żeby ocalić zainwestowane środki i czas. Z tych powodów bardzo często angażują pozostałe posiadane środki w nierentowną działalność, żeby obronić to co już zainwestowali. W takich sytuacjach trudno jest samemu ustalić obiektywną granicę poddania się i zaprzestania dalszych pieniędzy.

Dlatego dobrze jest ustalić takie granice zamknięcia ponoszonych strat na początku przedsięwzięcia. Należy też unikać modyfikacji i przesuwania tych granic.

**Zamknięcie pierwszej inwestycji ze stratą jest jedną z ważniejszych lekcji w działalności gospodarczej.** Warto, żeby ta lekcja nie była zbyt kosztowna, a szczególnie, żeby nie była przy udziale zaciągniętego kredytu.