

# Kryzys u bram

Stało się. Kryzys coraz wyraźniej daje nam się we znaki. Załamanie światowego rynku finansowego odczuwają już nie tylko kraje zachodnie, ale coraz dotkliwiej również Polska i nasi przedsiębiorcy. Nie ma już wątpliwości – polska gospodarka wchodzi w trudny okres, a skutki spowolnienia są coraz bardziej widoczne.

IWONA PORCZAK

Trudno dzisiaj prognozować, jak w 2009 roku będzie się przedstawiała kondycja rodzimych firm. Jakie tendencje przeważą – wzrostowe, czy malejące? Pewne jest natomiast to, że z powodu kryzysu ucierpiały już największe polskie przedsiębiorstwa, opierające swoją działalność na kredytach bankowych. A wszystko wskazuje na to, że to dopiero początek problemów. Prezesi banków cały czas przestrzegają przed niewydolnością kredytową. Jerzy Pruski, Prezes PKO BP przyznał, że utrudniony dostęp do kredytów będzie miał znaczący wpływ na sytuację wielu firm.

Naszym decydemtom wydawało się, że skoro wszystko zaczęło się za oceanem, od załamania na Wall Street, to jest to sprawa na tyle odległa, że do Polski nie dotrze. Oczekiwania te nie sprawdziły się i teraz przyjdzie nam zmierzyć się ze skutkami kryzysu. Jako pierwsze wstrząs odczuły duże zakłady przemysłowe oraz firmy z branży budowlanej i motoryzacyjnej. Wyraźne zawężanie rynków zbytu wyhamowało eksport.

Zarówno organizacje pracodawców, jak i sami przedsiębiorcy, niemal natychmiast wyczuli zbliżające się załamanie. Chcąc zabezpieczyć przedsiębiorców przed stagnacją, organizacje zaczęły domagać się od rządu podjęcia działań antykryzysowych, zabiegając o konkretne instrumenty do walki z kryzysem. Wszystko po to, aby jak najbardziej zminimalizować wstrząsy wywołane załamaniem globalnej gospodarki.

Chociaż skutki kryzysu nie dotknęły jeszcze wszystkich firm, przedsiębiorcy wiedzą, że to tylko kwestia czasu. Jednak nie tylko kryzys spędza im sen z powiek. Właściciele firm obawiają się także dalszego rozrostu szarej strefy, zubożenia klientów oraz zmniejszenia zainteresowania usługami i produktami. Nie chcą zwalniać pracow-



ników, nie chcą wstrzymywać inwestycji, jednak bez choćby minimalnego „parasola ochronnego”, nie będzie to możliwe.

Badania przeprowadzone przez organizacje pracodawców wykazały, że już w 2008 roku aż 30 proc. firm wstrzymało inwestycje, a 24 proc. musiało zredukować zatrudnienie.

Mikroprzedsiębiorstwa jak na razie pracują siłą rozpędu, obserwując rozwój sytuacji. Utrzymują się na rynku, ponieważ inwestują własne pieniądze, i tym samym nie są uzależnione od instytucji finansowych. Zasoby jednak w końcu się wyczerpią...

Podobnie jak banki i przemysł, mali przedsiębiorcy upatrują szansy w przygotowanym przez rząd planie antykryzysowym. W jego skład wchodzi pakiet rozwiązań naprawczych, mających zapewnić stabilność finansów publicznych oraz utrzymanie tempa wzrostu gospodarczego. Plan przewiduje również m.in. gwarancje dla kredytów międzybankowych, wzrost limitu poręczeń i gwarancji dla firm, przyspieszenie inwestycji z funduszy europejskich, uproszczenie procedur aplikowania o te środki, wprowadzenie procedury zaliczkowania projektów unijnych, wyodrębnienie dodatkowej akcji kredy-

towej dla mniejszych przedsiębiorców, czy podwyższenie ulg inwestycyjnych dla nowo zakładanych firm. Łącznie na program antykryzysowy przewidziano 91,3 mld zł.

Prognozy wyglądają rozsądnie i zachęcająco, ale wielu ekonomistów uważa, że to jedynie piękne deklaracje, które nie przełożą się na konkretne działania. Według Jerzego Hausnera, byłego ministra gospodarki, aby pakiet naprawczy miał szansę powodzenia, rząd powinien nieustannie konsultować się z bankowcami, przedsiębiorcami i partnerami społecznymi. Natomiast Andrzej Sadowski, ekonomista z Centrum im. Adama Smitha jest przekonany, że lepszym lekarstwem na kryzys są zmiany w prawie gospodarczym, niż dodatkowe fundusze z Unii Europejskiej.

Czy faktycznie kryzys dokuczy Polsce tak samo, jak innym krajom europejskim, czy obejdzie się z nami łaskawiej? Czy przedsiębiorstwom grozi mniejszy popyt na produkty i usługi? Które branże nie mają się czego obawiać? O to, jaka jest recepta na poradzenie sobie z kryzysem, zapytaliśmy właścicieli firm, specjalistów ze świata finansów i Związku Rzemiosła Polskiego. ■



## Paradoksalnie, kryzys pomaga w rozwiązywaniu ważnych spraw

**Jerzy Bartnik**

Prezes Związku Rzemiosła Polskiego

Chociaż nie znam recepty na to, jak uchronić firmy przed recesją, jestem przekonany, że mniejsze przedsiębiorstwa będą potrafiły dostosować swoją działalność do warunków, w jakich przyjdzie im funkcjonować w okresie spowolnienia gospodarczego, spadku odbiorców wyrobów i usług oraz wzrostu bezrobocia.

Pierwsze skutki kryzysu już objęły polskie przedsiębiorstwa. Faktem stało się zmniejszenie wysokości kredytowania firm, a także zamrożenie rynku inwestycji. Jeżeli dodamy do tego nieterminowe płacenie należności przez kontrahentów, otrzymamy zarys problemów,

z którymi mierzą się właściciele firm.

Każdy przedsiębiorca indywidualnie będzie musiał zdecydować, jak przeprowadzić swoją firmę przez kryzys, i jakie cięcia kosztów będą konieczne. Część pracodawców będzie zmuszona do zredukowania zatrudnienia.

Trudny okres wymaga elastyczności i szybkich reakcji ze strony rządu. Mieliśmy już przykłady, że rząd takie działania podejmuje. Paradoksalnie, właśnie w momencie kryzysu wynegocjowaliśmy wprowadzenie rozwiązań, o które zabiegaliśmy już od dłuższego czasu. Mam na myśli m.in. sprawę poręczenia wadium

przetargowego, skrócenie okresu nabycia praw ubezpieczonego ze 180 do 90 dni. Środowisko oczekuje konkretów, a o nie, niestety, jest najtrudniej. Z doświadczenia wiemy, że składać deklaracje jest łatwo, natomiast egzekwowanie potrzebnych rozwiązań przychodzi już trudniej. Jest jeszcze wiele pilnych do rozwiązania spraw, na przykład kwestia kredytów bankowych. Sektor MŚP potrzebuje niedużych, szybkich pożyczek. Mogłyby ich udzielać fundusze pożyczkowe, jednak, jak na razie, silne lobby bankowe broni swojego monopolu, nie dopuszczając innych form finansowania. ■



## Łatwo dostępne kredyty, bez wygórowanych zabezpieczeń

**Paweł Witowski**

Dyrektor ds. Małych i Średnich Przedsiębiorstw Regionu Mazowieckiego w Banku BGŻ

Klienci banku BGŻ, zarówno obecni, jak i nowi, nie muszą się obawiać zmian – nie wstrzymujemy akcji kredytowej, ani też nie zmieniamy procedur kredytowych w związku z recesją na rynku. Wręcz przeciwnie – w sposób ciągły staramy się udzielać kredytów zarówno obrotowych, na bieżącą działalność przedsiębiorstw, jak i kredytów inwestycyjnych, na rozwój dzia-

łalności. Możliwość pełnego kredytowania zawdzięczamy w dużym stopniu naszemu głównemu udziałowcowi, jakim jest Rabobank (59,35 proc. udziałów), który legitymuje się najwyższym na świecie ratingiem bezpieczeństwa i wiarygodności.

Już dzisiaj możemy się pochwalić kredytami łatwo dostępnymi i bez szczególnie wygórowanych zabezpieczeń.

Takim produktem jest chociażby kredyt w rachunku bieżącym o nazwie „Ekspres Linia”, bez ustalonej minimalnej kwoty, a z maksymalną do 500 tysięcy złotych. Produkt ten cechuje również brak tzw. rzeczowego zabezpieczenia. Zabezpieczeniem są wpływy na rachunek klienta. A decyzję o przyznaniu pożyczki wydajemy w ciągu 24 godzin. ■



## Prywatni przedsiębiorcy nie mają wyjścia – muszą przetrwać trudny czas

**Andrzej Kokoszcyński**

Autoryzowana Stacja Obsługi w Warszawie

Prowadzę autoryzowaną stację obsługi pojazdów i obawiam się, że niestety w końcu kryzys „zapuka” i do mnie. Już koniec roku w moim serwisie minął pod znakiem wyraźnego spowolnienia.

Na branżę motoryzacyjną składa się kilka sektorów, które w różnym stopniu będą odczuwały skutki kryzysu. Naj-

mniej zagrożony jest sektor napraw blacharsko-lakierniczych i mechanicznych, najbardziej – salony sprzedaży nowych samochodów. Obserwowany spadek sprzedaży nowych samochodów jest ściśle związany z ograniczonymi funduszami i coraz wyraźniejszą wstrzemięźliwością kupujących.

Mój sektor – usługowy, także zależny jest od potrzeb klientów i ich możliwości wydawania pieniędzy. Jeżeli klienci mogą i chcą dbać o samochody, to i my zarabiamy. Chociaż skutki recesji nie powinny nas zbyt mocno dotknąć, wiem, że prędzej czy później przyjdzie nam się z nimi zmierzyć. Dzisiaj jednak ciężko jest jesz-

cze przewidzieć, kiedy ten moment może nastąpić. Kiedy klienci zaczynają oszczędzać, samochód jest pierwszym dobrem luksusowym, bez którego – w razie potrzeby – można się obejść.

widocznym, symptomem kryzysu będą zwolnienia pracowników, prowadzące do ograniczenia kosztów.

Pracownicy będą też odchodzić sami, szukając korzystniejszych warunków

finansowe. Pracodawcy byli bezradni. Jeszcze w zeszłym roku, sam przez kilka miesięcy szukałem pracownika – bezskutecznie. Niedawno, bez żadnej inicjatywy z mojej strony, wpłynęły dwie oferty – akurat takich ludzi do pracy szukałem.

Prywatni przedsiębiorcy nie mają wyjścia – muszą przetrwać trudny czas. Na przestrzeni lat musieliśmy już sobie radzić z różnymi perturbacjami – większości firm udało się je pokonać. Wierzę, że i tym razem będzie podobnie. Po raz kolejny musimy przyjrzeć się kosztom i poszukać możliwości ich zmniejszenia. To dla nas, właścicieli warsztatów usługowych, jedyna alternatywa.

Martwi mnie jednak, że kryzys będzie sprzyjał umacnianiu się szarej strefy. W Polsce, wbrew temu, co się mówi, nie mamy wolnego rynku. „Podziemie usług” kwitnie, a na domiar złego – jest tolerowane przez rząd. Bo jak to inaczej można nazwać, skoro nie przeciwdziała się temu zjawisku. Działające legalnie firmy są skazane na obowiązki związane z prowadzeniem kasy fiskalnej, pełnej dokumentacji pracowniczej itd., i ciężko tym zakładom konkurować z „Józkiem w garażu”, nieobarczonym kosztami prowadzenia firmy. ■



FOT. sxc.hu

Obawiam się także, że właściciele samochodów, którzy do tej pory pilnowali terminów przeglądów swoich samochodów, zaczną na nich oszczędzać i będą się u mnie pojawiać coraz rzadziej.

Według mnie pierwszym, najbardziej

ków zatrudnienia. Dzięki temu w końcu rynek pracy znacznie działa normalnie. Wcześniej znalezienie nowego pracownika było prawie niemożliwe – kandydaci albo nie chcieli pracować, albo stawiali niemożliwe do spełnienia



**To opatrność, że korzystaliśmy z usług podwykonawców, ponieważ koszty zwolnienia ponad 100 pracowników przekroczyłyby nasze obroty**

**Tadeusz Kliś**

Firma budowlana Eko Instal z Nowego Sącza

W najlepszym okresie z moją firmą współpracowało ponad 100 podwykonawców. Dzisiaj sytuacja uległa radykalnej zmianie. Skutki światowego kryzysu okazały się dla przedsiębiorstwa bardzo przykre. Pierwsza fala kryzysu dotknęła budownictwo, i to nie tylko deweloperów, chociaż ich w największym stopniu. Obecnie, współpracę ograniczyłem do kilku podwykonawców. Znacznie trudniej jest nam wygrać przetarg, zawężył się rynek robót. Podjęliśmy więc decyzję o powrocie do usług, od których przedsiębiorstwo zaczynało – instalacji sanitarnych, budowy

sieci zewnętrznych i wewnętrznych...

Spora przedsiębiorstw szuka ratunku w obniżonych cenach. Nie popieram takich rozwiązań. Moja firma stara się trzymać ceny na takim samym poziomie, pomimo czterokrotnie niższych obrotów. Zredukowaliśmy koszty do koniecznego minimum, zrezygnowaliśmy z wypożyczenia ciężkiego sprzętu i, niestety, z usług większości współpracujących z nami rzemieślników. Wszystkie prace wykonują nasi pracownicy. Jestem przekonany, że drobniejszym usługodawcom zleceń nie zabraknie. Zejdziemy do śred-

niego poziomu obrotów firmy i przeciekamy. Wspólnie z synami poza pracami instalacyjnymi zajmujemy się pokryciami i konstrukcjami dachowymi. Przymierzamy się też do wejścia w kolejną dziedzinę, tym razem związaną z ekologią. Myślimy o pompach ciepłych i bateriach słonecznych.

Dobrze się stało, że nie zwiększyliśmy zatrudnienia, jak zamierzaliśmy, a prace zlecałismy podwykonawcom, bo inaczej upadek byłby znacznie bardziej bolesny. Koszty zwolnienia ponad 100 pracowników przewyższyłyby nasze obroty. ■