

AGNIESZKA CZAJKOWSKA

**KREDYTOWANIE
PRZEDSIĘBIORCÓW
INDYWIDUALNYCH**

AGNIESZKA CZAJKOWSKA

KREDYTOWANIE PRZEDSIĘBIORCÓW INDYWIDUALNYCH

– SPECYFIKA, PROCESY, POLITYKA



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO



WYDAWNICTWA
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

AGNIESZKA CZAJKOWSKA

KREDYTOWANIE PRZEDSIĘBIORCÓW INDYWIDUALNYCH

– SPECYFIKA, PROCESY, POLITYKA



WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

ŁÓDŹ 2013

Agnieszka Czajkowska – Zakład Finansów Korporacji, Instytut Finansów
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki
90-214 Łódź, ul. Rewolucji 1905 r. nr 39
e-mail: agnieszka.czajkowska@uni.lodz.pl

RECENZENT

Stanisław Flejterski

REDAKTOR WYDAWNICTWA UŁ

Dorota Stępień

SKŁAD I ŁAMANIE

AGENT PR

PROJEKT OKŁADKI

Łukasz Orzechowski

© Copyright by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2013

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

Wydanie I. (dodruk) W.06106.13.0.H

ISBN 978-83-7525-878-3

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

90-131 Łódź, ul. Lindleya 8

www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl

tel. (42) 665 58 63, faks (42) 665 58 62

Druk i oprawa: Quick Druk

SPIS TREŚCI

Wstęp	7
ROZDZIAŁ 1. Specyfika przedsiębiorców indywidualnych oraz polityka kredytowa banków – przegląd teorii	11
1.1. Identyfikacja przedsiębiorców indywidualnych jako podsektora gospodarstw domowych oraz mikroprzedsiębiorców	11
1.2. Wpływ form organizacyjno-prawnych przedsiębiorców indywidualnych na współpracę z bankami	23
1.3. Rola mikroprzedsiębiorstw w gospodarce	31
1.4. Mikroprzedsiębiorstwa w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej	39
1.5. Znaczenie kredytów bankowych w porównaniu z innymi źródłami finansowania działalności przedsiębiorców indywidualnych	49
1.6. Rodzaje kredytów bankowych dla przedsiębiorców indywidualnych	59
1.7. Istota misji oraz strategii działania w kontekście kształtowania polityki kredytowej banków	71
1.7.1. Konkurencyjne uwarunkowania działalności kredytowej banków	71
1.7.2. Misja i cele banków	76
1.7.3. Rodzaje strategii marketingowych banków	81
1.7.4. Istota polityki kredytowej	91
1.8. Determinanty współpracy przedsiębiorców indywidualnych i kredytodawców w świetle polityk banków	98
1.8.1. Problemy wyboru banku-kredytodawcy	98
1.8.2. Współczesne trendy polityk banków w zakresie współpracy z przedsiębiorcami	103
1.8.3. Segmentacja przedsiębiorców indywidualnych	106
ROZDZIAŁ 2. Procesy oceny zdolności kredytowej i obsługi kredytów przedsiębiorców indywidualnych	117
2.1. Procesy negocjacji i zakres weryfikacji formalno-prawnej dokumentacji kredytowej	117
2.2. Pojęcie i metodyka badania zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych	126
2.2.1. Idea oceny zdolności kredytowej	126
2.2.2. Specyfika oceny zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych	130
2.2.3. Kategorie zdolności kredytowej i metody jej oceny	133
2.3. Wstępna analiza uproszczonej sprawozdawczości finansowej	138
2.3.1. Sprawozdawczość przedsiębiorców indywidualnych jako podstawa analizy	138
2.3.2. Celowość analizy ekonomiczno-finansowej w procesie oceny zdolności kredytowej	140
2.3.3. Wykorzystanie analizy wskaźnikowej do oceny czynników obiektywnych	142
2.4. Ocena zdolności kredytowej przedsiębiorców w oparciu o metodę punktową	146
2.5. Prawa i obowiązki wynikające z zawarcia umowy kredytu	152
2.6. Monitoring kredytów udzielonych przedsiębiorcom indywidualnym	163

2.7. Identyfikacja barier kredytowych	168
2.7.1. Zakres barier ograniczających powstawanie i rozwój przedsiębiorstw	168
2.7.2. Bariery związane z uzyskaniem kredytów przez mikroprzedsiębiorstwa	172
2.7.3. Przyczyny ograniczeń kredytowych w opiniach banków	182
2.8. Specyfika ryzyka kredytowania przedsiębiorców indywidualnych	191
2.8.1. Istota ryzyka kredytowego	191
2.8.2. Rodzaje i źródła ryzyka kredytowania przedsiębiorców	194
2.8.3. Konsekwencje kredytowania podmiotów rozpoczynających oraz rozwijających działalność gospodarczą	204
2.9. Preferencje banków i przedsiębiorców indywidualnych w zakresie doboru zabezpieczeń spłaty kredytów	206
ROZDZIAŁ 3. Analiza polityki kredytowania przedsiębiorców indywidualnych w świetle badań	223
3.1. Uwarunkowania popytu i podaży kredytów	223
3.1.1. Zapotrzebowanie przedsiębiorców indywidualnych na kredyty	223
3.1.2. Czynniki kształtujące podaż kredytów	233
3.2. Struktura zadłużenia przedsiębiorców indywidualnych	239
3.2.1. Kredyty oferowane przez banki przedsiębiorcom indywidualnym	239
3.2.2. Struktura walutowa kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych	249
3.3. Jakość należności bankowych od przedsiębiorców indywidualnych	251
3.4. Wpływ polityki kredytowej banków na popyt przedsiębiorców na kredyty	261
3.5. Wykorzystanie kredytów bankowych przez sektor MMSP w krajach Unii Europejskiej	277
3.6. Ocena polityki kredytowej banków przez przedsiębiorców indywidualnych – wyniki własnych badań ankietowych	288
3.6.1. Zakres i metodyka badań oraz charakterystyka respondentów	288
3.6.2. Ocena wyników i wnioski z badań	293
3.6.3. Analiza postulatów przedsiębiorców indywidualnych wobec polityki kredytowej banków	308
3.7. Model metody punktowej oceny zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych	310
3.7.1. Metodyka badania	310
3.7.2. Studia przypadków	325
Zakończenie	331
Załącznik	341
Spis tabel, wykresów i schematów	349
Summary	353
Bibliografia	355
Od Redakcji	383

WSTĘP

Obszar badawczy rozprawy obejmuje analizę procesów zachodzących na rynku kredytowym w zakresie obsługi przedsiębiorców indywidualnych, jego rozwoju i zasad funkcjonowania w kontekście tworzenia współczesnych polityk kredytowych banków. Ponadto problematyka pracy dotyczy oceny zdolności kredytowej mikroprzedsiębiorców jako istotnego czynnika ograniczania ryzyka kredytowego. Przedsiębiorcom indywidualnym nie wystarczają własne środki finansowe do realizacji celów gospodarczych, dlatego potrzebują zewnętrznych źródeł finansowania, którymi najczęściej są kredyty bankowe, służące zarówno finansowaniu działalności bieżącej, jak i potrzeb rozwojowych. Banki w swoich strategiach rozwoju powinny uwzględniać zapotrzebowanie przedsiębiorców na kredyty i inne usługi finansowe.

Tematyka kredytowania przedsiębiorców indywidualnych nie była dotąd przedmiotem kompleksowych, pogłębionych badań w literaturze polskiej ani zagranicznej. Przedsiębiorcy indywidualni stanowią podsektor na rynku kredytowym wyodrębniany w sprawozdawczości banków od 2002 r., ale dotychczas nie poświęcono im wystarczającej uwagi. Większość analiz skoncentrowana jest na całym sektorze gospodarstw domowych lub sektorze MMSP (mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw). Analiza polityki kredytowej wobec przedsiębiorców indywidualnych jest innowacją zarówno w teorii, jak i praktyce gospodarczej.

Głównym celem rozprawy jest analiza i ocena procesów kredytowych w kontekście kształtowania polityki kredytowej współczesnych banków i jej realizacji wobec przedsiębiorców indywidualnych w latach 2002–2009 oraz zaprezentowanie budowy modelu metody punktowej oceny zdolności kredytowej podmiotów tego podsektora.

Cele pośrednie pracy obejmują realizację następujących problemów badawczych:

- systematyka metod oceny zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych;
- przedstawienie rynkowych uwarunkowań zapotrzebowania na kredyty przez przedsiębiorców indywidualnych jako istotnej formy finansowania potrzeb tego podsektora oraz określenie jakości i znaczenia tych należności w portfelach banków;
- sprecyzowanie roli strategii marketingowych w działalności kredytowej banku;

- prezentacja, selekcja i ocena narzędzi służących badaniu zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych, a także wskazanie trudności w ocenie tych zróżnicowanych podmiotów za pomocą standardowych metod bankowych oraz ich wykorzystanie w procesie doskonalenia narzędzi służących zmniejszaniu ryzyka kredytowego;

- analiza kryteriów i warunków udzielania kredytów przedsiębiorcom indywidualnym, wniosku o udzielenie kredytu, wzajemnych praw i obowiązków stron umowy kredytowej, zasad spłaty kredytu i ewentualnych ich zmian, wypowiedzenia kredytu oraz determinant wyboru zabezpieczenia spłaty kredytu;

- badanie kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych w Polsce w latach 2002–2009 – w kontekście struktury i dynamiki tych należności (pod względem ilości, wartości, rodzajów, waluty, jakości należności oraz tendencji rozwojowych rynku);

- diagnoza kredytowania mikroprzedsiębiorców w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej;

- analiza opinii przedsiębiorców indywidualnych na temat aktualnej polityki kredytowej.

Podstawową hipotezą badawczą jest stwierdzenie, że kredyty bankowe są dla przedsiębiorców indywidualnych główną formą finansowania obcego oraz odgrywają istotną rolę w działalności banków. Ponadto hipoteza zakłada, że konieczne jest dostosowywanie procesów i polityki kredytowej banków do rosnących potrzeb najmniejszych podmiotów gospodarczych. Tworzenie odpowiednich polityk kredytowych wobec podsektora przedsiębiorców indywidualnych może zapewnić przewagę strategiczną na rynku, który staje się coraz bardziej konkurencyjny, dlatego banki powinny oferować kredyty na atrakcyjniejszych warunkach.

Hipotezami cząstkowymi są:

- mimo trudności w ocenie zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych – ze względu na ograniczoność informacji dostępnych bankowi o działalności gospodarczej i sytuacji finansowej rodziny przedsiębiorcy-wnioskodawcy – bankowe metody takiej oceny są skuteczne i można je stosować dla potrzeb szacowania ryzyka kredytowego większości podmiotów;

- minimalizacja ryzyka wymaga spełnienia wielu warunków, takich jak: wytyczenie jasno określonej polityki kredytowej i konsekwentne jej stosowanie, dostosowywanie do zmieniających się warunków zewnętrznych oraz wewnętrznych możliwości każdego banku, zapewnienie profesjonalnej obsady kadrowej, zaś wybór rodzaju zabezpieczenia kredytu należy do banku jako wierzyciela i uzależniony jest głównie od oceny stopnia ryzyka oraz wyników analizy formalnej i merytorycznej.

Praca została napisana w oparciu o literaturę przedmiotu obejmującą pozycje książkowe z zakresu różnych dyscyplin naukowych: bankowości, finansów przedsiębiorstw, zarządzania i marketingu, prawa. Ponadto wykorzystano akty prawne, artykuły prasowe zawarte w czasopismach krajowych i zagranicznych,

materiały internetowe, w tym elektroniczne wersje periodyków ekonomicznych. Analizy zostały oparte głównie o dane z dokumentów Narodowego Banku Polskiego, Komisji Nadzoru Finansowego, Głównego Urzędu Statystycznego oraz wyniki własnych badań ankietowych. Praca jest także efektem przemysłów autorów opartych na badaniach, doświadczeniach zawodowych i dyskusjach z przedsiębiorcami oraz praktykami bankowymi. W opracowaniu dokonano krytycznej analizy piśmiennictwa i materiałów źródłowych, w szczególności aktualnych i historycznych informacji na stronach internetowych banków, wyników badań marketingowych przeprowadzonych przez banki, instytuty badawcze oraz porównawczej analizy wybranych charakterystyk rynku kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych.

Do oceny zebranego materiału w pracy wykorzystano: metody statystyczne (dynamiki, struktury, mediany, dominanty i in.), metody opisowe, porównawcze (z uwzględnieniem analizy historycznej i komparatywnej), analizę systemową (sformułowanie problemu badania, eksploracja, interpretacja, sugestia działania) oraz analizę dedukcyjną i indukcyjną. Ponadto w rozprawie zaprezentowano metody i techniki badawcze, takie jak: analiza ilościowa i jakościowa zdolności kredytowej oraz dokumentacji kredytowej banków, analiza sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa na podstawie uproszczonych sprawozdań finansowych z syntezą przyczynowo-skutkową, analiza wskaźnikowa, metoda punktowa, analiza wyników własnych badań ankietowych.

Monografia składa się ze: wstępu, trzech rozdziałów, zakończenia, załącznika, spisu tabel, wykresów i schematów, summary oraz bibliografii.

W pierwszym rozdziale przedstawiono specyfikę podsektora przedsiębiorców indywidualnych (jako części składowej sektora gospodarstw domowych, także sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw), w szczególności w zakresie jego gospodarki finansowej. Poza tym dokonano oceny roli mikroprzedsiębiorstw w gospodarce polskiej pod względem ich liczebności, zatrudnienia, udziału w tworzeniu PKB, dominującej roli w wybranych branżach, wyników finansowych. W kolejnej części rozdziału podjęto próbę prezentacji polskich mikroprzedsiębiorstw na tle mikrofirm Unii Europejskiej. Następnie zaprezentowano znaczenie oraz rodzaje kredytów bankowych oferowanych przedsiębiorcom indywidualnym. Rozdział pierwszy poświęcono także zasadom kształtowania misji, polityki kredytowej i strategii działania banków w warunkach konkurencji. Ponadto ukazano kryteria wyboru banku-kredytodawcy przez przedsiębiorców oraz uzasadniono potrzebę dostosowania polityki kredytowej do wymagań współczesnych klientów. Poza tym dokonano charakterystyki podsektora przedsiębiorców indywidualnych jako kredytobiorców.

W drugim rozdziale poruszono teoretyczne i empiryczne zagadnienia dotyczące specyfiki procesu oceny zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych oraz zabezpieczenia przed ryzykiem kredytowym. Punktem wyjścia jest charakterystyka roli procesów negocjacji oraz weryfikacji formalnej dokumentacji klienta

i inspekcji u wnioskodawcy. Następnie scharakteryzowano wybrane aspekty metodyki badania zdolności kredytowej. Dalsza część rozdziału jest próbą ilustracji metod badania zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych, w tym: wstępnej analizy uproszczonej sprawozdawczości finansowej, analizy wskaźnikowej oraz metody punktowej. Kolejne podrozdziały poświęcono zasadom udzielania i obsługi kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych, w szczególności poruszono problematykę podjęcia decyzji o udzieleniu bądź odmowie udzielenia kredytu, procedurze zawierania umowy kredytowej oraz regułom wykorzystania kredytu. Następnie ukazano formy zabezpieczenia przed ryzykiem kredytowym. Najpierw opisano zakres monitoringu kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych. W kolejnym podrozdziale przedstawiono bariery kredytowe postrzegane przez bankowców jako źródło ryzyka kredytowego, zaś kredytobiorców – jako czynnik ograniczający powstawanie i rozwój przedsiębiorstw. W końcowej części rozdziału zaprezentowano zagadnienia związane z ryzykiem kredytowym i metody jego minimalizacji, m.in. dzięki zarządzaniu ryzykiem oraz poprzez dobór prawnych zabezpieczeń kredytów.

W trzecim rozdziale przeprowadzono analizę polityki kredytowania przedsiębiorców indywidualnych w latach 2002–2009. Na początku określono uwarunkowania zapotrzebowania przedsiębiorców indywidualnych na kredyty oraz podaży kredytów bankowych. Później oceniono strukturę i zakres zadłużenia przedsiębiorców indywidualnych w bankach z tytułu kredytów złotych i walutowych. Kolejny podrozdział poświęcono problemowi jakości należności bankowych od przedsiębiorców indywidualnych, popytu na kredyty oraz polityki kredytowej względem najmniejszych podmiotów gospodarczych. W następnym podrozdziale przeprowadzono analizę wybranych aspektów kredytowania mikroprzedsiębiorców w Unii Europejskiej. Dalsza część rozdziału zawiera ocenę wyników badań ankietowych na temat opinii przedsiębiorców indywidualnych o polityce kredytowej banków. Na końcu zaprezentowano autorski model metody punktowej służący do oceny zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych oraz przykłady jego zastosowania. Podsumowaniem rozważań są konkluzje i postulaty przedstawione w zakończeniu.

ROZDZIAŁ 1

SPECYFIKA PRZEDSIĘBIORCÓW INDYWIDUALNYCH ORAZ POLITYKA KREDYTOWA BANKÓW – PRZEGLĄD TEORII

1.1. Identyfikacja przedsiębiorców indywidualnych jako podsektora gospodarstw domowych oraz mikroprzedsiębiorców

Przedsiębiorcy indywidualni są częścią gospodarstw domowych, jak również należą do sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw¹. Narodowy Bank Polski, w ramach wdrażania standardów Europejskiego Banku Centralnego, zmodyfikował zasady klasyfikacji sektorowej podmiotów, dostosowując je do wymogów ESA95². Zgodnie z definicją NBP wyróżnia się następujące podsektory gospodarstw domowych³:

- osoby prywatne – osoby fizyczne, z wyjątkiem osób prowadzących działalność gospodarczą, zakwalifikowanych do grupy przedsiębiorców indywidualnych lub rolników indywidualnych;
- rolnicy indywidualni – osoby fizyczne, których głównym źródłem dochodów jest produkcja rolnicza, a ich działalność nie jest zarejestrowana w formie przedsiębiorstwa, spółki, spółdzielni lub grupy producenckiej;
- przedsiębiorcy indywidualni – osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na własny rachunek, zatrudniające do 9 osób, którym dany bank świadczy usługi związane z ich działalnością⁴ (np. przedstawiciele wolnych zawodów,

¹ Zmiany w klasyfikacji sektorowych podmiotów, nastąpiły z dniem 1 marca 2002 r. Wcześniej przedsiębiorcy indywidualni byli zaliczani do sektora niefinansowego jako podsektor przedsiębiorstw.

² G. Rytelwska, E. Huszczonek, *Zmiany w popycie na kredyt gospodarstw domowych*, Narodowy Bank Polski, „Materiały i Studia” 2004, nr 172, s. 9.

³ Opracowanie na podstawie: Narodowy Bank Polski, „Biuletyn Informacyjny” 2004, nr 8, s. 65; Narodowy Bank Polski, „Biuletyn Informacyjny NBP”, czerwiec 2006, nr 1, s. 66; *Instrukcja wypełniania formularzy sprawozdawczych dla potrzeb Europejskiego Banku Centralnego Statystyka Stanów (ECCXX)*, Narodowy Bank Polski, s. 8, www.nbp.pl, aktualizacja: 21.04.2010.

⁴ Wielkość zatrudnienia obejmuje osoby zatrudnione na podstawie stosunku pracy (umowa o pracę, mianowanie, powołanie lub wybór) łącznie z właścicielem i współwłaścicielami podmiotu prowadzącego działalność gospodarczą (jeżeli w podmiocie pracują) oraz pomagającymi członkami rodzin.

jeśli spełniają ww. warunki). Zaliczyć tu należy także niepubliczne zakłady opieki zdrowotnej oraz szkoły niepubliczne prowadzone przez osoby fizyczne, o ile zatrudniają do 9 osób włącznie.

Oprócz uwzględniania wytycznych NBP, banki precyzują, że *przedsiębiorca indywidualny* to osoba fizyczna, która prowadzi działalność gospodarczą zgodnie z ustawą o swobodzie działalności gospodarczej⁵, samodzielnie (we własnym imieniu) lub wspólnie z innymi osobami fizycznymi (przedsiębiorcami), tj. albo w ramach przedsiębiorstwa tworzonego przez kilka takich osób i nieposiadającego szczególnej formy prawnej, albo też w ramach spółki cywilnej, spółki jawnej lub spółki partnerskiej, w której osoba ta jest jednym ze współników lub partnerów⁶. Przedsiębiorca indywidualny nie prowadzi ksiąg rachunkowych, a podatek dochodowy z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej rozlicza w formie karty podatkowej, zryczałtowanego podatku od przychodów ewidencjonowanych lub na podstawie podatkowej księgi przychodów i rozchodów. Osoba fizyczna, która posiada powyższe cechy, ubiegając się o kredytowanie swojej działalności gospodarczej, jest zaliczana przez bank do podsektora przedsiębiorców indywidualnych.

Zgodnie z przyjętą metodyką Europejskiego Systemu Rachunków Narodowych (ang. *European System of Account – ESA*), gospodarstwa domowe jako sektor instytucjonalny występują zarówno na rynku dóbr konsumpcyjnych, jak i produkcyjnych. Do gospodarstw domowych zakwalifikowano zakłady prowadzące działalność gospodarczą, niemające osobowości prawnej, należące do jednego lub kilku członków tego samego gospodarstwa domowego, z wyjątkiem sytuacji, w której zakład został sklasyfikowany jako przedsiębiorstwo⁷. Sektor gospodarstw domowych obejmuje zarówno gospodarstwa domowe będące wyłącznie konsumentami, jak i osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą⁸.

Ponieważ przedsiębiorcy indywidualni są zaliczani do gospodarstw domowych, dlatego w dalszej części wyjaśnione zostaną podstawowe pojęcia związane z tym sektorem z ekonomicznego punktu widzenia, jak również wskazane klasyfikacje uwzględniające aspekty prawne, ekonomiczne i socjologiczne.

⁵ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. z 2004 r., Nr 173, poz. 1807.

⁶ Podobne założenia mogłyby być przyjęte do spółek komandytowych i komandytowo-akcyjnych, o ile komplementariuszami byłyby osoby fizyczne i zatrudniały mniej niż 10 osób. Jednakże w tych firmach występuje konieczność prowadzenia ksiąg handlowych, co uniemożliwia zaliczenie ich do przedsiębiorców indywidualnych.

⁷ Do sektora gospodarstw domowych zaliczono gospodarstwa rolników indywidualnych oraz zakłady osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą (poza rolnictwem) z liczbą pracujących do 5 osób (do końca 1999 r.) oraz do 9 osób (od 2000 r.) i prowadzących uproszczoną ewidencję księgową, a także osób fizycznych wykonujących wolne zawody.

⁸ G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne S.A., Warszawa 2005, s. 21.

Gospodarstwo domowe tworzą jego członkowie, których cechy demograficzne, społeczne i zawodowe są podstawą ich zróżnicowania. To zespół osób razem zamieszkujących i wspólnie się utrzymujących, który posiada wspólny budżet i wspólnie nim rozporządza. W większości przypadków osoby prowadzące wspólne gospodarstwo domowe stanowią rodzinę. Osoby samotne, utrzymujące się samodzielnie to jednoosobowe gospodarstwa domowe.

Na podstawie wytycznych Unii Europejskiej banki wykorzystują dla celów statystycznych ekonomiczną definicję gospodarstwa domowego, zgodnie z którą to „jednostka lub grupa osób razem zamieszkujących i wspólnie utrzymujących się, powiązanych ze sobą najczęściej więzami rodzinnymi. W ramach gospodarstw domowych są realizowane ekonomiczne funkcje rodziny: produkcyjna (wytwarzanie dóbr i usług), aktywizacja zawodowa (np. w rodzinnym warsztacie pracy) oraz konsumpcyjna (wydawanie dochodów na spożycie dóbr i usług zaspokajających potrzeby członków gospodarstwa domowego)”⁹. Gospodarstwem domowym w Systemie Rachunków Narodowych jest każda grupa osób, które mieszkają razem i podejmują wspólne decyzje ekonomiczne dotyczące m.in. spożycia, oszczędności oraz ilości świadczonej pracy¹⁰.

Z ekonomicznego punktu widzenia gospodarstwo domowe to najmniejsza grupa ludzi, która posiada wspólny budżet i wspólnie nim rozporządza. Gospodarstwa domowe stanowią wyodrębnione oraz ekonomicznie samodzielne mikropodmioty, które mają specyficzne cechy odróżniające je od innych podmiotów ekonomicznych. Są jednostkami działającymi głównie w sferze spożycia, a nie (z wyjątkiem gospodarstw rolników i rzemieślników) bezpośrednim ogniwem produkcji społecznej¹¹. Zasadniczą cechą gospodarstwa domowego jest wspólne gospodarowanie w wyniku łączenia dochodów, dla zaspokojenia zarówno indywidualnych, jak i wspólnych potrzeb¹². „Gospodarstwo domowe jest to najpowszechniejszy i najbardziej trwały podmiot gospodarujący, opierający swoją działalność na własnych środkach materialnych i sile roboczej swoich członków”¹³. W ujęciu przedmiotowym gospodarstwo domowe jest podstawą egzystencji ekonomicznej, którą stanowią: mieszkanie, jego wyposażenie i różne formy dochodów pieniężnych¹⁴.

⁹ *Ekonomiczna definicja gospodarstwa domowego*, Narodowy Bank Polski, www.nbportal.pl, aktualizacja: 20.02.2006.

¹⁰ *Gospodarstwo domowe, słownik ekonomiczny*, Narodowy Bank Polski, www.nbportal.pl, na dzień: 12.11.2009.

¹¹ R. Milewski, *Elementarne zagadnienia z ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 97.

¹² T. Orłowski, *Nowy leksykon ekonomiczny*, Oficyna Wydawnicza Graf-Punkt, Warszawa 1998, s. 19.

¹³ J. Altkorn, T. Kramer (red.), *Leksykon marketingu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998, s. 87.

¹⁴ J. Kramer (red.), *Zachowania podmiotów rynkowych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999, s. 34.

Współczesne systemy ekonomiczne mają charakter zmonetyzowany (pieniężny), co oznacza, że podmioty sfery realnej (w tym gospodarstwa domowe) prowadzą gospodarkę finansową, tzn. gromadzą i wydają środki pieniężne oraz lokują ich nadwyżki i zaciągają kredyty oraz pożyczki lub w inny sposób gromadzą niezbędne im fundusze¹⁵. Gospodarstwa domowe są istotnym podmiotem systemu finansowego, wysoce złożonym podsystemem systemu ekonomicznego i społecznego, którego cechą jest możliwość współtworzenia pieniądza przez gospodarstwa domowe i inne niefinansowe podmioty gospodarcze oraz możliwość przepływu strumieni pieniężnych między nimi¹⁶.

Na oznaczenie osób lub jednostek organizacyjnych prowadzących działalność gospodarczą używa się wielu określeń. Najbardziej popularne to: przedsiębiorca, biznesmen, kupiec. Ekonomiści, socjologowie, psychologowie, ludzie biznesu, politycy i praktycy mają różne koncepcje pojmowania i definiowania przedsiębiorcy. Poniżej zostaną przedstawione podstawowe pojęcia dotyczące przedsiębiorców zgodne z regulacjami prawnymi.

Podstawowym aktem prawnym określającym zasady funkcjonowania przedsiębiorstw w Polsce jest ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, która określa zasady podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce. Zasady ustawy odnoszą się zarówno do osób fizycznych prowadzących działalność choćby mniejszych rozmiarów, jak też do przedsiębiorstw państwowych, spółek handlowych.

„Działalnością gospodarczą jest zarobkowa działalność wytwórcza, handlowa, budowlana, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i eksploatacja zasobów naturalnych, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły”¹⁷. Z definicji tej wynika, że działalność gospodarcza posiada następujące cechy: zarobkowy charakter, określony profil wykonywanych czynności (działalność wytwórcza, handlowa, usługowa, wydobywcza itp.), strukturę organizacyjną (tj. terytorialną – siedziba, adres prowadzenia działalności; kadrową – określenie warunków pracy i płacy, czasu pracy, podział praw i obowiązków), ciągłość.

W ustawie o swobodzie działalności gospodarczej podmiot realizujący działalność gospodarczą nazywany jest „przedsiębiorcą”¹⁸. Przedsiębiorstwa są zróżnicowane

¹⁵ G. Rytelawska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, *op. cit.*, s. 21.

¹⁶ B. Świecka, *Detaliczna bankowość elektroniczna*, CeDeWu.pl Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2007, s. 25; B. Świecka, *Bankructwa gospodarstw domowych – perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa 2008, s. 11.

¹⁷ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, *op. cit.*, art. 2.

¹⁸ „Przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą. Za przedsiębiorców uznaje się także wspólników spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej”. Cyt za: Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, *op. cit.*, art. 4 ust. 1, 2.

pod względem rozmiarów i form własności¹⁹. Przedsiębiorca powinien zajmować się zawodowo kierowaniem przedsiębiorstwem, musi być uprawniony do podejmowania strategicznych decyzji gospodarczych, a także powinien spełniać wszystkie istotne funkcje przedsiębiorcze. Spełnianie tych funkcji nazwać można przedsiębiorczością, która wyraża się w zdolności przewidywania skutków decyzji gospodarczych, a także istniejącego ryzyka związanego ze skłonnością do przełamywania rutyny i wprowadzania postępu organizacyjnego, naukowego, technicznego²⁰, czyli innowacyjności²¹. Przedsiębiorca jest człowiekiem aktywnym i ekspresywnym, który w często nieprzyjnym otoczeniu dostrzega sprzyjające okazje i wykorzystuje je oraz jest siłą motoryczną zmian i postępu²². Przedsiębiorczość zawiera w sobie nie tylko aspekty ekonomiczne, technologiczne, ale także kulturowe i psychologiczne. Dla ekonomisty przedsiębiorca będzie innowatorem zdolnym połączyć czynniki produkcji, aby osiągnąć zamierzone cele i powiększyć posiadaną wartość. Psycholodzy i socjologowie natomiast skupiają się na osobowości przedsiębiorcy i czynnikach wpływających i powodujących jego zachowanie²³.

Przedsiębiorcami zostają osoby pełnoletnie, które nie zostały ograniczone w swojej zdolności do czynności prawnych. Przepisy dotyczące osób fizycznych są zawarte w ustawie z dnia 23 kwietnia 1964 roku kodeks cywilny²⁴. Pełną zdolność do czynności prawnych nabywa się z chwilą uzyskania pełnoletności. Zdolnością prawną jest możliwość nabywania praw i zaciągania zobowiązań²⁵. „Przedsiębiorca działa pod firmą. Firmę ujawnia się we właściwym rejestrze²⁶, chyba że przepisy odrębne stanowią inaczej²⁷. „Firma przedsiębiorcy powinna

¹⁹ Teoria ekonomii, socjologia, nauka o organizacji i zarządzaniu, cybernetyka oraz prawo odmiennie definiują i interpretują pojęcie przedsiębiorstwa. Por. S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo, podstawy nauki o przedsiębiorstwie, teorie i praktyka zarządzania*, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń 2002, s. 39–42.

²⁰ J. Głowczyk, *Uniwersalny słownik ekonomiczny*, Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna i Fundacja Innowacja, Warszawa 2000, s. 292.

²¹ Szerzej: A. Czajkowska, *Innowacyjność polskiego sektora MSP*, [w:] S. Lachiewicz, A. Adamik, M. Matejun, (red.), *Zarządzanie innowacjami w przedsiębiorstwie*, Monografie Politechniki Łódzkiej, Łódź 2008, s. 169–178.

²² J. Brzóska, K. Pałucha, J. Pyka, A. Szmalec, *Aktywność gospodarcza i przedsiębiorczość – poradnik dla osób podejmujących samodzielną działalność gospodarczą*, Ośrodek Postępu Organizacyjnego przy Zarządzie Oddziału Towarzystwa Naukowego Organizacji i Kierownictwo, Katowice 2002, s. 8–9.

²³ D. Kopycińska (red.), *Teoretyczne aspekty gospodarowania*, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005, s. 220.

²⁴ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93 z późn. zm.

²⁵ M. Dolna-Ciemniakowska, A. Wesołowska, *Zakładamy firmę*, Difin, Warszawa 2007, s. 23.

²⁶ Rejestrem dla przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą indywidualnie lub w formie spółki cywilnej do 1.07.2011. była Ewidencja Działalności Gospodarczej, obecnie jest to Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej, zaś pozostałe podmioty gospodarcze dokonują tego w rejestrze przedsiębiorców w ramach Krajowego Rejestru Sądowego.

²⁷ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny, *op. cit.*, art. 43² §1, 2.

się odróżniać dostatecznie od firm innych przedsiębiorców prowadzących działalność na tym samym rynku. [...] Firmą osoby fizycznej jest jej imię i nazwisko²⁸. Najbardziej adekwatne dla oznaczenia organizacyjnych ram prowadzenia działalności gospodarczej jest pojęcie „przedsiębiorstwo”. Wskazywałaby na to definicja przedsiębiorstwa podana w kodeksie cywilnym, zgodnie z którą „Przedsiębiorstwo jest zorganizowanym zespołem składników niematerialnych i materialnych przeznaczonym do prowadzenia działalności gospodarczej”²⁹. Według norm unijnych za *przedsiębiorstwa* uważa się podmioty prowadzące działalność gospodarczą bez względu na jego formę prawną, w szczególności osoby prowadzące działalność na własny rachunek oraz przedsiębiorstwa rodzinne zajmujące się rzemiosłem lub inną działalnością, a także spółki lub konsorcja prowadzące regularną działalność gospodarczą³⁰. Przedsiębiorstwo angażuje różnorodne czynniki produkcji (pracę, kapitał, ziemię) w celu wytwarzania określonych dóbr lub świadczenia określonych usług, które sprzedaje na rynku innym przedsiębiorstwom, gospodarstwom domowym bądź władzy centralnej lub lokalnej³¹.

Przedsiębiorstwo jest podmiotem działającym w oparciu o złożony zespół czynników, jakim jest przedsiębiorczość³². *Przedsiębiorczość* polega na gotowości do ciągłych zmian, wprowadzania innowacji, ryzykownych decyzji³³. Może wyrażać się we wszystkich dziedzinach działalności przedsiębiorstwa, np. w szybkiej realizacji postępu techniczno-organizacyjnego czy w dynamicznych działaniach na rynku³⁴. To postawa życiowa³⁵, a także umiejętność pokonywania trudności

²⁸ *Ibidem*, art. 43³.

²⁹ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny, Dz.U. z 2003 r., Nr 49, poz. 408, art. 55¹. Nowe brzmienie artykułu weszło w życie z dniem 25.09.2003.

³⁰ *Zalecenie Komisji z dnia 6 maja 2003 roku dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw (notyfikowane jako dokument nr C (2003) 1422)*, 2003/361/WE, Komisja Europejska, Bruksela 2003, załącznik.

³¹ M. Nasiłowski, *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Key Text, Warszawa 2002, s. 39.

³² *Przedsiębiorczość* jest to aktywność na gruncie zarówno gospodarczym, jak i społecznym. Oznacza budowanie czegoś nowego, odmiennego, tworzenie lub przekształcanie wartości. Postawa przedsiębiorcza wymaga posiadania określonych cech osobowościowych, odpowiednich umiejętności i kompetencji, takich jak: kreatywność, pomysłowość, inwencja, odwaga, samozaparcie i zdeterminowanie. Ponadto, przedsiębiorczość wiąże się z umiejętnością podejmowania ryzyka, posiadaniem zdolności interpersonalnych oraz umiejętnością pracy w zespole. Osoba przedsiębiorcza musi umieć wyznaczać sobie określone cele i pewnie oraz zdecydowanie dążyć do ich realizacji. Przedsiębiorczość oznacza przede wszystkim umiejętność, gotowość, zapał oraz przekonanie do podejmowania różnego rodzaju przedsięwzięć i działań.

³³ J. Duraj, *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 15.

³⁴ S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Zarządzanie przedsiębiorstwem*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006, s. 26.

³⁵ Człowiek przedsiębiorczy realizuje swoje talenty i rozwija swój potencjał, chwytając szanse i okazje, stawia sobie ambitne cele i potrafi przewidywać skutki ich realizacji, stwarza sobie różne

oraz zdolność do przetrwania w trudnych sytuacjach. Kreatywny menadżer umie poszukiwać najlepszego rozwiązania danego problemu, uwzględniając uwarunkowania, w jakich się on pojawił³⁶. Twórcą nowoczesnej teorii przedsiębiorczości jest F. Knight. Jego zdaniem osiągnany zysk jest rekompensatą za ryzyko i niepewność, jakie ponosi przedsiębiorca³⁷. *Człowiek przedsiębiorczy* to osoba odnosząca sukces na rynku. Przedsiębiorczość jest w pewnej mierze wrodzoną dyspozycyjnością psychiczną, ale też nabytą w wyniku nauki umiejętnością³⁸. Istnieje duże podobieństwo w rozumieniu przedsiębiorczości przez J. Schumpetera i Jana Pawła II. Nie wiązali oni przedsiębiorczości bezpośrednio z kapitałem, lecz traktowali ją jako szczególnie ważny element pracy ludzkiej, mający wysoką użyteczność społeczną³⁹. „Zorganizowanie takiego wysiłku, rozplanowanie go w czasie, zaoszczędzenie się, aby rzeczywiście odpowiadał temu, czemu ma służyć oraz podjęcie koniecznego ryzyka jest dziś także źródłem bogactwa społecznego. W ten sposób staje się coraz bardziej oczywista i determinująca rola zdyscyplinowanej i kreatywnej pracy ludzkiej oraz – jako część istotna tej pracy – rola zdolności do inicjatywy i przedsiębiorczości”⁴⁰.

Każdy z rodzajów działalności wymaga stałego wykorzystania *czynników produkcyjnych*. W przedsiębiorstwie realizowane są procesy produkcyjne, w efekcie których dokonuje się transformacja czynników wytwórczych w wyroby gotowe o określonych właściwościach i funkcjach użytkowych. Istotą procesów gospodarczych jest to, że pozyskiwanie czynników produkcyjnych i ich transformacja wymagają zaangażowania kapitałów⁴¹. Rozpoczęcie i kontynuowanie działalności gospodarczej wymaga zaangażowania majątku. Uzyskanie środków ze sprzedaży

alternatywy, poprawia jakość życia swojego i swojej rodziny, lokalnej społeczności, wpływa na bieg wydarzeń, jest optymistą i twórcą. Cyt. za: R. Sobiecki (red.), *Podstawy przedsiębiorczości w pytaaniach i odpowiedziach*, Difin, Warszawa 2003, s. 20.

³⁶ M. Malczewska (red.), *Przedsiębiorczy menadżer w przedsiębiorczej organizacji*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2007, s. 148–150.

³⁷ Przedsiębiorca to ktoś, kto działa w warunkach niepewności, ryzykując kapitałem własnym lub powierzonym i dlatego jest osobą, która może sobie rościć prawo do dysponowania zyskiem, po opłaceniu wszystkich kosztów. Cyt. za: M. Brzeziński (red.), *Wprowadzenie do nauki o przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2007, s. 22.

³⁸ Osobę przedsiębiorczą charakteryzują: dynamizm działania (to osoba aktywna, inicjatywna, poszukująca nowych rozwiązań); zrównoważenie intelektualne i emocjonalne; zdolność przewodzenia i współpracy z innymi ludźmi; odwaga w podejmowaniu ryzyka, pewność siebie, ambicja; posiadanie niezbędnej wiedzy o terenie swojego przyszłego działania, o rynku, realiach materiałowych, finansowych i psychospołecznych. Cyt. za: *Cechy osobowości człowieka przedsiębiorczego*, www.newtrader.pl, na dzień: 10.03.2009.

³⁹ F. Bławat, *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości praktyce małych firm*, Gdańskie Towarzystwo Naukowe, Gdańsk 2003, s. 21.

⁴⁰ Jan Paweł II, *Encyklika Centesimus Annus*, Wydawnictwo Wrocławskiej Księgarni Archidiecezjalnej, Wrocław 1991, s. 65.

⁴¹ J. Śliwa, *Finanse przedsiębiorstwa – teoria i praktyka*, Instytut Przedsiębiorczości i Samoładności, Warszawa 2004, s. 28–35.

towarów bądź usług musi być poprzedzone inwestowaniem w nabycie środków trwałych, towarów, materiałów i poniesieniem szeregu innych kosztów, a w szczególności zorganizowaniem przedsiębiorstwa. Rozwój potencjału gospodarczego przedsiębiorstwa jest w dużym stopniu uwarunkowany możliwościami pozyskania kredytów bankowych.

Zgodnie z przyjętą wcześniej definicją, każdy przedsiębiorca indywidualny jest członkiem gospodarstwa domowego i jednocześnie mikroprzedsiębiorcą, czyli podmiotem sektora MMSP (mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw). Jednakże nie każdy mikroprzedsiębiorca jest przedsiębiorcą indywidualnym, gdyż do tej kategorii są zaliczane m.in. podmioty prowadzące pełną sprawozdawczość finansową oraz formy organizacyjno-prawne, takie jak: spółki kapitałowe, spółki komandytowe i komandytowo-akcyjne, osoby prawne, które mimo małego rozmiaru prowadzonej działalności gospodarczej nie mogą być zaliczone do gospodarstw domowych. W celu wyjaśnienia pojęcia mikroprzedsiębiorstwa zostaną przytoczone klasyfikacje ilościowe, jakościowe i mieszane przedsiębiorstw.

Sformułowanie uniwersalnej klasyfikacji podmiotów gospodarczych wymaga jednoczesnego wykorzystania kilku kryteriów, pozwalających zaliczyć określoną firmę do konkretnej grupy podmiotów. Wśród *kryteriów umożliwiających kategoryzację jednostek gospodarczych* wyróżnia się⁴²:

- *kryteria ilościowe* – opierają się na syntetycznych miernikach ekonomicznych, które stosują m.in. banki, gdyż dzięki nim można precyzyjnie określić docelową grupę klientów;
- *kryteria jakościowe* – zapewniają dokładniejszą charakterystykę przedsiębiorstw, odnoszą się do określonych cech jednostek gospodarczych; zasadniczą wadą tej klasyfikacji jest nieoperacyjność, tzn. brak cech mierzalnych lub policzalnych;
- *kryteria mieszane* – łączą kryteria ilościowe i jakościowe, są to typologie przyjmowane przez różne organizacje w zależności od ich potrzeb (np. banki, wyodrębniając przedsiębiorców indywidualnych, stosują kilka warunków mierzalnych i niemierzalnych, takich jak: zatrudnienie, samodzielność ekonomiczno-finansowa i organizacyjna, forma organizacyjno-prawna, forma ksiąg rachunkowych).

⁴² Opracowanie na podstawie: T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie – wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Poznań 2001, s. 20–22; L. Martan, M. Hecpeja, *Przedsiębiorstwo*, Owen, Wrocław 1999, s. 25–28; T. Kiziu-kiewicz, K. Sawicki, *Rachunkowość małych firm*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998, s. 11–12, 18; L. Berliński, *Zarządzanie strategiczne małym przedsiębiorstwem*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz 2002, s. 10; B. Piasecki (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 55; M. Tokarski, *Factoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Wydawnictwo Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 16–17; J. Targalski, *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2003, s. 14.

W praktyce stosuje się kilka łatwo mierzalnych i charakteryzujących się dużą dostępnością danych statystycznych kryteriów ilościowych, do których zaliczane są⁴³:

- *wielkość zatrudnienia* jest łatwą do porównywania wielkością zarówno w dłuższym czasie, jak i w różnych krajach, ponieważ wartość ta nie dezaktualizuje się; liczba osób zatrudnionych jest zasadniczym kryterium wstępnym (w UE) przy określaniu, w jakiej kategorii mieści się dany podmiot sektora MMS⁴⁴;

- *roczny obrót przedsiębiorstwa* jest to wielkość niestała, kształtuje się na podstawie sprzedaży towarów lub usług, więc ulega wahaniom związanym z wielkością popytu i zmianami cen na oferowane dobra, dlatego występowanie inflacji zmusza do urealnienia wielkości obrotu bądź regularnego aktualizowania wartości progowych tego kryterium⁴⁵;

- *wartość majątku (suma bilansowa, wielkość aktywów)*, jakim dysponuje firma, do którego można zaliczyć zarówno rzeczowy i finansowy majątek trwały, jak i należności czy wartości niematerialne i prawne;

- *średnie saldo na rachunku bankowym, średnie obroty na rachunku, wnioskowana kwota kredytu* są to wartości, które mogą być uwzględniane przez banki, zwłaszcza na etapie aplikacji o kredyt bankowy, jako kryterium zakwalifikowania klienta do finansowania przez oddział lub centralę banku (np. kredyty powyżej określonej kwoty).

Kryteria ilościowe stosowane obecnie w Polsce są zbieżne z podziałem przedsiębiorstw stosowanych w Unii Europejskiej. 23 maja 2003 r. Komisja Europejska przyjęła nową definicję mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw (zob. tab. 1.1)⁴⁶. W Polsce obowiązuje ona od 1 stycznia 2005 r. Nowelizacja definicji MMS ma przyczynić się do promocji wzrostu, przedsiębiorczości, inwestycji i innowacji.

Nowe regulacje wprowadziły nową kategorię prawną – mikroprzedsiębiorca. Firmy zatrudniające do 9 pracowników są grupą posiadającą szczególne cechy: zazwyczaj są to firmy o jednolitym profilu, działające w jednej z możliwych tylko branż, szczególnie w handlu, transporcie, budownictwie lub obsłudze nieruchomości

⁴³ Opracowanie na podstawie: T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, op. cit., s. 21, 24, 26; B. Mikołajczyk, *Instytucje wspomagające rozwój małych i średnich firm*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 1998, s. 11; *Definicja MŚP – poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia*, Wspólnoty Europejskie, Komisja Europejska, Bruksela–Warszawa 2006, s. 5, 15.

⁴⁴ Kategoria zatrudnienia dotyczy osób zatrudnionych na pełnych etatach, a także w niepełnym wymiarze godzin, sezonowo i obejmuje: pracowników, osoby pracujące dla przedsiębiorstwa, podlegających mu i uważanych za pracowników na mocy prawa krajowego, właścicieli-kierowników, wspólników prowadzących regularną działalność w przedsiębiorstwie i uczestniczących w zysku przedsiębiorstwa.

⁴⁵ Roczny obrót (w UE) określa się przez obliczenie dochodu, jaki przedsiębiorstwo uzyskało ze sprzedaży produktów i świadczenia usług w ciągu roku, który jest brany pod uwagę, po odjęciu rabatów, przy czym obrót należy liczyć bez uwzględnienia podatku od wartości dodanej (VAT) oraz innych podatków pośrednich.

⁴⁶ *Zalecenie Komisji z dnia 6 maja 2003 roku dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw*, op. cit., art. 2.

i firm⁴⁷. Za mikroprzedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych: zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników i osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 2 mln euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczył równowartości w złotych 2 mln euro⁴⁸.

Tabela 1.1. Klasyfikacja mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej

Kategoria przedsiębiorstwa	Maksymalna liczba zatrudnionych	Od 1996 r. do 2004 r.		Od 2005 r.	
		maksymalna suma* [mln euro]**			
		bilansowa	przychodów***	bilansowa	przychodów
Mikro	9	nie były definiowane		2	2
Małe	10–49	5	7	10	10
Średnie	50–249	27	40	43	50

* Alternatywnie obowiązuje jedno z kryteriów: suma bilansowa lub przychodów ogółem.

** Wyrażone w euro wielkości (o których mowa w art. 104–106 U.os.dz.g.) przelicza się na złote według średniego kursu ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski w ostatnim dniu roku obrotowego wybranego do określenia statusu przedsiębiorcy.

*** Obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises, Recommendation 03/361/EC*, "Official Journal" L124 of 20.05.2003, www.europe.eu.int; Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. z 2004 r., Nr 173, poz. 1807, art. 103; *Definicja MSP – poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia*, Wspólnoty Europejskie, Komisja Europejska, Bruksela–Warszawa 2006, s. 13.

Banki na własne potrzeby stosują odmienne segmentacje ilościowe ofert skierowanych do MMSP. Najczęściej są to kryteria mieszane, przyjmujące kilka kryteriów, których przykłady przedstawiono w tab. 1.2.

Tabela 1.2. Kryteria wyodrębniania sektora MMSP w wybranych bankach

Nazwa banku	Rodzaj księgowości	Roczne przychody ze sprzedaży	Zatrudnienie
Bank Pekao S.A.	uproszczona	do 30 mln zł	do 50 osób
PKO BP S.A.	uproszczona	do 800 tys. EUR	do 20 osób
BRE Bank S.A.	pełna	od 800 tys. do 5 mln EUR	–
BNP Paribas Bank S.A.	–	• małe przedsiębiorstwa – do 12 mln zł • duże przedsiębiorstwa – powyżej 12 mln zł	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Wydawnictwo Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 20–21.

⁴⁷ Program aktywizacji zawodowej absolwentów, *1 Praca – Pierwszy Biznes – deklaracja programowa i cele*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa, czerwiec 2005, s. 6.

⁴⁸ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, *op. cit.*, art. 104.

Lista cech jakościowych wyróżniających MMSP może być bardzo długa, a jej zawartość zależy od celów, jakim ta segmentacja ma służyć. Najważniejsze cechy przedstawiono w tab. 1.3.

Tabela 1.3. Kryteria jakościowe podziału sektora MMSP

Kryterium podziału	Charakterystyka
1	2
Samodzielność ekonomiczno-finansowa i prawna właściciela	Samodzielność gwarantuje możliwość zarządzania przedsiębiorstwem bez ingerencji osób trzecich, co jest równoznaczne z możliwością podejmowania wszelkich własnych inicjatyw. Jednakże wiąże się z koniecznością ponoszenia całości ryzyka przez osobę będącą właścicielem-managerem firmy, pełniącym wszystkie rozstrzygające funkcje kierownicze i zarządzające, niezależnie od kontroli osób trzecich. Właścicielem przedsiębiorstwa nie musi być konkretna osoba, często jest to własność rodzinna, co nie wyklucza samodzielności.
Szczególny charakter gospodarki finansowej MMSP	Związany jest głównie ze źródłami pozyskiwania kapitału; proces ten można podzielić na dwa etapy: powstawanie przedsiębiorstwa (gdyż tego typu firmy powstają najczęściej w oparciu o środki własne właściciela i jego rodziny, tzn. dzięki inwestowaniu zaoszczędzonych, odziedziczonych lub uzyskanych w wyniku małżeństwa środków finansowych) oraz dalszy rozwój istniejącej już firmy finansowany z części wypracowanego zysku. Jedną z przyczyn takiego stanu jest obawa przed uzależnieniem się od kapitału obcego, zaś innym jest mnogość barier w zdobywaniu kredytu.
Jedność własności i decyzji, autonomia	Jedność oznacza osobistą kontrolę działalności firmy przez właściciela bądź właścicieli, podejmujących ważniejsze decyzje. W MMSP przeważają decyzje krótkoterminowe, rzadko podejmowane są plany strategiczne. Działania firmy nie są oparte na przyjętej strategii rozwoju i strategiach cząstkowych. Wielkość przedsiębiorstwa w sposób bezpośredni przekłada się na poziom separacji praw własności i funkcji kontrolnych oraz rozproszenia kapitału.
Nacechowanie społecznej struktury przedsiębiorstwa przez właściciela	Oznacza zespół cech specyficznych dla każdego przedsiębiorstwa, ukształtowanych przez aktywny i codzienny wpływ właściciela na najdrobniejsze nawet funkcje i działania podejmowane w firmie. Dominująca pozycja przedsiębiorcy stanowi strukturalną podstawę jednobiegunowej struktury organizacyjnej tego typu przedsiębiorstwa, w której istnieje tylko jedno centrum podejmowania decyzji złożone z jednej lub dwóch osób. Osobiste stosunki pomiędzy właścicielem przedsiębiorstwa i pracownikami wytwarzają wspólnotę pracy nacechowaną ścisłymi wzajemnymi kontaktami.
Prosta struktura organizacyjna przedsiębiorstwa	Struktura charakteryzuje się występowaniem jednego centrum decyzyjnego w osobie właściciela firmy, co sprawia, że przedsiębiorstwo szybciej dostosowuje się do zmieniających się warunków, potrzeb rynku i pojawiających się okazji, gdyż brak jest tzw. negatywnych czynników, takich jak: sztywność i biurokratyzacja procedur, tłumienie inicjatyw i własnych inwencji oraz wydłużenie czasu przepływu informacji między poszczególnymi komórkami. Sprzyja to także elastyczności i zachowaniom przedsiębiorczym, co przyczynia się do zwiększenia wartości rynkowej

Tabela 1.3 (cd.)

1	2
	firmy. Typowa struktura organizacyjna MMSP ma następujące cechy: funkcjonalny podział stanowisk pracy, system kierowania ma najczęściej formę systemu liniowego, decyzje podejmowane są centralnie, zaś ich delegacja występuje jedynie w takich dziedzinach, jak: zaopatrzenie, zbył i marketing.
System zarządzania i jego personifikacja	System zarządzania jest najbardziej specyficzną cechą MMSP, których właściciele bezpośrednio, aktywnie uczestniczą we wszystkich sferach działalności. System podejmowania decyzji jest rzadko sformalizowany i zinstytucjonalizowany, co uwidacznia się w szczególności w przypadku takich funkcji, jak: planowanie, organizacja i kontrola. System zarządzania oparty jest niekiedy na zasadach patriarchalnych, a duże znaczenie odgrywa intuicja.
Niewielki udział w rynku	Przedsiębiorstwo prowadzi działalność na małą skalę, zazwyczaj tylko o zasięgu lokalnym i najczęściej ma ujednoczoną produkcję (słabo zdywersyfikowaną) uniemożliwiającą osiągnięcie efektu skali, a swoją pozycją rynkową z reguły nie ma wpływu na kształtowanie cen lub podaży dóbr. Z drugiej strony zarówno nieliczny personel, jak i bardzo ograniczone możliwości finansowe i techniczne zmuszają do poszukiwania swoich szans w wybranych segmentach, w niszach rynkowych, dzięki czemu szybciej wprowadzają innowacje, produkują taniej, utrzymują odpowiednią jakość.
Forma organizacyjno-prawna	MMSP prowadzone są najczęściej przez jedną osobę fizyczną lub jako spółki osobowe.

Źródło: opracowanie na podstawie: B. Piasecki (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 55–56; T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie – wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Poznań 2001, s. 16; L. Berliński, *Zarządzanie strategiczne małym przedsiębiorstwem*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz 2002, s. 11; K. Safin, *Zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu im. O. Langego, Wrocław 2002, s. 37; T. Kiziukiewicz, K. Sawicki, *Rachunkowość małych firm*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998, s. 18; K. Poznańska, M. Schulte-Zurhausen, *Kryteria klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw*, „Przegląd Organizacji” 1994, nr 2, s. 26–27; K. Krajewski, *Kreowanie miejsc pracy w małych i średnich przedsiębiorstwach*, „Wynagrodzenie” 1999, nr 19 – dodatek miesięczny; A. Skowronek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2007, s. 1–2; J. Czarniecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 12; C. Cardone-Riportella, L. Cazarola-Papis, *New Approaches to the Analysis of the Capital Structure of SME's: Empirical Evidence From Spanish Firms*, Universidad Carlos III de Madrid, Working Paper 01–10, Business Economics Series 03, s. 7.

Innymi kryteriami jakościowymi wykorzystywanymi do definiowania sektora MMSP są: kreatywność, innowacyjność, efektywność, wpływ na rynek, improvizacja i intuicja⁴⁹. MSP wyróżnia kapitał intelektualny. Oparte są one na wiedzy

⁴⁹ J. Rakowski, *Handel w Polsce w latach 1998–2000*, Polskie Centrum Handlowo-Usługowe S.A., Warszawa 2001, s. 11.

i kontaktach właścicieli, znajomości lokalnego rynku, budowaniu bliskich relacji z klientami i dużej elastyczności⁵⁰. Ponadto firmy te może cechować mała dbałość o tworzenie wizerunku firmy. Poza tym nie obserwuje się tendencji do organizowania się w lokalne grupy obrony swoich interesów.

Schemat 1.1. Przedsiębiorcy indywidualni jako gospodarstwa domowe i mikroprzedsiębiorstwa

<i>gospodarstwa domowe</i>					
osoby prywatne	rolnicy indywidualni	przedsiębiorcy indywidualni	małe przedsiębiorstwa	średnie przedsiębiorstwa	duże przedsiębiorstwa
		mikroprzedsiębiorstwa	sektor MMSP		
<i>przedsiębiorstwa</i>					

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowując, należy podkreślić, że według banków przedsiębiorcy indywidualni są podsektorem gospodarstw domowych, a zarazem częścią sektora niefinansowego. Jednocześnie jako przedsiębiorcy stanowią dominującą część mikroprzedsiębiorstw, czyli należą do sektora MMSP (por. schemat 1.1).

1.2. Wpływ form organizacyjno-prawnych przedsiębiorców indywidualnych na współpracę z bankami

Wcześniej wyjaśniono złożoność pojęcia „przedsiębiorca indywidualny” i różnorodność kryteriów wyodrębnienia podsektora mikroprzedsiębiorstw. Przedsiębiorcy indywidualni mogą prowadzić działalność gospodarczą w różnych formach organizacyjno-prawnych. Determinanty wyboru najbardziej właściwej formy organizacyjno-prawnej nie poddają się klasyfikacji. W gospodarce rynkowej decyzję o utworzeniu przedsiębiorstwa i nadaniu mu określonej formy organizacyjno-prawnej podejmują założyciele. Wybór formy organizacyjno-prawnej przez przedsiębiorców przesądza o systemie finansowym firmy oraz zasadach prowadzenia jej gospodarki finansowej, co znajduje odzwierciedlenie w sposobie tworzenia kapitałów własnych, a w konsekwencji decyduje o możliwościach pozyskania kapitałów obcych.

Dla określenia form organizacyjno-prawnych prowadzenia działalności istotne znaczenie ma podział podmiotów gospodarczych na osoby fizyczne i prawne, gdyż skutkuje on odmiennym statusem prawnym oraz różnym zakresem

⁵⁰ M. Marcinkowska, *Kapitał intelektualny MSP*, [w:] J. Duraj (red.), *Przedsiębiorstwo na rynku kapitałowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2008, s. 209.

odpowiedzialności osób i jednostek organizacyjnych tworzących dany podmiot gospodarczy za jego zobowiązania. *Osoby fizyczne* mogą prowadzić działalność gospodarczą w formie: zarejestrowanej firmy jednoosobowej tzw. zakładów osób fizycznych, spółek cywilnych lub osobowych spółek prawa handlowego⁵¹: jawnej, partnerskiej, komandytowej, komandytowo-akcyjnej. Przedsiębiorcy indywidualni nie mają osobowości prawnej⁵², a wyłącznie zdolność prawną i zdolność do czynności prawnych. Nie mogą oni przyjąć formy osoby prawnej⁵³: spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółki akcyjnej, przedsiębiorstwa państwowego, przedsiębiorstwa komunalnego, spółdzielni, spółki z udziałem kapitału zagranicznego.

Działalność mikroprzedsiębiorstw może być prowadzona w wyżej wymienionych formach prawnych, ale nie każda forma jest dla nich odpowiednia⁵⁴. Największą popularnością wśród *przedsiębiorców indywidualnych* cieszą się firmy jednoosobowe (83% wszystkich przedsiębiorstw w Polsce), w mniejszym – spółki cywilne (8%) i spółki handlowe (1%). W 2008 r. przedsiębiorcy prowadzący działalność w tej formie stanowili łącznie około 92% wszystkich przedsiębiorstw⁵⁵.

Na koniec 2008 r. w systemie REGON zarejestrowanych było 3757,1 tys. podmiotów gospodarki narodowej, było to o 71 tys. więcej niż na koniec 2007 r. Liczba podmiotów zarejestrowanych jako osoby fizyczne wyniosła 2845 tys. (wzrost w stosunku do poprzedniego roku o 2,1%). W strukturze funkcjonujących w Polsce przedsiębiorstw aktywnych, a więc faktycznie prowadzących działalność, dominują mikroprzedsiębiorstwa. W 2007 r. stanowiły one 96% aktywnych przedsiębiorstw⁵⁶. Prawie 98,3% osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w 2009 r. stanowili mikroprzedsiębiorcy⁵⁷. Liczbę mikroprzedsiębiorstw,

⁵¹ *Spółka osobowa* (jest ułomną osobą prawną, nie ma osobowości prawnej, nie ma pełnej zdolności prawnej) może we własnym imieniu nabywać prawa, w tym własność nieruchomości i inne prawa rzeczowe, zaciągać zobowiązania, pozywać i być pozywaną. Posiada podmiotowość prawno-handlową.

⁵² *Osobowość prawna* jest to zdolność do czynności prawnych, czyli wstępowania w stosunki cywilno-prawne z innymi podmiotami. Do typowych cech osoby prawnej zalicza się: strukturę organizacyjną wyposażoną w organy działające za osobę prawną, posiadanie odrębnego majątku, zdolność bycia podmiotem praw i obowiązków, zdolność procesową i odpowiedzialność własnym majątkiem za zobowiązania. Cyt. za: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2007 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2008, s. 17.

⁵³ *Osobowość prawna* danej jednostki może wynikać wprost z ustawy bądź z wpisania jej do określonego rejestru. Cyt. za: *Osoba prawna*, Encyklopedia Zarządzania, mfiles.pl, aktualizacja: 16.06.2009.

⁵⁴ *Liczba przedsiębiorstw według sekcji PKD, sektorów własnościowych, form prawnych i liczby pracujących*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, www.parp.gov.pl, na dzień: 2.02.2006.

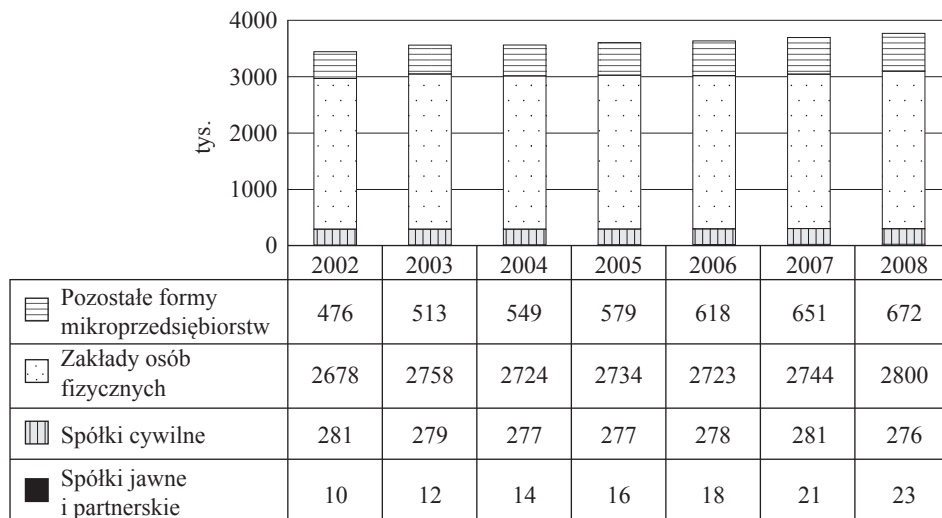
⁵⁵ Opracowanie własne na podstawie: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2008 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2009.

⁵⁶ *Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, lipiec 2009, s. 34.

⁵⁷ *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w I półroczu 2009 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, 25 sierpnia 2009, s. 4, www.stat.gov.pl.

wśród których dominują przedsiębiorcy indywidualni według form organizacyjno-prawnych⁵⁸ w latach 2002–2008, przedstawiono na wykresie 1.1. W badanym okresie udział przedsiębiorców indywidualnych w mikropodmiotach z uwzględnieniem ich form organizacyjno-prawnych zmniejszył się z 86 do 81%.

Wykres 1.1. Liczba mikroprzedsiębiorstw według form organizacyjno-prawnych w latach 2002–2008



Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2009 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2010, s. 23–25.

Niekiedy *zakłady osób fizycznych* prowadzące działalność gospodarczą są błędnie określane przedsiębiorcami indywidualnymi, tymczasem jest to pojęcie szersze, ponieważ mogą zatrudniać 10 i więcej osób oraz mogą prowadzić pełną rachunkowość. Podobnie nie można utożsamiać przedsiębiorców indywidualnych z *osobami fizycznymi pracującymi na własny rachunek*, gdyż do tej kategorii poza osobami fizycznymi pracującymi na własny rachunek (z liczbą pracujących do 9 osób i prowadzącymi uproszczoną ewidencję księgową) zalicza się także osoby pracujące w gospodarstwach indywidualnych w rolnictwie oraz osoby fizyczne poza gospodarstwami indywidualnymi w rolnictwie, a także osoby fizyczne uzyskujące dochód z pracy najemnej i niezarobkowych źródeł⁵⁹. *Zakład osoby fizycznej* to działalność gospodarcza w postaci przedsiębiorstwa jednoosobowego, inaczej

⁵⁸ Z wyjątkiem kategorii: pozostałe formy mikroprzedsiębiorstw, do których nie zalicza się przedsiębiorców indywidualnych, tj. spółki akcyjne, z ograniczoną odpowiedzialnością, komandytowe, komandytowo-akcyjne oraz spółdzielnie, przedsiębiorstwa państwowe.

⁵⁹ Z. Wnuk, *Sektor gospodarstw domowych – definicje pojęć*, Główny Urząd Statystyczny, www.stat.gov.pl, aktualizacja: 2008.

przedsiębiorstwo jednego właściciela będącego osobą fizyczną⁶⁰. *Z reguły przedsiębiorstwo występuje pod nazwą firmy z powodu konieczności wyróżnienia, zaakcentowania jego tożsamości*⁶¹. Firmą osoby fizycznej jest jej imię i nazwisko⁶².

Z punktu widzenia banków istotne jest, że przedsiębiorstwo jednoosobowe jest prowadzone i reprezentowane przez właściciela, tj. przedsiębiorcę, odpowiadającego w sposób wyłączny i bez ograniczeń za wszelkie zobowiązania swojej firmy wobec wierzycieli zarówno majątkiem przedsiębiorstwa, jak i majątkiem osobistym. Pełnej osobistej odpowiedzialności za działalność przedsiębiorstwa towarzyszy pełnia kompetencji decyzyjnych przedsiębiorcy, jakkolwiek te ostatnie mogą być delegowane (np. w formie pełnomocnictwa)⁶³. Przedsiębiorca uczestniczy w obrocie gospodarczym, prowadząc działalność we własnym imieniu i na własny rachunek⁶⁴. Posiada on pełne prawo dysponowania całokształtem swego przedsiębiorstwa jako autonomiczny właściciel, dlatego przypada mu pełne uprawnienie zarządzania⁶⁵. Właściciel jednoosobowego przedsiębiorstwa sam jednak ponosi całe ryzyko związane z działalnością gospodarczą i wszelkie straty. Jemu także przypada cały zysk z tej działalności. Ponieważ wysokość kapitału własnego jest zależna od majątku właściciela, ewentualne powiększenie przedsiębiorstwa w drodze podwyższenia kapitału własnego może być dokonane tylko przez wniesienie do przedsiębiorstwa dodatkowej części majątku albo przez wstrzymanie się od podejmowania części zysku⁶⁶. Uzyskanie kapitału z zewnątrz w drodze kredytów jest w dużym stopniu zależne od sytuacji majątkowej i dobrego imienia przedsiębiorcy⁶⁷. W przypadku firm jednoosobowych i spółek cywilnych występuje problem rozdzielenia środków posiadanych przez firmę od środków posiadanych przez właściciela⁶⁸. Możliwość prostego założenia, likwidacji, a także prostota niektórych form opodatkowania związana z tym sposobem prowadzenia działalności gospodarczej przyczynia się do tego, że w Polsce jedną

⁶⁰ Podstawę prawną tworzenia i funkcjonowania przedsiębiorstw jednoosobowych w Polsce stanowi Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej oraz przepisy Kodeksu cywilnego.

⁶¹ H. Zalewski, *Finanse firmy w spółkach i innych podmiotach gospodarczych*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2000, s. 13.

⁶² Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny, *op. cit.*, art. 43⁴.

⁶³ *Indywidualna działalność gospodarcza*, cwp.wsei.edu.pl, aktualizacja: 21.04.2006.

⁶⁴ B. Piasecki (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, *op. cit.*, s. 105.

⁶⁵ Swoboda dysponowania może być ograniczona wtedy, gdy w wyniku kłopotów finansowych popadnie w uzależnienie od kredytodawcy, który uwarunkuje udzielenie kredytu od uzyskania pewnych praw współdecydowania. Cyt. za: J. Kortan (red.), *Podstawy ekonomiki i zarządzania przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2000, s. 140.

⁶⁶ Utworzenie przedsiębiorstwa jednoosobowego nie wiąże się ze spełnieniem jakichkolwiek wymagań kapitałowych i w sensie prawnym – poza nielicznymi dziedzinami wymagającymi uzyskania koncesji – wystarczy zgłoszenie faktu utworzenia przedsiębiorstwa do ewidencji.

⁶⁷ J. Kortan (red.), *Podstawy ekonomiki i zarządzania przedsiębiorstwem*, *op. cit.*, s. 96.

⁶⁸ I. Pruchnicka-Grabias, A. Szelańska (red.), *Finansowanie działalności gospodarczej w Polsce – wybrane aspekty*, CeDeWu, Warszawa 2006, s. 15.

z najczęściej występujących form własności jest firma osoby fizycznej⁶⁹. Kolejną zaletą jest niski koszt funkcjonowania działalności. Ponadto składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne nie zależą od wysokości zarobków. Ta forma prawna ma również najwięcej możliwości rozliczenia się z podatku dochodowego⁷⁰. Do innych korzyści płynących z tej formy organizacyjno-prawnej można zaliczyć: jasny podział praw i obowiązków; łatwość wprowadzania zmian; prostota rozliczeń księgowo-finansowych.

Wadą tej formy organizacyjno-prawnej jest uzależnienie całego rozwoju firmy od jednej osoby, a brak pracowników często powoduje, że szef musi być stale obecny. Przedsiębiorca musi być także przygotowany na zmaganie się z trudnościami związanymi z jego pełną odpowiedzialnością finansową (w przypadku strat czy też bankructwa długi firmy są spłacane z majątku osobistego przedsiębiorcy i ewentualnie jego współmałżonka)⁷¹.

Kolejną prawną formą specyficzną dla przedsiębiorców indywidualnych jest *spółka cywilna*, uregulowana w kodeksie cywilnym (art. 860–875), która jest organizacją utworzoną na mocy umowy wspólników. „Przez umowę spółki wspólnicy zobowiązują się dążyć do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego przez działanie w sposób oznaczony, w szczególności przez wniesienie wkładów”⁷². Cel gospodarczy powinien mieć charakter materialny, możliwy do oszacowania w pieniądzu i jako cel wspólny musi być określony w umowie spółki. Umowa może być zawarta przez dwie lub więcej osób⁷³. W firmie, po podaniu imion i nazwisk wspólników, zamieszcza się skrót „s.c.” lub określenie „spółka cywilna”⁷⁴.

Za *zobowiązania spółki* wspólnicy odpowiedzialni są solidarnie⁷⁵, tzn. wspólnicy odpowiadają zarówno swym majątkiem wspólnym, tj. majątkiem spółki, jak i każdy ze wspólników z osobna swym majątkiem nienależącym do wspólności⁷⁶.

⁶⁹ I. Bogaczyk, B. Krupski, H. Lubińska, P. Małecki, A. Wieczorek, *Własna firma. Zakładanie i prowadzenie działalności gospodarczej*, Forum, Poznań 2005, s. 50.

⁷⁰ Zalicza się do nich kartę podatkową, ryczałt ewidencjonowany, podatkową księgę przychodów i rozchodów (podatek liniowy lub na zasadach ogólnych) oraz księgi rachunkowe (również podzielone na podatek liniowy lub na zasadach ogólnych). Cyt. za: B. Lundeń, D. Młodzikowska, *Jednoosobowa firma. Jak założyć i samodzielnie prowadzić jednoosobową działalność gospodarczą*, BL Info Polska Sp. z o.o., Gdańsk 2004, s. 14, 15.

⁷¹ L. Berliński, H. Gralak, F. Sitkiewicz, *Przedsiębiorstwo. Zarządzanie zasobami*, „AJG” Spółka z o.o. Zakład Pracy Chronionej, Bydgoszcz 2003, s. 96.

⁷² *Kodeks cywilny*, Wydawnictwo Prawnicze, Warszawa 1986, art. 860 §1.

⁷³ J. Żurek (red.), *Przedsiębiorstwo – zasady działania, funkcjonowanie, rozwój*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007, s. 22–23.

⁷⁴ M. Dolna-Ciemniakowska, A. Wesołowska, *Zakładamy firmę*, *op. cit.*, 41.

⁷⁵ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny, *op. cit.*, art. 864.

⁷⁶ Nie ma też przepisu, który by nakazywał wierzycielowi sięgnięcie najpierw do majątku spółki, a dopiero, gdy nie wystarczy ona na zaspokojenie wierzycielności, do indywidualnego majątku wspólnika. Wierzycielowi przysługuje prawo swobodnego wyboru majątku, z którego chce on uzyskać zaspokojenie. Może on nawet sięgać jednocześnie zarówno do majątku spółki, jak i do

Spełnienie świadczenia przez któregokolwiek ze wspólników zwalnia pozostałych z obowiązku spełnienia świadczenia⁷⁷.

Za zyski spółki należy uznawać tę część jej majątku w chwili zamknięcia okresu obrachunkowego, jaka pozostaje po potrąceniu wartości wkładów oraz wszelkich kosztów. Podział i wypłata zysku następuje z reguły po rozwiązaniu spółki, chyba że została ona zawarta na czas dłuższy – wówczas z końcem każdego roku obrachunkowego⁷⁸. Jeżeli inaczej w umowie nie postanowiono, każdy wspólnik jest uprawniony do równego udziału w zyskach i stratach. Ponadto „każdy wspólnik jest uprawniony i zobowiązany do prowadzenia spraw spółki”⁷⁹. Wspólnik uprawniony jest do reprezentowania spółki w takim samym zakresie, jak do prowadzenia jej spraw⁸⁰. Specyficzną cechą spółki cywilnej jest niezmiennosc składu osobowego wspólników. Przyjęcie nowego wspólnika wymaga zgody wszystkich wspólników, nie można jej przeprowadzić większością głosów⁸¹. W tab. 1.4 porównano cechy zakładu osoby fizycznej i spółki cywilnej jako form przedsiębiorców indywidualnych.

Osoby fizyczne tworzące spółki jawne oraz partnerskie i zatrudniające w nich mniej niż 10 osób również mogą być traktowane przez banki jako przedsiębiorcy indywidualni. Spółki prawa handlowego w 2008 r. stanowiły ok. 8% wszystkich przedsiębiorstw w Polsce, a wśród nich dominowały spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (ok. 83,4%), następnie spółki akcyjne (3,3%), natomiast spółki osobowe stanowiły łącznie 13,3% (z tego: jawne – 11,3%, komandytowe 1,4%, partnerskie – 0,4%, komandytowo-akcyjne – 0,2%). Obecnie wszystkie spółki partnerskie są finansowane z kapitału prywatnego (głównie krajowego). Większość spółek osobowych najprawdopodobniej można byłoby zakwalifikować do przedsiębiorców indywidualnych. Dynamicznie wzrasta ich liczba (por. wykres 1.2).

Ponieważ osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą w formie spółek osobowych⁸² stanowią niewielki odsetek przedsiębiorców indywidualnych,

indywidualnych majątków wspólników. Umowa spółki cywilnej nie wprowadza żadnego ograniczenia odpowiedzialności majątkowej wspólników. Cyt. za: J. Mojak, *Spółka cywilna i spółka jawna*, [w:] *Zarys prawa spółek*, Commet Meritum, Lublin 1989, s. 32.

⁷⁷ M. Panfil, *Zarządzanie należnościami w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004, s. 119.

⁷⁸ J. Mojak, *Spółka cywilna i spółka jawna*, *op. cit.*, s. 33, 296.

⁷⁹ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny, *op. cit.*, art. 865 §1.

⁸⁰ Reprezentacja spółki polega na reprezentowaniu łącznie wszystkich wspólników na zewnątrz wobec osób trzecich. Prawo reprezentowania spółki może opierać się na upoważnieniu wspólnika do prowadzenia spraw spółki, na udzielonym pełnomocnictwie albo na umocowaniu wynikającym ze zlecenia. Cyt. za: J. Mojak, *Spółka cywilna i spółka jawna*, *op. cit.*, s. 33.

⁸¹ M. Brzeziński (red.), *Wprowadzenie do nauki o przedsiębiorstwie*, *op. cit.*, s. 51.

⁸² *Spółki osobowe* są regulowane przepisami Kodeksu spółek handlowych. Z wyjątkiem spółki jawnej i partnerskiej, gdzie obowiązuje tylko forma pisemna umowy, pozostali założyciele spółek muszą zawrzeć umowę w formie aktu notarialnego, co zwiększa koszty jeszcze przed rejestracją. W przypadku spółki jawnej i partnerskiej prawo określa, że osoby zakładające spółkę mogą wnieść wkłady pieniężne lub rzeczowe.

dlatego poniżej przedstawiono najistotniejsze regulacje prawne – z punktu widzenia współpracy z bankami – dotyczące tych podmiotów.

Tabela 1.4. Porównanie zakładu osoby fizycznej i spółki cywilnej

Kryterium	Zakład osoby fizycznej	Spółka cywilna
Prawo normujące	ustawa o swobodzie działalności gospodarczej; ustawa Kodeks cywilny	ustawa Kodeks cywilny
Forma umowy	niepotrzebna	umowa pisemna nie jest obowiązkowa, ale zalecana
Typ firmy	firma jednoosobowa, nie posiada osobowości prawnej	firma osobowa, nie posiada osobowości prawnej, tworzona przez co najmniej 2 osoby
Kapitały własne	wkłady pieniężne lub rzeczowe wniesione przez właściciela	wkłady pieniężne lub rzeczowe wniesione przez współników, majątek spółki stanowi współwłasność łączną współników
Zarządzanie, kierowanie, reprezentacja, kontrola	właściciel, ewentualnie pełnomocnicy – powołani pisemnie	wszyscy współnicy, ewentualnie pełnomocnicy – powołani pisemnie przez wszystkich współników
Zakres odpowiedzialności za zobowiązania	właściciel odpowiada za zobowiązania spółki bez ograniczenia całym majątkiem	każdy współnik odpowiada za zobowiązania spółki bez ograniczenia całym majątkiem, solidarnie z pozostałymi współnikami

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, z późn. zm.; Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, *op. cit.*

Spółka jawna jest spółką osobową, która prowadzi przedsiębiorstwo pod własną firmą, a nie jest inną spółką handlową⁸³. Wspólnik spółki jawnej odpowiada za dług spółki całym majątkiem osobistym, solidarnie z pozostałymi współnikami oraz ze spółką⁸⁴. Wierzyciel spółki może prowadzić egzekucję z majątku współnika tylko wtedy, gdy egzekucja z majątku spółki okaże się bezskuteczna⁸⁵. Wierzyciel może żądać całości lub części świadczenia od wszystkich współników i spółki łącznie, od niektórych z nich bądź od każdego z osobna⁸⁶.

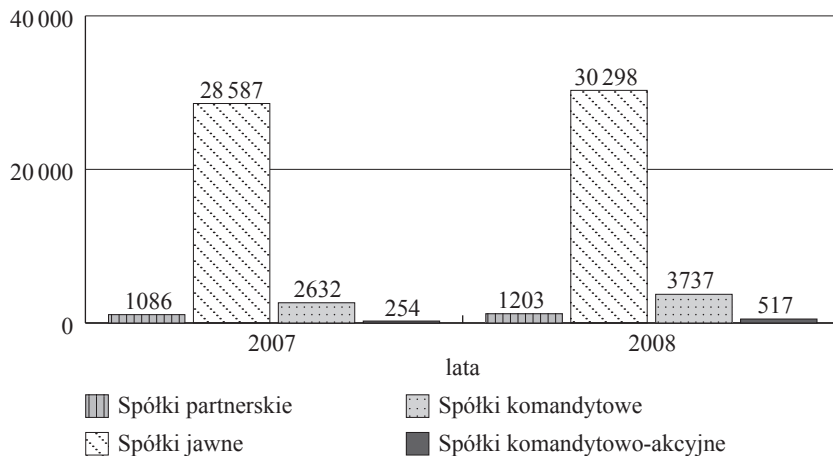
⁸³ Ustawa z dnia 15 września 2000 roku Kodeks spółek handlowych, Dz.U. 2000, Nr 94, poz. 1037, art. 22, § 1.

⁸⁴ Wspólnicy nie tylko sami odpowiadają solidarnie, ale w regulacjach K.S.H. dotyczących odpowiedzialności za zobowiązania jest dodatek „oraz ze spółką”, co oznacza, że wierzyciele są zobowiązani ściągać dług z majątku wspólnego, a jeśli go nie starczy w drugiej kolejności z majątku poszczególnych współników. Takich klauzul nie ma w innych spółkach osobowych ani w spółce cywilnej. Jest to subsydiarna odpowiedzialność współnika.

⁸⁵ Ustawa z dnia 15 września 2000 roku Kodeks spółek handlowych, *op. cit.*, art. 31 § 1.

⁸⁶ M. Panfil, *Zarządzanie należnościami w małym i średnim przedsiębiorstwie*, *op. cit.*, s. 120.

Wykres 1.2. Spółki osobowe według form prawnych w latach 2007–2008



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2008 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2009, s. 126.

Spółką partnerską jest spółka osobowa utworzona przez wspólników (partnerów) w celu wykonywania wolnego zawodu w spółce prowadzącej przedsiębiorstwo pod własną firmą⁸⁷. Partnerami w spółce mogą być osoby uprawnione do wykonywania wolnych zawodów⁸⁸. Spółkę może reprezentować każdy z partnerów, chyba że umowa przewiduje występowanie zarządu⁸⁹. Umowa spółki może stanowić, że jeden lub więcej partnerów godzą się na ponoszenie odpowiedzialności, tak jak wspólnik spółki jawnej, czyli całym majątkiem osobistym⁹⁰.

Przepisy prawa handlowego oraz umowy spółek regulują, kto może zarządzać i reprezentować przedsiębiorstwo oraz je kontrolować. Są to istotne dla banku informacje, gdyż na podstawie tych regulacji można zidentyfikować osoby, które będą występowały w imieniu podmiotu o kredyt. Spółki osobowe pod firmą wchodzą w stosunki zobowiązaniowe z bankami i innymi podmiotami gospodarczymi. Cechą specyficzną spółek osobowych jest fakt, że co najmniej jeden wspólnik odpowiada za zobowiązania spółki bez ograniczenia całym majątkiem, przy czym może być klauzula o solidarnej odpowiedzialności z pozostałymi lub ściśle określonymi wspólnikami. Najważniejsze różnice między spółką jawną i partnerską przedstawiono w tab. 1.5.

⁸⁷ Ustawa z dnia 15 września 2000 roku Kodeks spółek handlowych, *op. cit.*, art. 86, § 1.

⁸⁸ Chodzi tu o zawody: adwokata, aptekarza, architekta, inżyniera budownictwa, biegłego rewidenta, brokera ubezpieczeniowego, doradcy podatkowego, maklera papierów wartościowych, doradcy inwestycyjnego, księgowego, lekarza, lekarza dentystry, lekarza weterynarii, notariusza, pielęgniarki, położnej, radcy prawnego, rzeczownika patentowego, rzeczoznawcy majątkowego i tłumacza przysięgłego. Cyt za: *Ibidem*, art. 88.

⁸⁹ W. Szymanowski, M. Szczawiński, *Elementy nauki o przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa 2005, s. 26.

⁹⁰ M. Panfil, *Zarządzanie należnościami w małym i średnim przedsiębiorstwie*, *op. cit.*, s. 120.

Tabela 1.5. Główne cechy spółki jawnej i partnerskiej

Kryterium	Spółka jawna	Spółka partnerska
Prawo normujące	Kodeks spółek handlowych, art. 22–85	Kodeks spółek handlowych, art. 86–101
Forma umowy	musi być zawarta na piśmie	w formie aktu notarialnego
Kapitały własne	<ul style="list-style-type: none"> wkłady pieniężne lub rzeczowe wniesione przez wspólników wspólnik ma prawo żądać corocznie wypłacenia odsetek w wysokości 5% od swego udziału kapitałowego, nawet gdyby spółka ponosiła straty 	wkłady wnoszone przez każdego partnera
Zarządzanie, kierowanie, reprezentacja, kontrola	<ul style="list-style-type: none"> każdy wspólnik ma prawo i obowiązek prowadzenia spraw spółki spółkę może reprezentować prokurent 	alternatywny sposób zarządzania: <ul style="list-style-type: none"> każdy partner ma prawo reprezentować spółkę – wtedy zarządzana jak spółka jawna lub jeżeli zostanie wybrany zarząd – tak jak spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, czyli zarządzanie można powierzyć kilku wspólnikom spółkę może reprezentować prokurent
Zakres odpowiedzialności za zobowiązania	każdy wspólnik odpowiada za zobowiązania spółki bez ograniczenia całym majątkiem, solidarnie z pozostałymi wspólnikami oraz ze spółką	<ul style="list-style-type: none"> partner nie ponosi odpowiedzialności za zobowiązania spółki powstałe w związku z wykonywaniem przez pozostałych partnerów wolnego zawodu co najmniej jeden wspólnik odpowiada za zobowiązania spółki bez ograniczenia całym majątkiem, solidarnie z pozostałymi wspólnikami lub jak wspólnicy spółki jawnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ustawa z dnia 15 września 2000 roku Kodeks spółek handlowych, Dz.U. 2000 r., Nr 94, poz. 1037, z późn. zm.

1.3. Rola mikroprzedsiębiorstw w gospodarce

Mikroprzedsiębiorstwa odgrywają istotną rolę w życiu gospodarczym w skali całego kraju oraz poprawiają dynamikę rozwoju gospodarki określonego regionu⁹¹. Wpływają one korzystnie na zmniejszenie poziomu bezrobocia i zaangażowanie

⁹¹ Por. szerzej: A. Czajkowska, *Wpływ mikroprzedsiębiorstw na rozwój gospodarki regionalnej na przykładzie województwa łódzkiego*, [w:] A. Bielawska, A. Szopa (red.), *Strategie zarządzania mikro i małymi przedsiębiorstwami – Mikrofirma 2010*, Uniwersytet Szczeciński, „Zeszyty Naukowe”, nr 585, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 50, Szczecin 2010, s. 101–110.

siły roboczej na lokalnym rynku. Ponadto zaopatrują miejscowy rynek w towary i usługi jak również świadczą specjalistyczne usługi dla lokalnych społeczności.

Z powodu silnego powiązania ze środowiskiem lokalnym oraz wpływu, jaki na nie wywierają, mikroprzedsiębiorstwa są postrzegane jako główne ogniwo rozwoju regionów, stąd w rozwoju lokalnym jedną z najważniejszych dziedzin interwencjonizmu publicznego staje się promowanie kultury przedsiębiorczości oraz kreacja i rozwój innowacyjnych, konkurencyjnych przedsiębiorstw. W procesie rozwoju sektora MMSP biorą udział zarówno rządy i samorządy poszczególnych krajów UE, jak i Komisja Europejska⁹². Mikroprzedsiębiorstwa są podatne na przystosowania gospodarcze w skali regionu. Wyróżniają się zdolnością do współdziałania z samorządem terytorialnym oraz jednostkami gospodarczymi na terenie regionu, w którym przedsiębiorstwa funkcjonują. Poprzez przestrzenne rozproszenie małych zakładów sektor ten ma duży wpływ na optymalizację warunków ekologicznych⁹³. Powstają one najczęściej w miejscach zamieszkania założycieli, którzy korzystają z miejscowych zasobów, płacą tam podatki, a także stwarzają klimat do inwestycji⁹⁴. Przedsiębiorstwa mniejsze najszybciej i łatwiej dostosowują się do potrzeb rynku, wpływają na poziom konkurencyjności gospodarki, stymulują wzrost gospodarczy⁹⁵.

Podkreślając znaczenie przedsiębiorców indywidualnych w gospodarce narodowej, należy uwzględnić *trzy kategorie powodów uzasadniających kredytowanie tego podsektora*: powody gospodarcze, społeczne i polityczne. Nie ulega wątpliwości, iż bez rozwoju przedsiębiorczości trudno byłoby zbudować gospodarkę rynkową, dającą nie tylko bogatą ofertę dóbr i usług (o konkurencyjnych cenach, jakości i większej dostępności) – podsektor mikroprzedsiębiorstw w coraz większym stopniu przyczynia się do utrwalania tendencji rozwojowych w gospodarce i do wzrostu zasobności polskiego społeczeństwa, otwierając szanse awansu materialnego i społecznego milionom ludzi.

Ponieważ nie ma zagregowanych danych statystycznych ilustrujących przedsiębiorców indywidualnych, w dalszej części opracowania przedstawione są dane liczbowe charakteryzujące mikroprzedsiębiorstwa. Biorąc pod uwagę fakt, że przedsiębiorcy indywidualni to mikroprzedsiębiorstwa osób fizycznych, które prowadzą uproszczoną sprawozdawczość finansową, można oszacować następujące wartości, charakteryzujące potencjał tych podmiotów w 2008 r.⁹⁶:

⁹² P. Łukasik, *Innowacyjność sektora MSP na tle polskiej gospodarki*, www.exporter.pl, na dzień: 8.01.2008.

⁹³ M. Strużycki (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004, s. 19–22.

⁹⁴ J. Baruk, *Dylematy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa” 2002, nr 3, s. 51.

⁹⁵ F. Misiąg, *Pomoc publiczna dla małych i średnich przedsiębiorstw, mity i rzeczywistość*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005, s. 39–45.

⁹⁶ Obliczenia własne na podstawie: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2008 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2010, s. 43–44.

- mikroprzedsiębiorstwa osób fizycznych, które prowadziły uproszczoną sprawozdawczość stanowiły 36,6% wszystkich podmiotów gospodarczych (w tym: 22,6% prowadziło ewidencję przychodów, 8,2% – podatkową księgę przychodów i rozchodów i 5,7% – kartę podatkową), zaś 97% wszystkich mikropodmiotów,
 - udział mikrofirm prowadzonych przez osoby fizyczne wynosił 91,3% wszystkich aktywnych przedsiębiorstw w Polsce (a 98,3% mikroprzedsiębiorstw),
 - przedsiębiorcy indywidualni i ich pracownicy stanowili 35,1% pracujących w sektorze przedsiębiorstw,
 - nakłady inwestycyjne mikroprzedsiębiorstw należących do osób fizycznych wyniosły 7,2% wszystkich nakładów przedsiębiorstw,
 - mikrofirmy osób fizycznych wygenerowały 16% przychodów ogółem i 14,1% kosztów ogółem przedsiębiorstw,
 - mikroprzedsiębiorstwa osób fizycznych przysporzyły 36,8% zysków brutto ogółem,
 - udział mikroprzedsiębiorstw osób fizycznych w wartości dodanej wynosił 19%.

W latach 2002–2008 liczba zarejestrowanych MMSP wzrosła z ok. 3,5 mln do prawie 3,9 mln. MMSP stanowią ponad 99,9% ogólnej liczby wszystkich podmiotów gospodarczych w Polsce. W sektorze MMSP dominują mikroprzedsiębiorstwa – 95,2% firm zarejestrowanych. Ze względu na dobrą koniunkturę w gospodarce w latach 2002–2009 stale rosła liczba zarejestrowanych przedsiębiorstw (o 7,5%), w tym mikroprzedsiębiorstw (ok. 8%). *Liczba mikroprzedsiębiorstw aktywnych* była dużo niższa niż przedsiębiorstw zarejestrowanych. Odsetek przedsiębiorstw aktywnych w ogóle mikroprzedsiębiorstw zarejestrowanych w całym sektorze przedsiębiorstw w 2007 r. wyniósł 46,8%. Mikroprzedsiębiorstwa aktywne stanowiły około 49% zarejestrowanych. Aktywność podmiotów podsektora mikroprzedsiębiorstw od lat utrzymuje się na bardzo niskim poziomie oscylującym w granicach od 47–51%. Aktywność najmniejszych firm malała w latach 2002–2004 (co wiązało się m.in. ze zmianami przepisów dotyczących rejestracji przedsiębiorstw), natomiast w kolejnych latach stopniowo rosła. Liczba aktywnych mikroprzedsiębiorstw nieznacznie się zmieniała i w latach 2002–2008 kształtowała się na poziomie ok. 1,7–1,8 mln, co oznacza, że około połowa firm zawiesiła działalność lub jej zaprzestała. Mikroprzedsiębiorstwa stanowią ok. 96% wszystkich aktywnych podmiotów gospodarczych⁹⁷.

⁹⁷ Opracowanie własne na podstawie: *Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2001–2002*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2003, s. 309, 312; *Liczba zarejestrowanych przedsiębiorstw według REGON*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, www.parp.gov.pl, na dzień: 13.04.2007; *Dane GUS, obliczenia Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN*, Warszawa 2005, s. 28, www.parp.gov.pl; *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2005 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2006; *Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2003–2004*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005, s. 10; A. Tokaj-Krzewska, S. Życiński (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich*

Istotnym wyznacznikiem roli mikroprzedsiębiorstw w gospodarce jest udział w kreowaniu nowych miejsc pracy. MMSP dają zatrudnienie ponad 70% ogółu pracowników sektora rynkowego. Dane te wskazują, że przedsiębiorstwa te odgrywają kluczową rolę w gospodarce narodowej, stanowią ważne źródło wzrostu gospodarczego i czynnik ograniczania bezrobocia⁹⁸. *W mikroprzedsiębiorstwach pracuje* blisko 20% zatrudnionych w gospodarce⁹⁹. Jeżeli za punkt odniesienia wziąć liczbę osób pracujących w poszczególnych firmach, to ok. $\frac{3}{4}$ przedsiębiorstw stanowią podmioty, w których jedynym pracownikiem był ich właściciel. Wynika z tego, iż jedynie co czwarty przedsiębiorca zdecydował się na zatrudnianie pracowników najemnych¹⁰⁰. W polskim sektorze MMSP dominujący udział mają mikroprzedsiębiorstwa o przeciętnym zatrudnieniu 2,5 osoby, podczas gdy w Europie przeważają w sektorze MMSP przedsiębiorstwa małe i średnie¹⁰¹. Średnia liczba osób zatrudnianych przez mikroprzedsiębiorstwa o podmiotowości prawnej wzrosła w 2004 r. z 4,2 do 4,5 osoby, zaś przeciętne zatrudnienie w firmach prowadzonych przez osoby fizyczne pozostało na poziomie 2 osób¹⁰². W latach 2002–2008 udział osób pracujących w sektorze MMSP wyniósł ok. 69–70% ogółu pracujących w sektorze rynkowym, w tym podmioty mikro generowały 33–42% miejsc pracy. Od 2002 r. liczba zatrudnionych

przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2005, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006; *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w I półroczu 2006 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2006; *Przedsiębiorczość w Polsce 2007*, *op. cit.*, s. 30; *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2006 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2007; S. Pyciński, A. Żołnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005–2006*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2007, s. 20, 26; W. Kwiatkowska, *Zmiany strukturalne na rynku pracy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2007, s. 121; *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2007 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2008, s. 30, www.stat.gov.pl, aktualizacja: 2008; A. Żołnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2009, s. 24; *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2008 r.*, *op. cit.*, s. 43–45; *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2009 r.*, *op. cit.*; A. Wilmańska (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010, s. 28.

⁹⁸ *Czy firma usługowa zatrudniająca zaledwie 3 osoby może skorzystać z unijnej dotacji, czy jest na to zbyt mała?*, www1.ukie.gov.pl, aktualizacja: 30.07.2003.

⁹⁹ *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007–2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, 12.12.2006, s. 8.

¹⁰⁰ A. Tokaj-Krzewska, S. Życiński (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2005*, *op. cit.*, www.parp.gov.pl, aktualizacja: 2006.

¹⁰¹ Dla przedsiębiorstw mikro raporty Biura Informacji Kredytowej niewątpliwie będą stanowiły potwierdzenie ich wiarygodności płatniczej w stosunku do kontrahentów. Cyt. za: M. Pokojjska, *Certyfikat wiarygodności*, „Gazeta Bankowa” 2004, nr 50, s. 13.

¹⁰² G. Henclewska, A. Piątkowska (red.), *Polska 2006. Raport o stanie gospodarki*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2006, www.mgip.gov.pl, aktualizacja: 20.04.2007.

w mikroprzedsiębiorstwach wyraźnie wzrastała z ok. 2,7 mln do 3,7 mln osób (tj. o ok. 37%)¹⁰³.

Sektor MMSP ma znaczący udział w tworzeniu PKB, poważnie zasilając dochody budżetowe państwa. Są to wpływy pochodzące zarówno z bezpośredniego opodatkowania działalności gospodarczej oraz opodatkowania dochodów osób w nich zatrudnionych, jak i wpływów z podatków pośrednich. W latach 2002–2008 w Polsce sektor MMSP wytwarzał ok. 47–48% PKB, przy czym udział mikroprzedsiębiorstw wynosił odpowiednio 30–32% i stopniowo malał, co wynikało z bardzo dynamicznego rozwoju większych podmiotów gospodarczych¹⁰⁴. Podsektor mikroprzedsiębiorstw rozwijał się szybciej niż reszta gospodarki. Wartość PKB dla mikroprzedsiębiorstw wynosiła w 2002 r. ok. 250 mld zł, a w 2007 r. ok. 1175 mld zł (tj. ok. pięciokrotny wzrost). W latach 2006–2007 miał miejsce znaczący wzrost wartości PKB w każdej kategorii przedsiębiorstw, natomiast udział mikroprzedsiębiorstw malał¹⁰⁵. Analizując strukturę PKB wytwarzanego przez sektor przedsiębiorstw, można zauważyć wyraźną dominację firm mikro. W 2008 r. wytwarzały one ok. 30% PKB, a także charakteryzowały się wysoką dynamiką ok. 7 p.p. W latach 2005–2008 zanotowano niewielki spadek udziału przedsiębiorstw najmniejszych¹⁰⁶.

¹⁰³ Opracowanie własne na podstawie: *Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2001–2002*, op. cit., s. 315; I. Czajka, *Liczba pracujących według wielkości przedsiębiorstw w Polsce*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006, www.parp.gov.pl; *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2003–2004*, op. cit., s. 14, 15; A. Łapińska, *Efektywność działalności mikro i małych przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 458, „Ekonomiczne Problemy Usług” 2007, nr 10, s. 70; *Dane GUS*, Obliczenia Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN, op. cit., s. 35, www.parp.gov.pl; S. Pyciński, A. Żołnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005–2006*, op. cit., s. 28; *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2008, s. 37; A. Żołnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, op. cit., s. 27; A. Wilmańska (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*, op. cit., s. 40.

¹⁰⁴ Opracowanie własne na podstawie: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, www.parp.gov.pl, na dzień: 2.09.2006; S. Pyciński, A. Żołnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005–2006*, op. cit., s. 17; A. Żołnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, op. cit., s. 25; A. Wilmańska (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*, op. cit., s. 28.

¹⁰⁵ Opracowanie na podstawie: *Dane statystyczne*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, www.parp.gov.pl, na dzień: 4.04.2007; *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2000–2001*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2002, s. 21, 24; A. Tokaj-Krzewska, S. Życiński (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2005*, op. cit., s. 14; *Rok 2004*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, www.parp.gov.pl, na dzień: 20.04.2007; S. Pyciński, A. Żołnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005–2006*, op. cit., s. 16–17.

¹⁰⁶ Opracowanie własne na podstawie: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2000–2001*, op. cit., s. 326; A. Tokaj-Krzewska, S. Życiński (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce 2004–2005*, op. cit., s. 157, 159; S. Pyciński, A. Żołnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach*

Oficjalnie podawane *wyniki finansowe dla mikroprzedsiębiorstw* nie są w pełni obiektywne, ponieważ nie uwzględniają szarej strefy, a także podmiotów rozliczających się na zasadach ryczaftu. Czasami wyodrębnione są wyniki przedsiębiorstw rozliczających się na podstawie księgi przychodów i rozchodów¹⁰⁷ oraz podmiotów prowadzących pełną księgowość¹⁰⁸. Natomiast w większości przypadków statystyki podają dane dla całego podsektora mikroprzedsiębiorstw, co uniemożliwia wyłonienie przedsiębiorców indywidualnych i wyciągnięcie obiektywnych wniosków na temat ich działalności. MMSP miały w ostatnich latach bardzo dobre wyniki finansowe, ponieważ uwarunkowania rynkowe są bardziej atrakcyjne dla ambitnych i agresywnych jednostek, a poza tym mogą one równocześnie przy niższych kosztach szybciej reagować w wielu gałęziach przemysłu przetwórczego na coraz szybsze tempo zmian produktów i usług, procesów produkcyjnych i usługowych oraz rynków. Małe przedsiębiorstwa wywierają pozytywny wpływ na sytuację gospodarczą kraju, mierzoną wielkością PKB, tempem wzrostu i innymi wskaźnikami¹⁰⁹. Fakt, że sektor MMSP kreuje blisko 65% ogólnych *przychodów przedsiębiorstw* stanowi zasadniczą przesłankę dla oceny roli tego sektora w gospodarce. Ponadto efektywność tych podmiotów była większa niż przedsiębiorstw dużych: niższy był poziom kosztów, wyższe wskaźniki rentowności, obrotu, majątku i kapitałów, a także wyższa była produktywność majątku¹¹⁰.

W 2007 r. *przychody ogółem mikroprzedsiębiorstw* wynosiły 656,1 mld zł¹¹¹, czyli wypracowały 23% przychodów. Przychody ogółem na jedno mikroprzedsiębiorstwo wyniosły zaledwie 0,4 mln zł¹¹². Wynik finansowy wyniósł 253 mld zł i wzrósł aż o 26%. Jego struktura była zupełnie inna niż w przypadku przychodów,

2005–2006, *op. cit.*, s. 17; *Udział w tworzeniu PKB*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, www.parp.gov.pl, na dzień: 13.04.2007; A. Żołnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, *op. cit.*, s. 25; A. Wilmańska (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*, *op. cit.*, s. 29.

¹⁰⁷ Opracowania w zakresie rentowności, płynności finansowej i zadłużenia zawierają zwykle dane o wynikach finansowych podmiotów gospodarczych prowadzących podatkowe księgi przychodów i rozchodów, które sporządzają bilans oraz rachunek zysków i strat dla celów.

¹⁰⁸ Niestety bardzo często badania prowadzone są tylko dla podmiotów małych, średnich i dużych z pominięciem tych, które zatrudniają do 9 osób. Takie analizy przeprowadza Ministerstwo Gospodarki, przedstawiając je w corocznych publikacjach: *Przedsiębiorczość w Polsce*.

¹⁰⁹ R. W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 733, 734.

¹¹⁰ A. Skowronek-Mielczarek, *Źródła zewnętrznego finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Monografie i Opracowania, nr 499, Warszawa 2002, s. 54.

¹¹¹ *Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w 2007 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, 16.10.2008, s. 2.

¹¹² A. Żołnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, *op. cit.*, s. 41–42.

gdyż na mikroprzedsiębiorstwa przypadło blisko 40% wartości wyniku finansowego¹¹³. W 2008 r. mikroprzedsiębiorstwa uzyskały przychody z prowadzonej działalności w wysokości 708,2 mld zł¹¹⁴. Przychody mikroprzedsiębiorstw rosły wolniej, ale nadal powyżej średniorocznego wzrostu (o 11,2% przy wzroście średniorocznym w latach 2003–2007 dla tej grupy przedsiębiorstw na poziomie 7,8%). Udział tej grupy w przychodach sektora przedsiębiorstw okazał się istotny (23,1%). Przychody ogółem na jedno mikroprzedsiębiorstwo wyniosły 0,4 mln zł¹¹⁵. Na mikroprzedsiębiorstwa przypadła prawie połowa wartości zysku brutto¹¹⁶.

W 2007 r. najmniejsze przedsiębiorstwa poniosły koszty w wysokości 571,6 mld zł, co przeliczając na jeden zakład, daje przeciętnie kwotę 334 tys. zł¹¹⁷. W 2008 r. relacja między ponoszonymi przez przedsiębiorstwa kosztami a osiąganymi przychodami kształtowała się przeciętnie na poziomie 86,1%, co oznacza spadek w stosunku do 2007 r. o 1 p.p.¹¹⁸

Analizując *wyniki finansowe brutto* za 2007 r., można zauważyć, że wszystkie grupy przedsiębiorstw osiągnęły podobną, wysoką dynamikę wzrostu (w tym mikro – 25,4%). Najwyższy wpływ na wzrost wyniku finansowego brutto sektora przedsiębiorstw miała grupa mikroprzedsiębiorstw (38,9%). Największa poprawa sytuacji finansowej w 2007 r. nastąpiła w grupie mikroprzedsiębiorstw, która wykazała najwyższą wartość wskaźnika rentowności brutto (14,9%) i zanotowała najwyższy jego wzrost w latach 2006–2007 (o 2,4 p.p.)¹¹⁹. Korzystna sytuacja finansowa sektora przedsiębiorstw i jego poszczególnych grup mierzona wielkością przychodów, kosztów i wyniku finansowego miała bezpośrednie pozytywne przełożenie na wskaźniki ekonomiczne. W 2007 r. wskaźnik rentowności brutto sektora przedsiębiorstw wzrósł do 8,8%, co stanowiło wyraźne przyspieszenie trendu wzrostowego obserwowanego w całym okresie 2003–2007. W przypadku mikroprzedsiębiorstw 1 zł obrotów wypracowała prawie 15 gr zysku brutto¹²⁰,

¹¹³ Podstawowym czynnikiem wpływającym na różnice jest sposób prowadzonej ewidencji rachunkowej, a co za tym idzie możliwość kwalifikowania niektórych wydatków jako kosztów prowadzonej działalności w przypadku pełnej rachunkowości i jej braku w przypadku ewidencji uproszczonej, np. ryczałtu. Różnica wynika również z faktu, iż na wynik finansowy mikroprzedsiębiorstw składa się wynagrodzenie za pracę właściciela firmy. Cyt. za: *Przedsiębiorczość w Polsce*, lipiec 2009, *op. cit.*, s. 43.

¹¹⁴ R. Anam, *Mikroprzedsiębiorstwa polskie w 2008 r.*, Gospodarka – poradnik Internetu dla Twojej firmy, www.egospodarka.pl, aktualizacja: 19.10.2009.

¹¹⁵ A. Wilmańska (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*, *op. cit.*, s. 47–49.

¹¹⁶ *Przedsiębiorczość w Polsce*, 2010, *op. cit.*, s. 42.

¹¹⁷ *Ibidem*, s. 2.

¹¹⁸ R. Anam, *Mikroprzedsiębiorstwa polskie w 2008 r.*, *op. cit.*

¹¹⁹ *Ibidem*, s. 42, 47.

¹²⁰ Należy zastrzec, że dane te nie są reprezentatywne dla całej zbiorowości przedsiębiorstw, gdyż obejmują jedynie przedsiębiorstwa rozliczające się za pomocą podatkowej księgi przychodów i rozchodów.

podczas gdy w przedsiębiorstwach dużych zaledwie 7 gr¹²¹. W 2008 r. poziom rentowności obrotu brutto był tym większy, im mniejszych przedsiębiorstwach dotyczył. Jednak jedynie w mikroprzedsiębiorstwach rentowność poprawiła się w stosunku do 2007 r. (wzrost o 0,7 p.p.). Sytuacja mikroprzedsiębiorstw w 2008 r. była korzystna. Firmy te zanotowały pozytywne zmiany w zakresie przychodów ogółem (wzrost o 11,2%) i na jedno przedsiębiorstwo (wzrost o 6,6%), wyniku finansowego (wzrost o 16,6%) i rentowności obrotu brutto (wzrost do 15,6%), co było zdecydowanie najlepszym wynikiem w sektorze przedsiębiorstw i wynikało z korzystnej sytuacji w handlu i naprawach, budownictwie oraz obsłudze nieruchomości i firm. Korzystna koniunktura w gospodarce zadecydowała o utrzymaniu się w 2008 r. dosyć dobrych wyników finansowych sektora przedsiębiorstw. Potwierdzają to wysokie wartości głównych wskaźników ekonomicznych: rentowności i płynności finansowej oraz zadłużenia¹²².

Zobowiązania krótkoterminowe oraz długoterminowe mikroprzedsiębiorstw od 2002 r. miały tendencję wzrostową. Im mniejsze przedsiębiorstwa, tym większa jest u nich tendencja finansowania kapitałem własnym, toteż gromadzone środki z przychodów przeznaczały one na finansowanie działalności gospodarczej. Unikały w ten sposób finansowania z obcych źródeł, mimo poprawiających się do jesieni 2008 r. warunków kredytowania przedsiębiorców. Poprawa ogólnej sytuacji gospodarczej w kraju i za granicą w latach 2002–2008 oraz związany z tym dynamiczny wzrost popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego miały swoje przełożenie na sytuację przedsiębiorstw w zakresie zadłużenia. Rosnąca sprzedaż i produkcja pociągały za sobą konieczność lokowania dodatkowych środków finansowych w działalność operacyjną. Również pozytywne perspektywy rozwojowe i oczekiwania dotyczące koniunktury w przyszłości zachęcały przedsiębiorców do wzmocnienia wysiłków inwestycyjnych. W efekcie w 2007 r. zobowiązania krótkoterminowe, finansujące w znacznej mierze działalność bieżącą, wyraźnie wzrosły (o 14,1% w stosunku do 2006 r.) do poziomu 476 mld zł, co stanowiło wyraźne przekroczenie średniorocznej dynamiki w latach 2003–2007 (7,6%). Największy wzrost zanotowały mikroprzedsiębiorstwa (20,1%). W grupie mikroprzedsiębiorstw nastąpiło również wyraźne przyspieszenie tempa wzrostu zobowiązań, związane z rozszerzaniem skali działalności.

W zakresie zadłużenia długoterminowego, finansującego głównie działalność inwestycyjną, nastąpił wyraźny wzrost (o 11,2%) do 196 mld zł, co stanowiło najwyższy poziom w latach 2003–2007. Największy w tym przypadku, niemal 5-krotny, wzrost zobowiązań długoterminowych wykazały mikroprzedsiębiorstwa, co było związane z wysokim wzrostem działalności inwestycyjnej (o 29,2%), wynikającym z pozytywnych oczekiwań co do kształtowania się

¹²¹ *Ibidem*, s. 42–43.

¹²² A. Wilmańska (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*, op. cit., s. 51, 55–56, 231.

koniunktury w przyszłości. Bardzo wyraźnie wzrosło zadłużenie przeciętnego mikroprzedsiębiorstwa (o 84,48%) do poziomu 3,24 mln zł¹²³. Zobowiązania mikroprzedsiębiorstw świadczą o tym, że są to podmioty dynamicznie się rozwijające i finansujące inwestycje np. kredytami inwestycyjnymi. Może to być istotną informacją dla banków o potrzebach finansowych mikropodmiotów i wzrastających szansach ich kredytowania.

*Mikroprzedsiębiorstwa charakteryzują się dużą skłonnością do inwestowania*¹²⁴. Efekty inwestycji są odczuwane przez wiele lat, poprawiając konkurencyjność firm. Niewielki rozmiar podmiotów gospodarczych sprawia, że są one w stanie sprawnie angażować swoje środki finansowe w opłacalne przedsięwzięcia inwestycyjne w różnych branżach¹²⁵. Małe jednostki gospodarcze przyczyniły się do ożywienia rynku inwestycyjnego. Wzrosły zakupy maszyn, urządzeń i środków transportu, natomiast zmniejszyły się nakłady na nowe budynki i budowle¹²⁶. Korzystna sytuacja gospodarcza w okresie 2002–2008 miała wyraźne przełożenie na działalność inwestycyjną mikroprzedsiębiorstw. Po integracji europejskiej prywatne MMSP powiększyły zasoby środków własnych, które mogą przeznaczyć w następnych latach na finansowanie inwestycji¹²⁷. W 2008 r. udział firm mikro w nakładach inwestycyjnych ogółem sektora przedsiębiorstw wyniósł 12,7%. Był to najwyższy wzrost spośród wszystkich grup przedsiębiorstw¹²⁸. Podobnie podsektor ten charakteryzowała wysoka dynamika wartości nakładów inwestycyjnych (8–20% rocznie)¹²⁹.

1.4. Mikroprzedsiębiorstwa w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej

Europejskie MMSP (ang. MSME – *Micro, Small, Medium Sized Enterprises*) odgrywają najważniejszą rolę w harmonijnym rozwoju lokalnym i regionalnym, są najbardziej elastyczne pod względem dostosowań do zmieniających się warunków rynkowych. Z tego też względu uważa się je za główną siłę promującą

¹²³ *Ibidem*, s. 46.

¹²⁴ P. Sankowski, *Wyznaczniki procesu inwestycyjnego*, www.twoja-firma.pl, aktualizacja: 27.07.2005.

¹²⁵ M. Strużycki, *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin Sp. z o.o., Warszawa 2002, s. 21–22.

¹²⁶ A. Kowalik, *Inwestycje w 1992 r. – zastój w dużych, ożywienie w małych*, „Rzeczpospolita” 1993, nr 35, s. 3.

¹²⁷ S. Pyciński, A. Żołnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005–2006*, op. cit., s. 34–35.

¹²⁸ *Przedsiębiorczość w Polsce*, lipiec 2009, op. cit., s. 43.

¹²⁹ A. Żołnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, op. cit., s. 52; A. Wilmańska (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*, op. cit., s. 58.

konkurencyjność przemysłu wspólnotowego i jego zdolność do penetrowania rynków europejskich¹³⁰. Obecność sektora MMSP we współczesnych rozwiniętych gospodarkach światowych to gwarancja dynamicznego rozwoju, a zarazem fundament gospodarki wolnorynkowej¹³¹. W MMSP koncentrują się ludzkie umiejętności i predyspozycje w zakresie przedsiębiorczości i zatrudnienia. Niemniej jednak często stoją one wobec niedoskonałości rynku. Mają trudności z uzyskaniem kapitału lub kredytu, zwłaszcza w fazie uruchamiania przedsiębiorstwa. Ich ograniczone zasoby mogą utrudniać dostęp do nowych technologii lub innowacji. Dlatego wsparcie dla MMSP jest jednym z priorytetów Komisji Europejskiej dotyczących wzrostu gospodarczego, tworzenia miejsc pracy oraz spójności gospodarczej i społecznej¹³².

MMSP przyczyniają się również do powstawania i wdrażania innowacji technologicznych, a tym samym – do poprawy warunków życia, zatrudnienia, wydajności i konkurencyjności. W 2000 r. około 750 tys. MSP z UE wykazywało aktywność w branżach przemysłu wysokiej technologii, zatrudniały 5 mln osób (4% ogółu zatrudnionych). Większość tych przedsiębiorstw (45%) związana była z usługami informatycznymi. MSP podejmują również działania prospołeczne (aktywność tego typu podejmuje ponad 50% przedsiębiorstw). Najczęstszymi efektami tych działań są: etyka, relacje ze społecznością lokalną, lojalność klientów, zadowolenie pracowników¹³³. MMSP muszą stać się europejskimi liderami wdrażania innowacji, tworzenia nowych miejsc pracy oraz społecznej i lokalnej integracji¹³⁴.

Budowanie *Jednolitego Rynku Wewnętrznego* przyczyniło się do utworzenia wspólnotowej strategii dotyczącej MMSP, która zajęła się koordynacją działań na szczeblu Unii Europejskiej, obejmującej różnego rodzaju formy pomocy sprzyjające ich działaniu. Chodzi głównie o harmonizację i liberalizację prawa, uproszczenie systemów podatkowych, zapewnienie uczciwych zasad konkurencji oraz popieranie eksportu i inwestycji. Zasadnicze problemy utrudniające funkcjonowanie MMSP spowodowane są przede wszystkim złożonością otoczenia prawn-administracyjnego, słabościami w zarządzaniu firmami, dostępu do informacji, a także możliwościami finansowymi¹³⁵. UE dostrzega znaczenie MMSP, czego wyraz stanowią liczne programy strukturalne skierowane do tej grupy firm¹³⁶.

¹³⁰ B. Piasecki, A. Rogut, D. Smallbone, *Wpływ integracji Polski z Unią Europejską na sektor MSP*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 29.

¹³¹ J. Hozer, I. Markowicz, *Małe firmy. Analizy i diagnozy*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002, s. 10.

¹³² *Definicja MŚP – poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia*, op. cit., s. 5.

¹³³ *Definicja MSP*, Unia Europejska, Exporter.pl, www.exporter.pl, na dzień: 4.03.2006, s. 1.

¹³⁴ S. Braun, *MŚP*, www.pthogencombat.com, aktualizacja: 30.06.2008.

¹³⁵ *Polityka wobec MSP*, Unia Europejska, Exporter.pl, www.exporter.pl, na dzień: 4.03.2006, s. 1.

¹³⁶ A. Blajer, M. Zielenkiewicz, *Akcesja Polski do Unii Europejskiej – szanse i zagrożenia dla małych i średnich przedsiębiorstw*, Uniwersytet Gdański, s. 3, janek.ae.krakow.pl, aktualizacja: 15.05.2003, s. 3.

Zapisy o polityce wobec MSP oraz o wspieraniu konkurencyjności znajdują się w Traktacie o Unii Europejskiej, gdzie wskazano m.in. na konieczność podejmowania działań na rzecz tworzenia korzystnego otoczenia dla rozwoju przedsiębiorstw. Tytuł XIV Traktatu z Maastricht odnosi się bezpośrednio do MMSP, podkreślając aspekt spójności ekonomicznej i społecznej oraz harmonijnego rozwoju, niwelowania różnic rozwojowych pomiędzy regionami i likwidowania zacofoania niektórych obszarów¹³⁷. Również Traktat Amsterdamski zwraca uwagę na znaczenie MSP dla wzrostu gospodarczego i zatrudnienia¹³⁸. Kwestie związane z polityką wobec MSP są także regulowane Dyrektywami i Rezolucjami. Ponadto tworzone są specjalne programy dotyczące wspierania i rozwoju MSP¹³⁹.

W 2000 r. w Unii Europejskiej działało prawie 20 mln małych i średnich przedsiębiorców. Wraz z krajami takimi jak Szwajcaria, Norwegia i Lichtenstein liczba ta wynosiła przeszło 21 mln przedsiębiorstw, w sumie dając zatrudnienie 117 mln osób. Liczby te obrazują znaczenie i rolę, jaką odgrywa sektor MSP w krajach unijnych¹⁴⁰. W krajach UE i EFTA było ponad 19 mln mikroprzedsiębiorstw, które stanowiły 93% podmiotów gospodarczych. Dawały one zatrudnienie blisko 42 mln osób (co stanowiło 34% zatrudnionych we wszystkich przedsiębiorstwach)¹⁴¹. Zgodnie z VI raportem Dyirekcji Generalnej ds. Przedsiębiorczości z 2000 r., przeciętne unijne mikroprzedsiębiorstwo zatrudniało od 6 do 8 osób i wykazywało roczne obroty w wysokości 200 tys. euro. Mikroprzedsiębiorstwa dominują tylko w pięciu państwach UE: Francji, Hiszpanii, Włoszech, Irlandii i Grecji¹⁴². W 2000 r. statystyczne małe przedsiębiorstwo w UE zatrudniało od 18 do 20 osób i średnio wykazywało roczne obroty na poziomie 3 mln euro. Najwięcej małych przedsiębiorstw jest w krajach Beneluksu, Skandynawii i w Portugalii. Średnie przedsiębiorstwo zatrudniało ok. 91 osób i wykazywało roczne obroty na poziomie 23 mln euro¹⁴³.

W UE-15 przedsiębiorstwa z sektora MMSP zatrudniały około 65% siły roboczej oraz wytwarzały blisko 60% PKB Unii. Ze względu na cechującą je elastyczność w dostosowywaniu się do zmieniających się warunków rynkowych,

¹³⁷ *Ibidem*, s. 4.

¹³⁸ *Ibidem*.

¹³⁹ *Ibidem*; Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Łódź 1999, s. 250; *Polityka Unii Europejskiej wobec małych i średnich przedsiębiorstw*, załącznik 3 do dokumentu Rady Ministrów, *Kierunki działań Rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 r.*, www.mg.gov.pl.

¹⁴⁰ K. Wach, *Kreowanie przedsiębiorczej Europy*, „Rzeczpospolita”, 2.02.2004, s. 12.

¹⁴¹ Dane na podstawie: A. Władyniak, *Małe i średnie firmy w Unii Europejskiej w Krajach EFTA i państwach kandydujących do UE*, „Wspólnoty Europejskie” 2002, nr 9 (132).

¹⁴² A. Budzyńska, M. Duszak, M. Gancarz, E. Gieroczyńska, M. Jatzak, K. Wójcik, *Strategia lizbońska – droga do sukcesu zjednoczonej Europy*, Departament Analiz Ekonomicznych i Społecznych, Urząd Komitetu Integracji Europejskiego, Warszawa 2002, s. 71.

¹⁴³ *Jakie jest znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w UE?*, www1.ukie.gov.pl, aktualizacja: 20.02.2003.

MMSP w sposób decydujący wpływają na rozwój ekonomiczny krajów Unii Europejskiej i od nich zależy konkurencyjność unijnej gospodarki na rynku międzynarodowym¹⁴⁴. Sektor MMSP harmonijnie rozwija regiony, elastycznie reagując na ciągle zmieniające się warunki rynkowe, jest główną siłą promującą konkurencyjność wspólnego przemysłu i jego zdolności do penetrowania rynków spoza Unii Europejskiej¹⁴⁵.

W 2003 r. w Unii Europejskiej działało ok. 20 mln MMSP (i stanowiły 99,8% wszystkich firm działających na obszarze UE), a w całym Europejskim Obszarze Gospodarczym (państwa członkowskie UE oraz Norwegia, Liechtenstein i Islandia) oraz w Szwajcarii – 20,5 mln¹⁴⁶. MMSP miały strategiczne znaczenie dla polityki zatrudnienia UE, gdyż generowały około 2/3 miejsc pracy¹⁴⁷. W sektorze MMSP znajdowało zatrudnienie 122 mln osób. 93% wszystkich przedsiębiorstw w UE zatrudniało mniej niż 10 osób¹⁴⁸.

MMSP są źródłem zatrudnienia, wzrostu gospodarczego i przedsiębiorczości. W krajach kandydujących do UE w 2004 r. bodźcem rozwoju gospodarczego stały się również małe przedsiębiorstwa. Było w nich około 6 mln firm, w większości mikroprzedsiębiorstw, zapewniających 72% całkowitego zatrudnienia. Podstawowym czynnikiem tworzenia miejsc pracy, konkurencyjności i wzrostu gospodarczego w rozszerzonej Unii Europejskiej są małe przedsiębiorstwa¹⁴⁹.

Po przyjęciu do UE nowych państw członkowskich liczba MMSP wynosiła ok. 20 mln (co stanowi 99% wszystkich przedsiębiorstw), a zatrudnienie znalazło w tym sektorze ok. 85 mln osób¹⁵⁰. „92,4% wspólnotowych przedsiębiorstw zatrudnia mniej niż 10 osób, 7,5% – od 10 do 499, a tylko 0,1% firm – więcej niż 500 osób. Przedsiębiorstwa bardzo małe (do 10 osób) tworzą najwięcej miejsc pracy – 33,3%, przedsiębiorstwa duże – 24,7%. Około 35–40% MMSP w większości krajów UE znika z rynku w ciągu pierwszych 3 lat funkcjonowania, a ok. 60% w ciągu 8–10 lat po rozpoczęciu działalności”¹⁵¹.

Polskie MMSP są znacznie mniejsze niż zachodnioeuropejskie – przeciętnie jedna polska firma zatrudnia 2 pracowników, zaś w UE-15 aż 4 lub więcej. Dane te wskazują na duże rozdrobnienie polskiego sektora MMSP. Jednocześnie należy wspomnieć o znaczących różnicach w samej Unii – wskaźnik ten waha się

¹⁴⁴ *W jaki sposób w Unii Europejskiej realizowana jest polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw?*, www1.ukie.gov.pl, aktualizacja: 30.07.2003.

¹⁴⁵ A. Lipińska, *Programy Unii Europejskiej wspierające rozwój*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 2003, s. 1.

¹⁴⁶ *Jakie jest znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w UE?*, *op. cit.*

¹⁴⁷ *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Strategii Lizbońskiej*, www1.ukie.gov.pl, aktualizacja: 22.04.2004.

¹⁴⁸ *Jakie jest znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w UE?*, *op. cit.*

¹⁴⁹ *Definicja MSP*, *op. cit.*, s. 1.

¹⁵⁰ K. Wach, *Kreowanie przedsiębiorczej Europy*, *op. cit.*, s. 12.

¹⁵¹ *Polityka wobec MSP*, *op. cit.*, s. 1.

od 11–12 pracowników dla Austrii, Luksemburga i Irlandii do 3–4 pracowników w Grecji i Portugalii. Wydaje się, że relatywnie krótszy okres istnienia polskiego sektora MMSP w warunkach rynkowych, w porównaniu z innymi krajami UE, ma bezpośrednie przełożenie na wielkość firmy¹⁵². Fakt, iż w strukturze MMSP w Polsce przeważają mikroprzedsiębiorstwa nie pozostaje bez wpływu na niższy niż w UE-15 udział tego sektora w działalności gospodarczej. MMSP wytwarzają u nas około 48% PKB, podczas gdy w UE-15, przy nieznacznej tylko wyższej skali zatrudnienia około 60%. Zatem sektor MMSP w Polsce dorównuje zachodniemu pod względem liczby przedsiębiorstw i zatrudnionych w nich osób, ale pod względem jakości wyraźnie pozostaje w tyle¹⁵³.

Polska ma ok. 7,2% udziału w całej populacji przedsiębiorstw zarejestrowanych i aktywnych na obszarze Unii Europejskiej¹⁵⁴. W porównaniu do struktury firm działających w UE-27 uwagę zwraca ponad dwukrotnie większy w UE odsetek firm małych (7%). W konsekwencji wyraźnie mniejszy niż w Polsce jest udział firm mikro (91,8%). Może to wskazywać na pewne strukturalne problemy mikroprzedsiębiorstw w Polsce, które utrudniają części z nich przechodzenie na wyższy stopień rozwoju¹⁵⁵. Jest to 4 p.p. mniej mikrofirm niż w Polsce, gdzie jest ich blisko 96% (zob. tab. 1.6)¹⁵⁶. Polskie MMSP nie odgrywają takiego samego znaczenia, jak w innych krajach. Mimo że w zakresie zatrudnienia oferują one stosunkowo więcej miejsc pracy niż średnia UE, ich udział w tworzeniu wartości dodanej kraju jest znacząco niższa od średniej unijnej. Udział polskich mikroprzedsiębiorstw w wartości dodanej wytwarzanej przez sektor niefinansowy wynosi ok. 17%, a europejskie mikroprzedsiębiorstwa mają udział blisko 21%. Mniej korzystne dane odnoszą się do segmentów mikro- i małych przedsiębiorstw, podczas gdy średnie przedsiębiorstwa odpowiadają średniej unijnej¹⁵⁷.

¹⁵² D. Smallbone, *Jednolity rynek europejski: implikacje dla polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] P. Dominiak, J. Wasilczuk, N. Daszkiewicz (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w obliczu internacjonalizacji i integracji gospodarek europejskich – przykłady Włoch, Francji, Polski i Czech*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2005, s. 150.

¹⁵³ J. Chojka (red.), *Rola małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju regionalnym*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 2002, s. 89.

¹⁵⁴ Cyt. za: EUROSTAT-em, epp.eurostat.ec.europa.eu. Dane z 2005 r. dotyczą tzw. sektora biznesowego (przedsiębiorstw) niefinansowego i nie obejmują rolnictwa (sekcja A) i rybołówstwa (sekcja B). Niefinansowy sektor biznesowy obejmuje wszystkie sekcje *stricte* gospodarcze, poza sekcją J – pośrednictwo finansowe), czyli sekcje C–I oraz sekcją K. Nie uwzględnia się tu: sekcji M, N i O oraz sekcji L – administracja publiczna. Te same zastrzeżenia dotyczą wszystkich kolejnych przedstawianych tu danych dotyczących UE-27 i pojedynczych krajów członkowskich.

¹⁵⁵ Dane Eurostat za 2004 r. dla UE-27, [w:] *Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, lipiec 2010, s. 35.

¹⁵⁶ A. Żolnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, op. cit., s. 66.

¹⁵⁷ European Commission, *Enterprise and Industry – Poland*, SBA FACT SWEET, 2009, s. 1, www.euroinfo.org.pl.

Tabela 1.6. Wybrane dane i wskaźniki o mikroprzedsiębiorstwach na tle pozostałych klas przedsiębiorstw w Polsce i w Unii Europejskiej w 2005 r.

Wyszczególnienie	Polska/UE	J.m.	Mikro	Małe	Średnie	Duże	Razem
Liczba przedsiębiorstw	Polska	tys.	1350	41,3	13,6	2,7	1407,5
	UE-27	tys.	18040	1350	210	40	19650
	Polska w UE-27	%	7,5	3,1	6,5	6,8	7,2
Udział klas przedsiębiorstw w populacji przedsiębiorstw	Polska	%	95,9	2,9	1,0	0,2	100,0
	UE-27	%	91,8	6,9	1,1	0,2	100,0
	Polska/UE-27	%	104,5	42,0	90,9	100,0	X
Liczba zatrudnionych	Polska	mln	2,97	0,91	1,42	2,29	7,58
	UE-27	mln	37,5	26,1	21,3	41,7	126,7
	Polska w UE-27	%	7,9	3,5	6,7	5,5	6,0
Udział klas przedsiębiorstw w zatrudnieniu w sektorze przedsiębiorstw	Polska	%	39,2	12,0	18,7	30,2	100,0
	UE-27	%	29,6	20,6	16,8	32,9	100,0
	Polska/UE-27	%	132,4	58,2	111,3	91,8	X
Wartość dodana	Polska	mld EUR	20,5	14	24,5	63	122
	UE-27	mld EUR	1120	1011	954	2270	5360
	Polska/UE-27	%	1,8	1,4	2,6	2,8	2,3
Udział klas przedsiębiorstw w wartości dodanej	Polska	%	16,8	11,5	20,1	51,6	100
	UE-27	%	20,9	18,9	17,8	42,4	100,0
	Polska/UE-27	%	80,4	60,8	112,9	121,7	100,0
Wielkość przeciętnego przedsiębiorstwa (liczba pracujących)	Polska	os.	2,2	22,0	104,4	848,1	5,4
	UE-27	os.	2,1	19,3	101,4	1042,5	6,4
	Polska/UE-27	%	104,8	114,0	103,0	81,4	84,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Żołnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2009, s. 66, cyt. za: Eurostat, *Enterprises by size class – overview of SMEs in the EU*, “Statistics in Focus” 2008, No. 31, epp.eurostat.ec.europa.eu; Eurostat, *Enterprises in the EU27 in 2005*, “Eurostat News Release” 2008, No. 47, epp.eurostat.ec.europa.eu; European Commission, *Enterprise and Industry – Poland*, *op. cit.*, s. 1, www.euroinfo.org.pl; EUROSTAT (SBS size class), [w:] M. Schmiemann, *Industry, trade and services*, “Eurostat Statistics in Focus”, 1/2008, s. 1, epp.eurostat.ec.europa.eu.

Z całej populacji pracujących w gospodarce w UE-27, liczącej 126,7 mln osób, blisko 37,5 mln pracuje w mikroprzedsiębiorstwach, co stanowi 30% całego zatrudnienia. W Polsce ów udział jest aż o $\frac{1}{3}$ większy i polscy mikroprzedsiębiorcy generują blisko 40% miejsc pracy w gospodarce. Sektor mikroprzedsiębiorstw jest w Polsce największym pracodawcą. Z kolei w UE-27

najwięcej osób pracuje w dużych przedsiębiorstwach, sektor mikro jest na drugim miejscu¹⁵⁸.

We wszystkich krajach Unii Europejskiej w przedsiębiorstwach (niefinansowych) w 2005 r. pracowało łącznie blisko 127 mln osób. Największy wkład w tę ogólną liczbę wnoszą największe pod względem liczby ludności kraje, a jest to pięć starych krajów członkowskich: w pierwszym rzędzie Niemcy (20,7 mln pracujących), następnie Wielka Brytania (18,1 mln), Włochy (15 mln), Francja (14,4 mln) oraz Hiszpania (13,4 mln). Łącznie w tych pięciu krajach w przemyśle i usługach niefinansowych pracuje 81,5 mln osób, co stanowi aż 64% łącznego zatrudnienia w UE-27. Sytuacja w tych pięciu krajach przesądza o statystykach dla całej zbiorowości 27 krajów. W pozostałych 22 państwach członkowskich łącznie w sektorze przedsiębiorstw pracuje 45 mln osób. W grupie UE-22, czyli mniejszych gospodarek, pierwszą pozycję zajmuje Polska, która jest tym samym na szóstym miejscu w UE-27 pod względem wielkości zatrudnienia w przemyśle i usługach niefinansowych. Na Polskę z 7,6 mln pracujących przypada 6% udział w zatrudnieniu ogółem w UE. W sześciu krajach zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw przekracza 2,5 mln osób. Są to Holandia (4,7 mln pracujących), Rumunia (4 mln), Czechy (3,6 mln), Portugalia (3,3 mln), Szwecja (2,6 mln) i Węgry (2,5 mln). Łącznie w tych sześciu państwach pracuje 20,7 mln osób. W pozostałych 15 krajach unijnych pracuje razem tylko 16,9 mln osób, co daje im łącznie tylko 13% udział w zatrudnieniu w UE-27. Polska z silną pozycją podsektora mikro na rynku pracy w gospodarce nie jest jednak rekordzistą w UE. Wyprzedzają ją cztery kraje: Grecja, w której mikroprzedsiębiorstwa zatrudniają aż 56% ogółu pracujących w biznesowym sektorze niefinansowym oraz Włochy, Portugalia i Cypr¹⁵⁹.

W większości krajów UE w latach 2004–2006 zatrudnienie wzrosło we wszystkich klasach według wielkości MMSP. Najszybciej wzrastało w małych przedsiębiorstwach w 12 z 26 krajów w UE, jednocześnie w mikro- i średnich przedsiębiorstwach wzrosło szybciej niż innych grup MMSP w 7 krajach. W mikroprzedsiębiorstwach zatrudnienie wzrosło o 4,2%, przy czym wykazywały największą zmienność wskaźników, które wahały się od –9,5% w Republice Czeskiej do 57% na Litwie¹⁶⁰. W 2007 r. europejskie mikroprzedsiębiorstwa dawały zatrudnienie blisko 1/3 osób zatrudnionych w sektorze niefinansowym. Większość mikrofirm daje zatrudnienie tylko właścicielowi lub członkom rodziny. Mikrofirmy stanowiły dominującą część przedsiębiorstw europejskich, tj. 92%. Udział w wartości dodanej brutto mikroprzedsiębiorstw wynosił 21% (por. tab. 1.7).

¹⁵⁸ A. Żołnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, op. cit., s. 67.

¹⁵⁹ *Ibidem*, s. 66–68; Eurostat, *Enterprises by size class – overview of SMEs in the EU*, “Statistics in Focus” 2008, No. 31, epp.eurostat.ec.europa.eu; Eurostat, *Enterprises in the EU27 in 2005*, “Eurostat New Release” 2008, No. 47, epp.eurostat.ec.europa.eu.

¹⁶⁰ M. Schmiemann, *Industry, trade and services*, “Eurostat Statistics in Focus” Eurostat 71/2009, s. 3–4.

Tabela 1.7. Liczba przedsiębiorstw i osób zatrudnionych na przedsiębiorstwo w sektorze niefinansowym według klasy wielkości UE-27 w 2007 r.

Wyszczególnienie	J.m.	Mikro	Małe	Średnie	MMSp	Duże	Ogółem
Liczba przedsiębiorstw	tys.	18 788	1 402	220	20 409	43	20 452
Udział w liczbie przedsiębiorstw	%	92	7	1	100	0	100
Liczba zatrudnionych	tys.	38 890	27 062	21 957	87 909	42 895	130 805
Udział w liczbie zatrudnionych	%	30	21	17	67	33	100
Liczba zatrudnionych na przedsiębiorstwo	os.	2	19	100	4	1 003	6
Udział w wartości dodanej brutto	%	21	19	18	58	42	100

Źródło: D. Audretsch, R. van der Horst, T. Kwaak, R. Thurik, *First Section of the Annual Report on EU Small and Medium-sized Enterprises*, EIM a member of Panteia, Zoetermeer, January 12, 2009, s. 13, 20, 30.

Według danych UEAPME¹⁶¹ z 2008 r. z 23 mln przedsiębiorstw w Unii Europejskiej 99,8% to MMSp, z tego ponad 18 mln przedsiębiorstw zatrudnia mniej niż 10 osób (tj. 78%). Europejskie przedsiębiorstwa zapewniały średnio miejsca pracy dla 6 osób, w tym dla właściciela-menedżera. MMSp wytwarzały blisko 60% wartości dodanej w europejskiej gospodarce. W ostatnich dziesięciu latach MMSp tworzyły nowe miejsca pracy, podczas gdy duże przedsiębiorstwa zmniejszyły zatrudnienie. MMSp są najbardziej dynamiczną siłą w gospodarce. Wzrost obrotów w MMSp w ciągu ostatniego cyklu gospodarczego okazał się większy niż w dużych przedsiębiorstwach¹⁶². MMSp są fundamentalną częścią sektora przedsiębiorstw, stanowiąc ok. 66% całego zatrudnienia. Są to liczby świadczące o ogromnym znaczeniu dla Europy¹⁶³. W Polsce istnieje około 37 MMSp na 1 tys. mieszkańców, co jest zbliżone do średniej UE-27 (40). Wskaźnik przeżywalności firm w UE jest wyższy niż w Polsce (odpowiednio 75% i 60%), co świadczy o większym ryzyku bankructwa krajowych przedsiębiorstw (por. tab. 1.8).

Wyniki badań, które zostały przeprowadzone na przełomie 2008 i 2009 r. w Unii Europejskiej pokazały drastyczny spadek oczekiwań zatrudnienia odkad

¹⁶¹ UEAPME (ang. *European Association of Craft, Small and Medium-Sized Enterprises*) jest organizacją pracodawców reprezentującą interesy europejskich rzemieślników, kupców, małych i średnich przedsiębiorstw na poziomie UE. UEAPME reprezentuje około 12 mln europejskich małych i średnich przedsiębiorstw, zatrudniających około 55 mln ludzi.

¹⁶² *UEAPME's policy proposals to the European Commission and the European Parliament European Crafts' and SMEs' contribution to the EU 2020 debate*, UEAPE, Brussels, 2 December 2009, s. 2, www.ueapme.com.

¹⁶³ G. Tumpel-Gugerell, *Thinking small first – how does it apply to the financing conditions and payments of small and medium-sized enterprises?*, European Central Bank, Brussels, 2 December 2009, www.ecb.int.

kryzys gospodarczy stał się rzeczywistością. Najwyższy poziom stabilności wykazują mikroprzedsiębiorstwa¹⁶⁴.

Tabela 1.8. Porównanie stanu sektora MMSP w UE i Polsce w 2008 r.

Wyszczególnienie	J.m.	Unia Europejska	Polska
Udział podmiotów sektora w ogólnej liczbie przedsiębiorstw	%	99,8	99,9
Udział w ogólnej liczbie pracujących w przedsiębiorstwach	%	66	70,1
Udział przedsiębiorstw sektora w tworzeniu PKB	%	60	47,7
Liczba firm sektora MMSP na 1 tys. mieszkańców	l.	40	37
Wskaźnik przeżywalności firm	%	75	60

Źródło: M. Pankowski, *Sektor MSP w czasie kryzysu – kondycja i potrzeby – prezentacja*, Toruń, 6.05.2009, s. 5.

Unia Europejska uznaje sektor MMSP za *źródło konkurencyjności* europejskiej gospodarki oraz wzrostu gospodarczego. MMSP przyczyniają się do urzeczywistniania rynku wewnętrznego poprzez rozwój kontaktów międzynarodowych. 22% MMSP musi się zmierzyć z konkurencją ze strony zagranicznych przedsiębiorstw, ponad 50% deklaruje zagrożenie ze strony konkurentów krajowych. MMSP za podstawowe czynniki konkurencji uznają: obsługę klienta, jakość produktów, a dopiero w następnej kolejności cenę. W ten sposób przyczyniają się one do poprawy sytuacji konsumentów w UE¹⁶⁵. Około 50% *wszystkich inwestycji* w UE pochodzi właśnie z MMSP. Inwestycje nie mogą obyć się bez kapitału, a ten kredytowany jest głównie przez banki. Dlatego też zachodnie instytucje finansowe przywiązują tak dużą wagę do obsługi tych przedsiębiorstw. Z całą pewnością są to klienci bardziej ryzykowni niż korporacyjni, ale jak się okazuje, często znacznie bardziej od nich zyskowni, dlatego można stwierdzić, że w ostatnich latach zachodnie instytucje finansowe zaczynają na nowo odkrywać sektor MMSP¹⁶⁶. Regiony słabiej rozwinięte szybko doganiają UE *pod względem wydajności pracy*. Jest to szczególnie widoczne w nowych państwach członkowskich – w trzech krajach bałtyckich i w niektórych częściach Polski tempo wzrostu wydajności pracy w latach 1995–2004 było cztery razy wyższe od średniej UE. Niektóre z tych regionów miały jednak bardzo niski poziom wyjściowy¹⁶⁷.

Mimo że podstawowe wskaźniki charakteryzujące sektor MMSP w Polsce są podobne do wskaźników unijnych, to jednak polskie firmy są znacznie słabsze

¹⁶⁴ *Recovery action must go beyond big businesses, SMEs urge Commission UEAPME speaks at European Social Partners' meeting with Commission, unveils survey results on SME employment*, UEAPME, Brussels, 25.02.2009, www.ueapme.com.

¹⁶⁵ *Jakie jest znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w UE?*, *op. cit.*

¹⁶⁶ *Małe i średnie przedsiębiorstwa kotłem napędowym polskiej gospodarki*, www.bankier.pl, aktualizacja: 9.11.2005.

¹⁶⁷ Komisja Wspólnot Europejskich, *Czwarte sprawozdanie w sprawie spójności gospodarczej i społecznej*, SEK (2007) 694, ec.europa.eu, s. 6, Bruksela 30.05.2007.

kadrowo, kapitałowo oraz technicznie od unijnych. System wspierania tych firm zapewniający dostęp do niezbędnych informacji, doradztwa i wsparcia finansowego, chociaż systematycznie rozwijany, jest nadal zbyt słaby, aby odpowiadać na potrzeby przedsiębiorców. Ponadto instytucje wchodzące w skład tego systemu są nierównomiernie rozmieszczone¹⁶⁸. Rola sektora MMSP w polskiej gospodarce będzie dalej szybko rosła. To właśnie w tym sektorze najszybciej rośnie zatrudnienie i eksport. Problemem są małe inwestycje, jednak szybkie zmiany w bankowych ofertach dają nadzieję, że będzie on wkrótce rozwiązany¹⁶⁹. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej spotęgowało mocne i słabe strony polskich mikroprzedsiębiorstw, a także ujawniło szanse i zagrożenia wynikające z integracji¹⁷⁰.

Pozytywnym następstwem integracji dla polskich przedsiębiorców są: *łatwiejszy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania*, wzrost różnorodnych ofert kredytowych oraz obniżenie cen usług świadczonych przez sektor finansowy. Ponadto efektem integracji jest możliwość korzystania z programów i funduszy europejskich przez polskie przedsiębiorstwa¹⁷¹. Unijne instrumenty finansowe mają ułatwić innowacyjnym firmom finansowanie na różnych etapach ich rozwoju, tj. w fazie zakładania i startu, w fazie ekspansji firmy¹⁷².

Większość mikropodmiotów gospodarczych wykazała się wysoką elastycznością działania i dość dobrą adaptacją do nowych warunków rynkowych. Wiele polskich firm skorzystało na funkcjonowaniu na zintegrowanym rynku, pokazując, iż są w stanie dostosować się do nowej sytuacji. Podsektor mikroprzedsiębiorstw umocnił się pod względem liczebności, zatrudnienia, rentowności. Przedsiębiorcy zwiększyli nakłady inwestycyjne oraz obroty handlu międzynarodowego. Mikrofirmy zmuszone są jednak pokonywać negatywne konsekwencje integracji europejskiej m.in. koszty związane z: liberalizacją handlu, ochroną środowiska, transportem, alokacją zasobów, standardami technicznymi, dostosowaniem się do nowych przepisów. Mikroprzedsiębiorstwa potrzebują zewnętrznych źródeł finansowania zarówno na rozwój swojej działalności, jak i na przedsięwzięcia inwestycyjne, aby móc dalej się rozwijać i podnosić swój prestiż oraz zwiększać wartość firmy¹⁷³.

¹⁶⁸ *Sytuacja sektora małych i średnich przedsiębiorstw*, Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Ministerstwo Gospodarki, www.mg.gov.pl, aktualizacja: 27.02.2003.

¹⁶⁹ *Małe i średnie przedsiębiorstwa kołem napędowym polskiej gospodarki*, op. cit.

¹⁷⁰ Szerzej: A. Czajkowska, *Analiza SWOT polskiego sektora MSP po integracji europejskiej*, [w:] D. Fałata (red.), *Zarządzanie rozwojem ekonomicznym – wybrane aspekty*, Wydział Ekonomii i Zarządzania Krakowskiej Szkoły Wyższej im. A. F. Modrzewskiego, Kraków 2008, s. 79–97.

¹⁷¹ S. Jankiewicz, *Wspieranie rozwoju MSP jako priorytet polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004, s. 108, 110.

¹⁷² *Instrumenty finansowe UE dla innowacyjnych MŚP*, Ministerstwo Gospodarki, www.cip.gov.pl/eip/kpzbp, aktualizacja: 2008.

¹⁷³ Szerzej: A. Czajkowska, *Konsekwencje integracji europejskiej dla polskiego sektora MSP*, [w:] J. Szablowski (red.), *Rozwój przedsiębiorstwa – szanse i zagrożenia*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach oraz Europejskie Konsorcjum Prywatnych Szkół Wyższych, Siedlce 2008, s. 291–306.

System bankowy w Polsce nie wspomaga wystarczająco sektora MMSP. Wyraza się to m.in. w tym, że udział kredytu w finansowaniu MMSP wynosi w Polsce 15–20%, a w krajach zachodnich 40–60%¹⁷⁴.

1.5. Znaczenie kredytów bankowych w porównaniu z innymi źródłami finansowania działalności przedsiębiorców indywidualnych

Przedsiębiorcy indywidualni mogą finansować swoją działalność, pozyskując kapitał z różnorodnych źródeł. Wybór konkretnego źródła finansowania zależy m.in. od takich czynników, jak: forma działania przedsiębiorstwa, stopień jego rozwoju czy pożądana struktura i koszt kapitału. W początkowym okresie działalności przedsiębiorstwa finansowane są najczęściej ze środków własnych założycieli oraz z wypracowanych zysków. W miarę rosnących potrzeb inwestycyjnych źródła te okazują się jednak niewystarczające, dlatego właściciele podejmują decyzje o pozyskaniu alternatywnych form finansowania.

Kapitał, jakim dysponuje przedsiębiorca na finansowanie majątku i rozwój firmy, można podzielić na dwie części: *kapitał własny* i *obcy*. Zakwalifikowanie środków do jednej z tych grup zależy od pozycji prawnej cechującej dawcę kapitału. Drugim kryterium klasyfikacji ze względu na źródła powstawania kapitału jest podział na kapitał wewnętrzny i zewnętrzny¹⁷⁵. Kapitał własny może być pozyskiwany zarówno ze źródeł wewnętrznych¹⁷⁶, jak i zewnętrznych, natomiast kapitały obce mogą pochodzić wyłącznie z zewnętrznych źródeł finansowania. Najpopularniejszym źródłem finansowania działalności przez polskie przedsiębiorstwa są kapitały własne¹⁷⁷. Wynika to przede wszystkim z awersji firm do ryzyka, jakie wiąże się z korzystaniem ze środków obcych. Chodzi nie tylko o koszty pozyskania kredytów (odsetki, prowizje, koszt zabezpieczenia), ale również o ryzyko uzależnienia od podmiotu, który udziela finansowania. Niemniej jednak rola kapitału zewnętrznego systematycznie rośnie¹⁷⁸. Małe zainteresowanie wykorzystaniem

¹⁷⁴ G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna*, op. cit., s. 92.

¹⁷⁵ M. Strużycki, *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem...*, op. cit., s. 231.

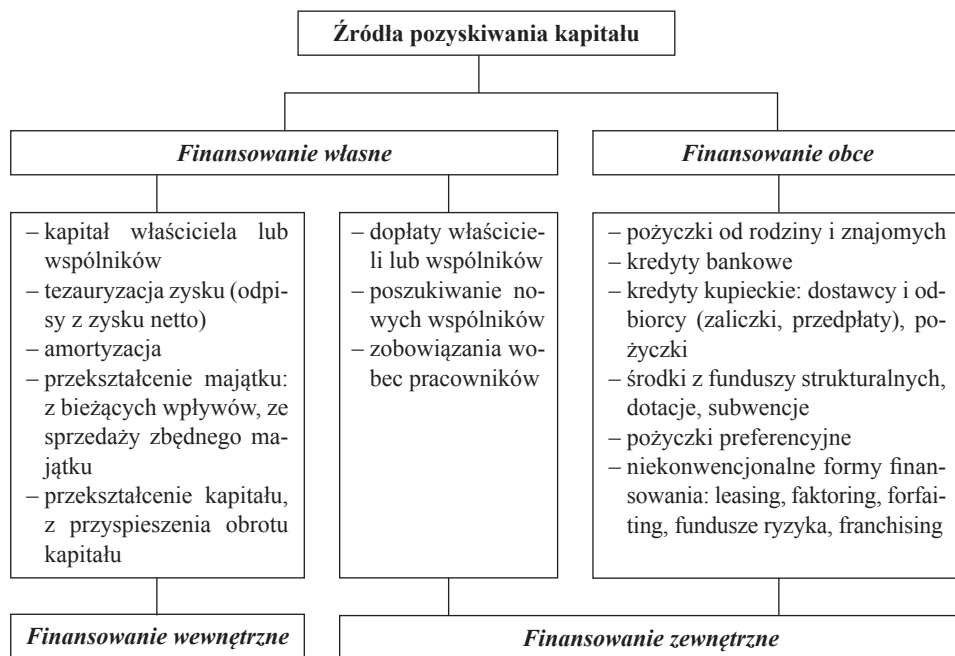
¹⁷⁶ Wewnętrzne źródła finansowania MSP: „to innymi słowy samofinansowanie, polegające na wykorzystaniu w procesie finansowania potrzeb przedsiębiorstwa własnych zasobów pieniężnych”. Cyt. za: S. Flejterski, B. Świecka (red.), *Elementy finansów i bankowości*, Wydawnictwo CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2006, s. 358.

¹⁷⁷ Kapitał własny przedsiębiorcy indywidualnego pełni istotną podstawę wiarygodności kredytowej, będąc gwarancją spłaty kredytu bankowego i innych zobowiązań podmiotu. Ponadto jest podstawą trwałości oraz ekonomicznej i prawnej samodzielności właściciela przedsiębiorstwa.

¹⁷⁸ Obok kredytów bankowych, coraz bardziej popularne staje się wykorzystanie instrumentów rynku kapitałowego, leasingu czy faktoringu. Akcesja do UE umożliwiła również przedsiębiorcom dostęp do środków z funduszy strukturalnych. Wciąż niewielką rolę odgrywają fundusze ryzyka typu: kapitał zalążkowy/zasiewu (ang. *seed capital*), aniołowie biznesu, *private equity*, *venture capital*.

kapitału obcego oznacza, że przedsiębiorstwa oczekują spadku zysków w przyszłości lub przynajmniej są niepewne utrzymaniu poziomu zyskowności¹⁷⁹. Rodzaje zależności między przedstawionymi kapitałami samofinansowania oraz kapitały obce w jednostkach gospodarczych przedstawia schemat 1.2.

Schemat 1.2. Formy kapitałów pozyskiwanych przez mikroprzedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Z. Kołaczyk, *Rachunkowość przedsiębiorstw*, cz. II, Wydawnictwo eMPI², Poznań 1997, s. 8–12; N. Gmytrasiewicz, A. Karmańska, I. Olchowicz, *Rachunkowość finansowa*, cz. I, Difin, Warszawa 1998, s. 393–413; L. Szyszko, J. Szczepański (red.), *Finansowanie przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 67.

Na etapie tworzenia przedsiębiorstwa decydujące znaczenie mają środki własne. Dla polskiej gospodarki charakterystyczne jest stosunkowo małe wykorzystanie środków zewnętrznych. Jako drugie źródło wyposażające przedsiębiorstwo w kapitał jest wymieniany kredyt bankowy¹⁸⁰. Wyniki licznych badań przeprowadzonych w Polsce pokazują, że również na etapie rozwoju finansowanie działalności operacyjnej przez mikroprzedsiębiorstwa odbywa się głównie ze środków własnych, a na drugim miejscu znajdują się kredyty bankowe (złotowe, walutowe, komercyjne i preferencyjne). W przypadku działalności inwestycyjnej także

¹⁷⁹ P. Kwiecień, *Zyski, inwestycje i kredyty*, „Gazeta Bankowa” 2004, nr 32, s. 25–26.

¹⁸⁰ D. Rosati, *Z jakich źródeł polskie przedsiębiorstwa mogą pozyskiwać kapitał?*, „Bank” 2003, nr 5/128, s. 6.

przeważa finansowanie środkami własnymi (z zysków zatrzymanych), a w następnej kolejności: krajowe kredyty, leasing, natomiast bardzo niewielki udział mają takie formy finansowania, jak: pożyczki od innych podmiotów, nowy kapitał od właścicieli lub udziałowców czy kredyty zagraniczne. W ostatnich latach kwoty i udział zewnętrznych źródeł finansowania w działalności inwestycyjnej przedsiębiorców wzrasta.

„Niechęć przedsiębiorcy do korzystania z kapitału obcego w procesie finansowania i preferowanie kapitału obcego wywiera szczególnie silny wpływ na proces finansowania inwestycji małego przedsiębiorstwa”¹⁸¹. Jako trzy najważniejsze czynniki we współpracy z bankami przedsiębiorstwa wskazały: wysokość oprocentowania, czasochłonność rozpatrywania wniosku kredytowego oraz wysokość prowizji i opłat¹⁸². Istnieją jednak na polskim rynku banki, które kierują swoją ofertę do mikroprzedsiębiorstw, np.: Bank Pekao S.A., PKO BP S.A., niektóre banki spółdzielcze i inne.

Podstawą działalności bieżącej mikroprzedsiębiorstw są środki własne, a wśród źródeł obcych najważniejsze znaczenie ma *kredyt bankowy*, zaś inne formy pozyskania środków zewnętrznych są znacznie rzadziej wykorzystywane¹⁸³. Podobnie sytuacja kształtuje się w przypadku finansowania działalności inwestycyjnej. Mikroprzedsiębiorstwa najczęściej wybierają oszczędności (samofinansowanie) jako źródło finansowania inwestycji¹⁸⁴. Najmniejsze podmioty gospodarcze mają utrudniony dostęp do źródeł finansowania inwestycji, w tym przede wszystkim innowacji, co wiąże się z trudno dostępnym kredytem długoterminowym¹⁸⁵. Trudnościom przedsiębiorców w dostępie do kredytów i innych źródeł finansujących rozwój przeciwdziałać mają środki adresowane przede wszystkim do tego podsektora (środki unijne, budżetowe, pożyczki i poręczenia)¹⁸⁶.

¹⁸¹ T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie...*, op. cit., s. 62–63.

¹⁸² P. Karpiński, *Problemy kredytowania małych i średnich przedsiębiorstw w świetle badań rynkowych*, [w:] G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna*, op. cit., s. 115–118.

¹⁸³ T. Łuczka, P. Przysiecki, *Sylwetka mikro i małych przedsiębiorców w Polsce*, [w:] A. Bielawska (red.), *Uwarunkowanie rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Rozprawy i Studia, t. (DCXLV) 571, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005, s. 136.

¹⁸⁴ M. Brojakowska, *Możliwości finansowania mikro i małych przedsiębiorstw*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*”, maj 2007, numer specjalny, s. 22–23.

¹⁸⁵ Wśród podstawowych utrudnień należy wymienić wymagane zabezpieczenia, wysokość stóp procentowych, w tym przede wszystkim zbyt wysokie oprocentowanie kredytów, uciążliwość procedur bankowych oraz niechęć banków do udzielania kredytów mikroprzedsiębiorstwom. Pomimo istniejących niedogodności we współpracy banków z przedsiębiorcami, banki w znacznym stopniu rozwinęły działalność w stosunku do mikrofirm, w tym również w zakresie udzielania kredytów. Istnieje konieczność dalszego dopasowywania się do siebie tych dwóch grup podmiotów dla pełnego uwzględnienia specyficznych cech charakterystycznych dla nich i zwiększenia dostępu mikroprzedsiębiorstw do kredytów bankowych.

¹⁸⁶ A. Żołnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, op. cit., s. 81–82, 91.

Finansowanie zewnętrzne ma miejsce wówczas, gdy środki finansowe doprowadzane są do przedsiębiorstwa z zewnątrz. Kapitał pochodzi od innych podmiotów, które odstępują przedsiębiorstwu nadwyżki środków finansowych lub kapitał rzeczowy¹⁸⁷. Wielkość możliwych do pozyskania przez przedsiębiorstwa środków finansowych oraz warunki, na jakich to się odbywa, istotnie wpływają na koszty i ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej¹⁸⁸.

Kapitał obcy jest z reguły dodatkowym i zawsze wyłącznie zewnętrznym źródłem finansowania działalności. Ze względu jednak na bardzo małe możliwości gromadzenia kapitału własnego przez mikroprzedsiębiorstwa, staje się coraz częściej podstawowym źródłem finansowania działalności inwestycyjno-rozwojowej. Cechą charakterystyczną dla kapitału obcego jest ograniczony czas, w jakim firma może z niego korzystać¹⁸⁹.

Wybór źródeł finansowania przez przedsiębiorców indywidualnych w dużym stopniu uzależniony jest od hierarchii metod finansowania oraz kryteriów atrakcyjności poszczególnych źródeł¹⁹⁰. W odniesieniu do MMSP zastosowanie ma teoria hierarchii źródeł finansowania stworzona przez S.C. Myersa¹⁹¹. Zakłada ona, że przedsiębiorstwa wybierają źródła finansowania według określonej kolejności, nie starając się maksymalizować wartości firmy¹⁹². Kryteria te są istotne także dla

¹⁸⁷ F. U. Jahrmann, *Finanzierung. Darstellung, Kontrollfragen, Fälle und Lösungen*, Herne-Berlin 1996, s. 22.

¹⁸⁸ *Przedsiębiorczość w Polsce*, 2009, *op. cit.*, s. 87.

¹⁸⁹ Wynika to z konieczności zwrotu środków wraz z odsetkami stanowiącymi koszt pozyskania, w określonych terminach. Zależnie od rodzaju udzielonego kapitału, jego właściciel może wprowadzać ograniczenia dotyczące celu wykorzystania przekazanych środków. Nie ma natomiast możliwości wywierania wpływu na decyzje dotyczące całości przedsiębiorstwa. Dawca kapitału obcego ma uprzywilejowaną pozycję w przypadku likwidacji firmy. Cyt. za: B. Piasecki (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, *op. cit.*, s. 437.

¹⁹⁰ Badania na rzecz Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych z 2008 r. pokazały, że nawet w przypadku, kiedy większy odsetek przedsiębiorstw inwestował w rzeczowy majątek trwały, jednocześnie liczba firm, która zwiększyła zadłużenie, pozostała na podobnym poziomie. Taka postawa przedsiębiorstw wynika z kilku czynników. Najważniejsza jest awersja do ryzyka związanego z korzystaniem ze środków obcych. Mikroprzedsiębiorstwa to w większości firmy rodzinne i decyzja o rozwoju opartym na kapitałach obcych oznacza wystawienie firmy na wyższe ryzyko, a tym samym na możliwość jej utraty (bankructwo, przejęcie), a w konsekwencji na utratę miejsca pracy i dochodu. Drugim czynnikiem są koszty pozyskania kredytów. Nie chodzi tylko o prowizje i odsetki, ale także koszt zabezpieczeń kredytów. Cyt. za: M. Starczewska-Krzysztozek, *Konkurencyjność sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2008*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Warszawa 2008, s. 18.

¹⁹¹ S. C. Myers, *The Capital Structure Puzzle*, "Journal of Finance" 1984, No. 39.

¹⁹² Teoria ta wskazuje, że przedsiębiorstwa preferują wewnętrzne źródła finansowania. Dopiero w przypadku braku w wystarczającym stopniu źródeł wewnętrznych sięgają po środki zewnętrzne. Wybierając środki zewnętrzne, kierują się kolejnością jak najmniejszego uzależnienia od podmiotu, który je przyznaje. Można wyróżnić następujące kryteria oceny atrakcyjności poszczególnych źródeł finansowania: dostępność, koszt, elastyczność. Cyt. za: J. Kubiak, *Hierarchia źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005, s. 19.

przedsiębiorców indywidualnych, którzy wykorzystują głównie *źródła łatwiej dostępne*, dlatego ich podstawowym źródłem kapitału zewnętrznego jest kredyt bankowy, w następnej kolejności sięgają po leasing, zaś inne formy zewnętrznego finansowania działalności są znacznie rzadziej wykorzystywane. Ważnym kryterium jest *koszt pozyskania środków* z danego źródła, ponieważ przedsiębiorcy dążą do minimalizowania kosztów działalności. Kolejnym kryterium jest również *elastyczność danego źródła finansowania*, która oznacza szybkość pozyskania źródła, wielkość dostępnych środków, czas spłaty, łatwość zmniejszania i zwiększania wartości zadłużenia, możliwość renegotjacji terminu spłaty. Istotnym wyznacznikiem jest również niezależność finansowa przedsiębiorcy i minimalizacja ryzyka.

Mikroprzedsiębiorstwa z jednej strony mają utrudniony lub wręcz niemożliwy dostęp do niektórych form finansowania, ale jednocześnie z drugiej strony istnieją źródła adresowane głównie do nich. *Biorąc za kryterium stopień dostępności dla mikroprzedsiębiorstw*, obce źródła finansowania można podzielić na następujące grupy:

- *łatwo dostępne* – pożyczki od rodziny i znajomych, kredyty od dostawców i odbiorców, poręczenia kredytowe, pożyczki z sektora pozabankowego, leasing;
- *średnio dostępne* – krótkoterminowe kredyty bankowe, środki unijne, dotacje, franchising;
- *trudno dostępne* – długoterminowe kredyty bankowe, faktoring, emisje papierów wartościowych na rynku pozagiełdowym, fundusze ryzyka;
- *z reguły niedostępne* – emisje na rynku giełdowym.

Finansowania nie należy traktować wyłącznie jako wyizolowanej, jednorazowej czynności pozyskiwania środków pieniężnych, lecz jako złożony proces zwiększania (lub zmniejszania) kapitałów w różnych formach i postaciach¹⁹³. Działalność wielu firm jest cykliczna. W poszczególnych okresach niezbędne są różne aktywa i w ślad za tym różne źródła finansowania. W wyborze konkretnego źródła uwzględnia się następujące kryteria: dostępność, koszty, elastyczność, efekt dźwigni finansowej, ryzyko obsługi¹⁹⁴. Każda firma musi wypracować własny model finansowania swej działalności, czyli w sposób samodzielny powinna uwzględniać czynniki otoczenia zewnętrznego i wewnętrznego, które w istotny sposób mogą wywierać wpływ na wybór określonej strategii finansowania działalności¹⁹⁵. Najczęściej jednak różne źródła łączone są ze sobą, a środki pochodzące od zewnętrznych kapitałodawców uzupełniają środki generowane przez przedsiębiorstwo¹⁹⁶.

Rozwój przedsiębiorców indywidualnych jest w dużej mierze uzależniony od możliwości pozyskania kredytów bankowych. W tym kontekście konieczne

¹⁹³ T. Cebrowski, *Rachunkowość finansowa i podatkowa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 85.

¹⁹⁴ D. R. Wilson, *Corporate Financial Analysis*, Business Publications, Plano 1989, s. 163.

¹⁹⁵ A. Tokarski, *Finansowanie przedsiębiorstw kujawsko-pomorskich*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw*” 2005, nr 2, s. 82.

¹⁹⁶ D. Burzyńska, J. Fila, *Finansowanie inwestycji ekologicznych w przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2007, s. 86.

jest wskazanie prawnych i ekonomicznych uwarunkowań przedsiębiorców jako kredytobiorców oraz możliwych do uzyskania rodzajów kredytów bankowych. Kredyt może być rozpatrywany jako produkt (usługa) banku w sensie marketingowym, ale również jako określony stosunek ekonomiczno-prawny zawarty w formie pisemnej umowy. Banki stosują marketing bankowy mający zachęcić klientów do jak najszerzego korzystania z usług bankowych, w tym z kredytów, jednocześnie muszą w profesjonalny sposób selekcjonować potencjalnych kredytobiorców (klientów), ograniczając się do tych, którzy mają zdolność kredytową.

„Kredyt to stosunek ekonomiczny wynikający ze świadczenia przez jedną ze stron (wierzyciela) na rzecz drugiej strony (dłużnika) określonej wartości w towarze lub pieniądzu na warunkach zwrotu równowartości w późniejszym terminie. Stosunki kredytowe występujące w obrocie gospodarczym wiążą się z reguły z wynagrodzeniem wierzyciela w postaci procentu”¹⁹⁷. „Operacja udzielenia kredytu bankowego jest jedną z usług finansujących banku polegającą na czasowym przekazaniu środków płatniczych przez bank do dyspozycji kredytobiorcy, który zobowiązuje się do zwrotu danej kwoty w określonym terminie wraz z ustalonymi odsetkami”¹⁹⁸. Dla kredytobiorcy otrzymany kredyt staje się zobowiązaniem, a dla banku – należnością¹⁹⁹. Zaletami korzystania z kredytów bankowych przez mikroprzedsiębiorstwa są takie czynniki, jak: zachowanie własności firmy, spłata rat rozłożona w czasie, wartość zapłaconych odsetek obniża podstawę opodatkowania. Z kolei wady tej formy to: stosunkowo wysokie koszty związane z zaciąganiem kredytu oraz konieczność dostosowania się do ograniczeń narzuconych w umowie kredytowej²⁰⁰.

Narastająca konkurencja na rynku kredytowym i nowe formy finansowania sprawiają, że banki w swej polityce kredytowej muszą się wykazywać coraz większą elastycznością działania. Polskie banki często działają w sposób szablonowy i traktują procedurę udzielenia kredytu jako mniej lub bardziej uproszczoną analizę zdolności kredytowej albo wręcz jako jedynie właściwe wypełnienie wniosku kredytowego²⁰¹. Jednak stosowany przez banki sposób oceny ryzyka kredytowego jest według przedsiębiorców główną barierą uzyskania kredytów²⁰². Badania P. Karpińskiego wykazały, że około 28% małych przedsiębiorstw deklaruje, że korzysta z kredytów bankowych,

¹⁹⁷ W. L. Jaworski (red.), *Leksykon finansowo-bankowy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1991, s. 190.

¹⁹⁸ W. L. Jaworski, *Bankowość – podstawowe założenia*, Poltext, Warszawa 1993, s. 65.

¹⁹⁹ D. Milczewska, *Ekonomia*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Handlu i Prawa im. R. Łazarzskiego” 2002, s. 63.

²⁰⁰ S. Flejterski, *Specyfika i źródła finansowania mikro- i małych przedsiębiorstw*, [w:] D. Zarzecki (red.), *Zarządzanie finansami, zarządzanie i kreowanie wartości*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007, s. 193.

²⁰¹ Cz. Mesjasz, L. Mesjasz, *Wycena kredytu dla przedsiębiorstwa – założenia teoretyczne i przegląd metod*, „Bank i Kredyt” 2001, nr 9, s. 73.

²⁰² J. Grzywacz, *Warunki efektywnej współpracy przedsiębiorstwa z bankiem*, Monografie i Opracowania, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1999, s. 169.

ponad 21% nie korzysta ze źródeł bankowych, ale ma zamiar skorzystać, natomiast prawie 51% nie ma zamiaru zaciągać kredytu²⁰³. Banki odgrywają istotną rolę wynikającą z ich funkcji pośrednictwa finansowego, pozostając w większości gospodarce nadal głównymi dostarczycielami kapitału²⁰⁴. Zwiększa się zapotrzebowanie przedsiębiorstw na kredyty, a równocześnie skłonność banków do udzielania kredytów.

Udzielenie kredytu następuje przez przekazanie siły nabywczej tym podmiotom gospodarczym, które pragną dzięki temu nabyć dobra rzeczowe w celu ich efektywnego zastosowania. W ten sposób kredyt prowadzi do lepszego wykorzystania istniejących zasobów pieniądza, co wywiera pozytywny wpływ na popyt globalny, produkcję i zatrudnienie²⁰⁵. Przedsiębiorstwa działające w warunkach konkurencji rynkowej są zmuszone do ciągłego inwestowania i rozwoju, które wymaga ciągłych nakładów finansowych²⁰⁶.

„Działalność kredytowa banku komercyjnego pozwala na zagospodarowanie istotnej części jego majątku i może być bardzo wydajnym źródłem jego dochodów”²⁰⁷. Aktualnie dominuje tendencja ograniczania roli działalności kredytowej jako głównego źródła dochodu, jednak jest to w polskich warunkach źródło podstawowe i dominujące²⁰⁸. Banki zyskały możliwość zarabiania pieniędzy na działalności pozaodsetkowej, w tym na rynku papierów wartościowych, działalności inwestycyjnej i ubezpieczeniowej²⁰⁹.

Dostępność kredytów dla sektora MMSP może być uwarunkowana wielkością banku kredytującego²¹⁰. W szczególności duże banki nie chcą finansować małych przedsiębiorstw ze względu na małą skalę działalności tych podmiotów oraz zbyt wysokie koszty rozpoznania lokalnego rynku, na którym przedsiębiorstwa funkcjonują²¹¹. Natomiast małe banki, które działają na lokalnych rynkach, zdecydowanie częściej kredytują sektor MMSP niż duże banki. Sytuacja ta wynika

²⁰³ Opracowanie na podstawie: P. Karpiński, *Bankowy rynek małych przedsiębiorstw*, „Bank” 2000, nr 11, s. 40–41; P. Karpiński, *Bankowy rynek średnich przedsiębiorstw*, „Bank” 2000, nr 12, s. 50–51.

²⁰⁴ W. Rogowski, M. Pawłowska, T. Kopczewski, *Podstawowe formy i efekty władania korporacyjnego w bankowości*, „Bank i Kredyt” 2003, nr 3, s. 5.

²⁰⁵ P. Schaal, *Pieniądz i polityka pieniężna*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996, s. 67.

²⁰⁶ T. Ramian, *Proces podejmowania decyzji inwestycyjnych w przedsiębiorstwie*, „Przegląd Organizacji” 2000, nr 5, s. 25.

²⁰⁷ M. Wysocki, *Polityka kredytowa banku komercyjnego*, Twigger S.A., Warszawa 1999, s. 9.

²⁰⁸ K. Opolski (red.), *ABC... bankowości*, Olympus, Warszawa 1998, s. 150.

²⁰⁹ L. Pawłowicz (red.), *Uwarunkowania i perspektywy rozwoju działalności depozytowo-kredytowej banków w Polsce*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 1998, s. 93.

²¹⁰ E. Stola, *Efektywność finansowania działalności małych i średnich przedsiębiorstw kredytem bankowym*, [w:] A. Bielańska, A. Szopa (red.), *Strategie zarządzania mikro i małymi przedsiębiorstwami – Mikrofirma 2010*, Uniwersytet Szczeciński, „Zeszyty Naukowe”, nr 588, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 51, Szczecin 2010, s. 222.

²¹¹ A. N. Berger, L. F. Klapper, G. F. Udell, *The ability of banks to lend information all opaque small businesses*, „Journal of Banking & Finance” 2001, Issue 25, s. 2131.

z małej skali kredytowania małych przedsiębiorstw, dokładniejszej oceny sytuacji finansowej pojedynczego kredytobiorcy oraz późniejszego jego monitoringu²¹².

Zdaniem J. Zaręby: „Banki rozumieją, że polskie przedsiębiorstwa nie będą mogły się rozwijać w Unii bez pozyskania dodatkowego kapitału i tym samym obniży się konkurencyjność całej polskiej gospodarki. Sektor bankowy wspiera polskie przedsiębiorstwa w interesach z krajami unijnymi, w tym w wykorzystaniu funduszy strukturalnych”²¹³. Jednakże praktyka pokazuje, że banki w Polsce – zdominowane kapitałem zagranicznym – tak naprawdę nie mają bezpośredniego interesu we wspieraniu polskiej przedsiębiorczości. Ponadto wskaźniki finansowe banków pokazują z jednej strony ich nadpłynność finansową, z drugiej zaś – zbyt wysoki udział aktywów obciążonych ryzykiem kredytowym. Poza tym możliwość inwestowania pieniędzy w papiery skarbowe – rentowne i nieobciążone ryzykiem – skutecznie ogranicza zainteresowanie banków finansowaniem mikroprzedsiębiorstw.

Banki coraz częściej oferują przedsiębiorcom różnego rodzaju pakiety, w ramach których mogą zaciągać kredyty lub korzystać z innych form pomocy finansowej²¹⁴. Najważniejszą zaletą tych pakietów są różnorodne możliwości kredytowania, od prostego zadłużenia na rachunku bieżącym, poprzez kredyt obrotowy, a na specjalistycznych formach finansowania, jak leasing i faktoring, kończąc. Banki prowadzą też programy umożliwiające korzystanie z międzynarodowych programów pomocowych, np. kredytów EBOiR-u i funduszy unijnych, które wymagają prefinansowania ze środków własnych. Istotną rolę odgrywają usługi doradcze oferowane w pakietach przez niektóre banki, jak choćby BRE, BNP Paribas Bank i BZ WBK. Doradztwo nie ogranicza się do znalezienia najlepszej linii kredytowej lub polecenia najbardziej efektywnych instrumentów finansowania; obejmuje ono kompleksowe zarządzanie finansami firmy. Oferty niektórych banków w szczególności dotyczą firm dopiero rozpoczynających działalność²¹⁵. Kredyty bankowe są i pozostaną najistotniejszym źródłem finansowania potrzeb przedsiębiorców indywidualnych, pomimo występujących barier ograniczających dostępność kredytów, dlatego konieczne jest stworzenie przez banki odpowiednich warunków współpracy z przedsiębiorcami.

Dostęp do środków finansowych jest kluczowym czynnikiem *na każdym etapie rozwoju przedsiębiorstwa* – począwszy od powstania, przez rozwój, po restrukturyzację czy zmianę profilu działalności. Źródła finansowania przeznaczone na zwiększanie konkurencyjności, ekspansję i nowe technologie warunkują

²¹² E. Vos, A. Jia-Yuh Eh, S. Carter, S. Tagg, *The happy story of small business financing*, „Journal of Banking & Finance” 2001, Issue 31, s. 2650.

²¹³ J. Zaręba, *Kapitał na Unię*, „Bankier” 2003, nr 3, s. 9.

²¹⁴ R. Pazura, *Banki najważniejszym partnerem*, „Bank” 1999, nr 11, s. 27.

²¹⁵ M. Chmielewski, *Jak rozwiązać problemy MSP z dostępem do kapitału*, „Gazeta Finansowa”, www.bankier.pl, aktualizacja: 25.05.2004.

pozostawanie firmy na rynku, zwłaszcza w obecnych realiach postępującej specjalizacji i intensywnych poszukiwań kolejnych nisz rynkowych. Jednocześnie zdobycie dostępu do podstawowej formy zewnętrznego finansowania, tj. kredytu bankowego, stanowi istotny problem zwłaszcza – według tzw. hipotezy luki finansowania – dla najmniejszych i średniej wielkości przedsiębiorstw²¹⁶.

Na ogół banki komercyjne niechętnie podejmują się finansowania małego przedsiębiorstwa, szczególnie w początkowej fazie jego rozwoju, gdyż wówczas nie spełnia ono podstawowych wymogów dotyczących zdolności kredytowej i zabezpieczenia kredytu. Do tych słabości dochodzi brak historii współpracy banku z przedsiębiorstwem. Podstawą jest posiadanie rachunku bankowego, na podstawie którego tworzy się historia i wiarygodność klienta²¹⁷. Największe zapotrzebowanie na zewnętrzne źródła finansowania mają firmy znajdujące się w okresie rozwoju. Wielkość zapotrzebowania na środki finansowe zależy od rodzaju prowadzonej działalności i od realizowanej koncepcji rozwoju firmy. Przedsiębiorcy realizujący koncepcję dynamicznego wzrostu firmy mają dużo większe zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne od tych, którzy preferują prowadzenie działalności na mniejszą skalę²¹⁸.

W związku z dużą rotacją w podsektorze mikroprzedsiębiorstw, związaną z powstawaniem, rozwojem oraz kończeniem działalności gospodarczej, można założyć, że istnieje cykl życia przedsiębiorstwa²¹⁹. Posiadanie przez podmioty gospodarcze różnych potrzeb finansowych w poszczególnych fazach rozwojowych przedstawia tab. 1.9.

Banki preferują firmy prowadzące sprawozdawczość według ustawy o rachunkowości lub księgę przychodów i rozchodów. Na podstawie danych uzyskanych z tych sprawozdań banki badają zdolność kredytową przedsiębiorstwa metodą scoringową. Jeżeli zaś przedsiębiorstwo prowadzi ewidencję w formie ryczału lub karty podatkowej, ma niewielkie szanse uzyskania finansowania ze strony banków. Banki nie chcą finansować przedsiębiorstw „nowych” i „młodych” – krótko funkcjonujących na rynku. Kredytują chętnie tylko firmy działające co najmniej 3 lata na rynku. Asekurancki stosunek banków do finansowania

²¹⁶ B. T. Gregory, M. W. Rutherford, S. Oswald, L. Gardiner, *An Empirical Investigation of the Growth Cycle of Small Firm Financing*, "Journal of Small Business Management" 2005, 43 (4), s. 382–393.

²¹⁷ H. Zadora (red.), *Finanse małego przedsiębiorstwa w teorii i praktyce zarządzania*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2009, s. 92–93.

²¹⁸ *Finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Rzemiosła Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Wydawnictwo i Zakład Poligrafii Instytutu Technologii i Eksploatacji, Radom 2000, s. 39.

²¹⁹ J. Próchniak, *Małe i średnie przedsiębiorstwa na rynku depozytowo-kredytowym*, [w:] L. Pawłowicz (red.), *Zewnętrzne uwarunkowania strategii rozwoju banków komercyjnych w Polsce*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2000, s. 263.

małych przedsiębiorstw znajduje odzwierciedlenie w ich opinii. Z badań Fundacji Edukacji i Badań Bankowych wynika, że banki nie są ukierunkowane na wspieranie rozwoju małej przedsiębiorczości. Stosunkowo niska efektywność kredytów i związane z nimi duże ryzyko ograniczają podaż kredytów bankowych dla najmniejszych podmiotów gospodarczych²²⁰.

Tabela 1.9. Potrzeby bankowo-finansowe w różnych fazach rozwoju przedsiębiorstw

Fazy rozwoju przedsiębiorstwa	Potrzeby finansowe
<i>start</i> – pomysł, koncepcja, uruchomienie przedsięwzięcia	<i>finansowanie wewnętrzne</i> , ale w przypadku braku funduszy własnych <i>popyt na kredyt inwestycyjny</i> na preferencyjnych warunkach oprocentowania i spłat
<i>wzrost</i> – działalność bieżąca, produkcja na poziomie rentowności i stabilnej pozycji	<i>popyt na kredyty krótkoterminowe i inwestycyjne</i> , zainteresowanie leasingiem
<i>dojrzałość</i> – rozwój, ekspansja, zdobywanie nowych rynków	<i>popyt na kredyty inwestycyjne</i> , wówczas gdy finansowanie wewnętrzne jest niewystarczające w ekspansji rynku lokalnego na regionalny lub krajowy
<i>schyłek</i> – modernizacja, odtworzenie, spadek sprzedaży i ekonomicznej efektywności gospodarowania, ratowanie przed upadkiem	popyt na kredyty celowe, inwestycyjne, na restrukturyzację, zainteresowanie leasingiem

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Próchniak, *Małe i średnie przedsiębiorstwa na rynku depozytowo-kredytowym*, [w:] L. Pawłowicz (red.), *Zewnętrzne uwarunkowania strategii rozwoju banków komercyjnych w Polsce do roku 2004*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2000, s. 263.

Przemiany gospodarcze ostatnich lat doprowadziły do wzrostu zapotrzebowania na kapitał, który dostarczają banki. Stało się tak w wyniku niedorozwoju innych źródeł pozyskiwania środków do prowadzenia działalności gospodarczej. Wraz ze wzrostem popytu na kredyty, które są najbardziej dochodowym elementem działalności banków, wzrosło ryzyko związane z ich udzielaniem. Coraz większą wagę zaczęto przywiązywać do oceny zdolności kredytowej klientów banków, by zminimalizować w ten sposób zagrożenie niespłacenia udzielonych kredytów.

Podsektor przedsiębiorców indywidualnych od pewnego czasu pozostaje w centrum uwagi banków. Można zaobserwować w bankach tendencje do tworzenia specjalnych ofert kredytowych i innych usług finansowych proponowanych przez poszczególne banki dla tej grupy klientów. Wynika to z faktu, iż stopniowo kończą się tradycyjne źródła generowania przychodów dla banków, jakimi były większe przedsiębiorstwa. Natomiast rynek przedsiębiorców indywidualnych jest bardzo dynamiczny i jeszcze nie do końca zagospodarowany, a więc powinien być atrakcyjny dla każdej instytucji finansowej. Od klientów zależy wybór

²²⁰ M. Zaleska, *Kiedy małe i średnie firmy mogą liczyć na kredyty?*, „Bank”, 2003.03.13, www.bankier.pl.

odpowiedniego banku oraz optymalnej i atrakcyjnej oferty. Kredyty bankowe są niezbędnym czynnikiem rozwoju przedsiębiorczości w Polsce i mogą się one stać ważnym źródłem dochodów obu stron podpisujących umowę kredytu. Konieczne jest przy tym stworzenie przez banki odpowiednich warunków współpracy z przedsiębiorcami, eliminujących bariery finansowe. Kredyty są dostępne przy wygórowanych warunkach dotyczących: ceny, wartości zabezpieczeń, efektywności i czasu działania przedsiębiorstwa. Dostępność i wykorzystanie kredytów bankowych może dynamizować rozwój podsektora przedsiębiorców indywidualnych, przyczyniając się do wzrostu jego potencjału.

1.6. Rodzaje kredytów bankowych dla przedsiębiorców indywidualnych

W krajowym systemie bankowym nie istnieje kompleksowy, jednolity podział czy nazewnictwo kredytów udzielanych przez banki. Wyjątkiem w tym zakresie są ustalane przez nadzór bankowy i NBP wzory zestawień kredytów, do sporządzania których zobowiązane są wszystkie banki. W zasadzie każdy bank komercyjny dokonuje podziałów należności kredytowych przede wszystkim pod kątem własnych potrzeb²²¹. Podmioty będące stronami umowy same mogą wpływać na kształt umowy i formę kredytu. Podstawą do klasyfikacji są regulaminy kredytowania. Każdy bank może w dowolny sposób nazywać zawierane umowy. Można wyodrębnić kilka typów umów kredytowych ze względu na istotne elementy, które zawierają²²². W tab. 1.10 przedstawiono klasyfikacje kredytów bankowych udzielanych przedsiębiorcom indywidualnym według zróżnicowanych kryteriów.

Tabela 1.10. Kryteria klasyfikacji kredytów bankowych dla przedsiębiorców

Kryterium podziału	Rodzaj kredytów bankowych
1	2
Przedmiot (przeznaczenie) kredytu	<ul style="list-style-type: none"> • dla przedsiębiorstw (gospodarcze) – przeznaczone na finansowanie działalności gospodarczej: obrotowe (np. w rachunku bieżącym i w rachunku kredytowym, złotowe i dewizowe, dyskontowy, akceptacyjny, lombardowy, komercyjne i preferencyjne), inwestycyjne (w tym: komercyjne i preferencyjne), na finansowanie projektów inwestycyjnych, budowlano-mieszkaniowe, samochodowe, na zakup papierów wartościowych, sezonowe, eksportowe • udzielane na cel nieokreślony – do swobodnego wykorzystania przez kredytobiorcę

²²¹ W. Otta, *Działalność kredytowa banku*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1998, s. 13.

²²² K. Gigol, *Oplacalność działalności kredytowej banku*, Twigger S.A., Warszawa 2000, s. 69.

Tabela 1.10 (cd.)

1	2
Okres kredytowania*	<ul style="list-style-type: none"> • krótkoterminowe są z reguły udzielane do 1 roku • średnioterminowe udzielane od 1 roku do 3 lub 5 lat • długoterminowe udzielane powyżej 3–5 lat
Forma kredytów	<ul style="list-style-type: none"> • w rachunku bieżącym • w rachunku kredytowym • dyskontowy – w formie doraźnych transakcji dyskonta weksla lub w formie linii odnawialnej lub nieodnawialnej kredytu dyskontowego • akceptacyjny: jednorazowy – w formie doraźnych transakcji akceptowania weksla bądź w formie linii kredytu akceptacyjnego (odnawialnej lub nieodnawialnej) • tzw. kredyty kartowe • związane ze skupem faktur • w formie linii kredytowej nieodnawialnej i odnawialnej • rolowane, jeżeli bank wielokrotnie przedłuża termin jego spłaty, terminy te mogą być ustalane z góry, oprocentowanie jest zmienne, ustalane w terminach kolejnych rolowań • pomostowe – poprzedzające udzielenie kredytu zasadniczego (inwestycyjnego, hipotecznego, na realizację inwestycji z funduszy strukturalnych) i spłacane z tych kredytów; udzielany jest przed udzieleniem kredytu zasadniczego w wysokości pełnej sumy docelowej lub jej części; spłacany z kredytu zasadniczego lub z wpływów funduszy strukturalnych do przedsiębiorstwa po zakończeniu inwestycji
Prawna forma zabezpieczenia kredytu	<ul style="list-style-type: none"> • udzielane bez zabezpieczenia – w takim przypadku gwarancję spłaty kredytu stanowi sam kredytobiorca o bardzo wysokiej zdolności kredytowej, tzn. jego sytuacja finansowa, gospodarcza i majątkowa oraz gdy jego uczciwość i solidność w spłacie poprzednich zobowiązań nie budzi zastrzeżeń, przy czym w przypadku niezabezpieczonych kredytów banki stosują wyższe oprocentowanie z powodu podwyższonego ryzyka kredytów • udzielane z zabezpieczeniem (osobistym i/lub rzeczowym), np.: kredyty lombardowe – udzielane pod zastaw papierów wartościowych, towarów i przedmiotów wartościowych, które pozostają w posiadaniu banku lub zabezpieczone blokadą środków pieniężnych na rachunku bankowym, hipoteczne, budowlane i mieszkaniowe – zabezpieczone hipoteką, reportowe – zabezpieczone przewłaszczeniem lub kaucją, dyskontowe i akceptacyjne – zabezpieczone weksłami
Stawka procentowa	<ul style="list-style-type: none"> • o stałym oprocentowaniu, tzn. kredyt zachowuje jednakową stopę procentową przez cały okres obowiązywania umowy, najczęściej dotyczy to kredytów krótkoterminowych oraz gdy odsetki są naliczane z góry • o zmiennym oprocentowaniu, tj. stawka rosnąca lub malejąca w zależności od zmian, jakim ulega oprocentowanie kredytu, przy czym bank musi z góry określić warunki zmiany stopy procentowej w umowie (podany algorytm) • o stało-zmiennej stopie procentowej, tzn. stała stopa stosowana jest w określonych podokresach (ustalana arbitralnie przez bank)
Preferencyjność	<ul style="list-style-type: none"> • komercyjne, przy których koszt ponoszony przez klienta wynika z rachunku ekonomicznego banku, uwzględniającego m.in. koszt pozyskiwania pieniędzy, ryzyko oraz konkurencję innych banków

1	2
Preferencyjność	<ul style="list-style-type: none"> • preferencyjne – udzielane na warunkach korzystniejszych niż wynikłoby to z rachunku opłacalności (klient płaci w tym wypadku tylko część odsetek, reszta odsetek jest pokrywana przez różne instytucje: budżet państwa, Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych, Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, Bank Gospodarstwa Krajowego, międzynarodowe organizacje finansowe, takie jak: Bank Światowy, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju, Europejski Bank Inwestycyjny, Bank Rozwoju Rady Europy, rządy i instytucje rządowe innych krajów, fundusze strukturalne Unii Europejskiej), kredyty preferencyjne mogą przewidywać: <ul style="list-style-type: none"> – ulgi podmiotowe, np. dla absolwentów szkół średnich czy wyższych lub osób niepełnosprawnych rozpoczynających działalność gospodarczą, dla wybranych grup zawodowych m.in. na wyposażenie gabinetu osób mających wolne zawody, dla przedsiębiorców realizujących inwestycje zapewniające nowe miejsca pracy w szczególności zatrudniających bezrobotnych absolwentów, osoby niepełnosprawne, w dojrzałym wieku (50+) – ulgi przedmiotowe, np. dla sektora MMSP, na inwestycje proekologiczne, energooszczędne, na innowacje, badania i rozwój, na agroturystykę, na stworzenie nowych miejsc pracy dla wybranych grup społecznych lub w regionach zagrożonych bezrobociem strukturalnym, na popieranie rozwoju przedsiębiorczości na wsi i przemysłu rolno-spożywczego, dla zakładów pracy chronionej
Waluta kredytu	<ul style="list-style-type: none"> • złotowe – udzielane i spłacane w walucie krajowej • dewizowe (walutowe) wyrażone w określonych walutach obcych (zwykle: EUR, CHR, USD), w tym: <ul style="list-style-type: none"> – kredyty nominowane w złotych są one wypłacane przez bank w złotych, po kursie z dnia wypłaty i spłaty (tzn. koszt kredytu dewizowego równa się kosztowi oprocentowania i prowizji powiększonemu o stratę na deprecjacji złotego) – kredyty denominowane lub indeksowane – udzielane w walucie zagranicznej, natomiast wypłata jest w walucie krajowej jako równoważność kwoty kredytu według kursu obowiązującego w dniu wypłaty (najczęściej kursu danego banku) – wypłacane i spłacane w dewizach to głównie kredyty na import towarów i usług z zagranicy mogą być spłacane w innej walucie niż waluta kredytu, jeżeli przedsiębiorca prowadzi działalność importowo-eksportową – mieszane, np. dwuwalutowe
Sposób przekazywania środków pieniężnych	<ul style="list-style-type: none"> • gotówkowe – kredytobiorca otrzymuje kwotę kredytu bezpośrednio z kasy banku lub zostaje ona przelana na jego rachunek • bezgotówkowe – kwota kredytu zostaje przelana przez bank na rachunek kontrahenta kredytobiorcy lub dostawcy dóbr i usług, których zakup został sfinansowany
Charakter udostępnianych środków	<ul style="list-style-type: none"> • pieniężny, tzn. określona kwota pieniężna udostępniana jest głównie w formie bezgotówkowej • awalizowany – bank stawia do dyspozycji własną zdolność kredytową

Tabela 1.10 (cd.)

1	2
Sposób wykorzystania sumy kredytowej	<ul style="list-style-type: none"> • jednorazowo, które w całości wykorzystywane są w określonym w umowie terminie • w transzach – środki finansowe stawiane są do dyspozycji w ratach, w określonych w umowie kwotach i terminach • w ciągleniach, gdy kwota kredytu wykorzystywana jest w dowolnych kwotach i terminach – zależnie od potrzeb kredytobiorcy
Częstotliwość spłat	<ul style="list-style-type: none"> • jednorazowo – w ustalonym w umowie terminie • transzami, tzn. w ratach, których liczba i wysokość ustalana jest w umowie, przy czym mogą to być raty annuitetowe, równe raty kapitałowe, różne raty • z wpływów na rachunek, gdy każdy wpływ zmniejsza zadłużenie, występuje w przypadku kredytów w rachunku bieżącym oraz linii kredytowej, przy czym wysokość i terminy spłat zależą od kredytobiorcy, gdyż obowiązuje go jedynie ostateczny termin spłaty, czyli ostatni dzień obowiązywania umowy kredytowej, kiedy musi nastąpić całkowita spłata zadłużenia
Sposób spłaty kredytu (kapitału i odsetek)	<ul style="list-style-type: none"> • w stałych bądź zmiennych ratach kapitałowych • o stałej lub zmiennej stopie procentowej • annuitetowe, w których łączne spłaty kapitału i odsetek są jednakowe, przy czym początkowo kredytobiorca płaci większe odsetki i mniejsze raty kapitałowe, następnie wraz z upływem czasu na skutek zmniejszenia się zadłużenia część odsetkowa zmniejsza się, a zwiększa się udział raty kapitałowej w okresowej spłacie • kredyty, w których odsetki są płacone „z góry” (odsetki dyskontowe) bądź „z dołu”, o ustalonych ratach w trakcie trwania umowy kredytowej
Możliwość prolongowania	<ul style="list-style-type: none"> • odnawialne, które po spłacie odnawiane są automatycznie na następny, ustalony okres bez konieczności ponownego sporządzania umowy • nieodnawialne oznacza, że spłata (częściowa ani całkowita) wykorzystanego kredytu nie daje możliwości ponownego zadłużenia się klienta w ramach przyznanego limitu
Bank kredytujący	<ul style="list-style-type: none"> • udzielane przez jeden bank • udzielane przez jeden bank z udziałem finansowym innego banku

* Okres kredytowania oznacza czas, jaki upływa od uzyskania kredytu do jego całkowitego spłacenia.

Źródło: opracowanie własne.

Finansowaniu działalności bieżącej (eksploatacyjnej, operacyjnej) przedsiębiorstw służą kredyty obrotowe, przeznaczone głównie na finansowanie: zakupu surowców, materiałów, zapasów towarów czy produkcji w toku, wyrobów gotowych, nakładów przyszłych okresów oraz należności z tytułu rozliczeń z odbiorcami czy na regulowanie pilnych zobowiązań krótkookresowych. Mogą one przybierać formę kredytów udzielanych w rachunku bieżącym lub kredytów w rachunku kredytowym.

„Kredyty obrotowe są przeznaczone na finansowanie bieżących potrzeb związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą kredytobiorcy, a dotyczących

wykorzystania z posiadanych już urządzeń do celów produkcji i świadczenia usług oraz procesu rozliczeń pieniężnych. Stanowią uzupełnienie własnych środków kredytobiorcy przeznaczonych na finansowanie prawidłowych aktywów bieżących i bieżących płatności związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą²²³. Z uwagi na okres ich udzielania są to z reguły *kredyty krótkoterminowe i średnioterminowe*²²⁴. Działalność większości firm cechuje sezonowość i cykliczność. W ciągu roku, a nawet miesiąca, zmienia się wielkość zapasów, sprzedaży i zapotrzebowania na gotówkę. Z tego powodu źródła finansowania aktywów obrotowych powinny cechować się dużą elastycznością, czyli możliwością szybkiego zaciągania i spłaty kredytu²²⁵. Przejściowe zadłużanie w rachunku bieżącym umożliwi przedsiębiorstwu utrzymanie płynności, terminowe regulowanie zobowiązań oraz łagodzi skutki nierównomiernego wpływu należności²²⁶. Kredyt w rachunku bieżącym stanowi rezerwę środków pieniężnych na nieprzewidziane wydatki, eliminuje konieczność utrzymywania wolnych środków na rachunku bieżącym²²⁷. Klienci z sektora MMSP cenią sobie kompleksową ofertę banków oraz sprawne procedury kredytowe²²⁸.

Mikroprzedsiębiorstwa, zabiegając o klienta, stosują dogodne warunki płatności w ramach kredytów handlowych (tj. kredytów dostawcy lub odbiorcy). Kredytowanie kontrahentów zwiększa zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, dlatego istotna jest kwestia sposobu pozyskiwania krótkoterminowych źródeł finansowania działalności bieżącej. Banki mogą w decydującym stopniu przyczynić się do poprawy płynności finansowej przedsiębiorstw, skupując ich wierzytelności bądź bezpośrednio finansując ich działalność gospodarczą poprzez kredyty obrotowe zabezpieczone cesją²²⁹. Płynność finansowa jest podstawowym elementem krótkookresowego zarządzania finansowego, gwarantując także wiarygodność ekonomiczną wśród kontrahentów. Jest to problem bardzo istotny zwłaszcza dla mikroprzedsiębiorstw. Poprawa rezultatów zarządzania kapitałem obrotowym wiąże się z koniecznością ograniczania długości cyklu kapitału obrotowego poprzez:

²²³ R. Warchoń, *Kredytowanie działalności gospodarczej spółek kapitałowych przez banki*, Dom Wydawniczy LEGE ARTIS, Kraków 1998, s. 85.

²²⁴ I. Heropolitańska, E. Borowska, *Kredyty i gwarancje bankowe*, Twigger S.A., Warszawa 1997, s. 40.

²²⁵ M. Molo, M. Bielówka, *Przegląd dostępnych źródeł finansowania działalności gospodarczej oraz ocena ich atrakcyjności*, [w:] *Finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, www.msp.org.pl, aktualizacja: 12.01.2004.

²²⁶ W. L. Jaworski, Z. Krzyżkiewicz, B. Kosiński, *Banki – rynek, operacje, polityka*, Poltext, Warszawa 2001, s. 112.

²²⁷ *Finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, op. cit., s. 43.

²²⁸ D. Styczek, *Pora na małe przedsiębiorstwa*, www.dziennik.pl, aktualizacja: 29.04.2008.

²²⁹ Szerzej: A. Czajkowska, *Kredyty obrotowe a formy skupu wierzytelności małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] B. Mikołajczyk (red.), *Finansowe uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw z uwzględnieniem sektora MSP*, Difin, Warszawa 2006, s. 38.

przyspieszanie obrotu należności, usprawnianie obrotu zapasami, odraczanie płatności zobowiązań²³⁰.

Kredyty obrotowe mogą być udzielane dwiema metodami – jako kredyty w rachunku bieżącym i kredytowym (zob. tab. 1.11). W niektórych bankach występują niekiedy identyczne nazwy kredytów o podobnym przeznaczeniu (np. kredyty kasowe), przy czym możliwość precyzyjnego oszacowania kosztów kredytu w rachunku kredytowym (a tym samym dochodów banku) skutkuje niższym ich oprocentowaniem niż kredytów w rachunku bieżącym. Dlatego jeżeli kredytobiorca jest w stanie zaplanować przepływy pieniężne swojego przedsiębiorstwa, klientowi lepiej opłaca się kredyt w rachunku kredytowym.

Tabela 1.11. Porównanie wad i zalet kredytów w rachunku bieżącym i kredytowym

Cechy	Kredyt w rachunku bieżącym	Kredyt w rachunku kredytowym
Zalety	<ul style="list-style-type: none"> • elastyczność dostosowania do potrzeb kredytobiorcy • łatwość udostępniania i spłaty • kredyt spłaca się automatycznie z wpływów na rachunek bieżący 	<ul style="list-style-type: none"> • niższe oprocentowanie • możliwość precyzyjnego oszacowania kosztów
Wady	<ul style="list-style-type: none"> • trudności kontroli celu wykorzystania kredytu • niewykorzystanie części środków pieniężnych postawionych przedsiębiorcy do dyspozycji powoduje, że dochody banku mogą być mniejsze od oczekiwanych, dlatego klient ponosi wyższy koszt prowizji i/lub oprocentowania 	<ul style="list-style-type: none"> • nieelastyczne harmonogramy wykorzystania i spłaty kredytu – w razie zatorów pieniężnych przedsiębiorstwa wymagają renegotjacji warunków umowy kredytowej i sporządzenia aneksów do umowy • kredyty w formie linii niosą dla banku ryzyko niewykorzystania części kredytu, dlatego stosuje się wyższe oprocentowanie lub dodatkowe prowizje (od zaangażowania, rekompensacyjne), które wynagradzają bankowi koszty utraconych korzyści, tzn. bank musi utrzymywać odpowiednie rezerwy środków pieniężnych, od których nie otrzymuje odsetek, bo nie są one wykorzystywane • konieczność dyspozycji płatniczych, gdy przedsiębiorca chce spłacić część kredytu, ewentualnie może być uzgodniona regularna spłata minimalnych kwot kredytu lub odsetek

Źródło: opracowanie własne.

Kredyt w rachunku bieżącym wiąże się z powstaniem debetu w rachunku bieżącym kredytobiorcy, czyli wykorzystanie kredytu następuje przez przekroczenie salda na rachunku o kwotę ustaloną w umowie. W umowie bank wyraża zgodę na wykonywanie decyzji płatniczych kredytobiorcy (np. przelewów z tytułu płatności za przedstawione faktury) do ustalonej sumy (wyznaczonego limitu), nawet w razie braku środków na rachunku. Realizacja zleceń płatniczych przedsiębiorcy

²³⁰ J. Grzywacz, *Factoring*, Difin, Warszawa 2001, s. 15.

zwiększa saldo debetowe (od którego są płacone odsetki), zaś każdy wpływ na rachunek zmniejsza saldo debetowe, co zmniejsza efektywny koszt kredytu.

Celem kredytu w rachunku bieżącym jest krótkoterminowe wsparcie przedsiębiorstwa w finansowaniu bieżącej działalności. Firma występuje o ten kredyt, gdy liczy się z możliwością przejściowego braku środków na rachunku, wynikającego z braku synchronizacji między wpływami i wypłatami. Przy zmianach zapotrzebowania na kredyt i nierównomiernych wpływach należności może występować na rachunku bieżącym saldo debetowe (tj. *debet*) lub kredytowe (tj. *credit*), czyli dodatnie. Wykorzystanie rachunku bieżącego do udzielania kredytów upraszcza technikę operacyjną kredytowania i rozliczeń. Każdy wpływ na rachunek zmniejsza automatycznie zadłużenie. Przedsiębiorca płaci odsetki tylko za czas występowania salda debetowego (z reguły oprocentowanie zmienne np. WIBOR 3M + marża banku). Natomiast, gdy saldo rachunku bieżącego jest dodatnie, klient otrzymuje odsetki od banku (jest to najczęściej ułamek p.p. w skali roku). Z drugiej strony utrudnia to kontrolę wykorzystania kredytu przez przedsiębiorcę zwłaszcza, jeżeli kredyt jest wykorzystywany w ciągłościach, a nie w formie obciążenia z tytułu przedkładanych do realizacji płatności z faktur. Mogą to być kredyty nieodnawialne i odnawialne.

W interesie kredytobiorcy leży, aby był to kredyt udzielany w bardzo krótkim czasie. Jest to możliwe wyłącznie w sytuacji, gdy kredytobiorca jest stałym klientem banku o znanym standingu finansowym. Rok obsługi rachunku bieżącego jest to minimalny okres, który pozwala bankowi na ocenę sytuacji finansowej i gospodarczej kredytobiorcy, jego rzetelności w terminowym realizowaniu zobowiązań oraz zdolności do wywiązywania się ze zobowiązań finansowych²³¹. Kredytowanie w rachunku bieżącym jest usługą korzystną dla przedsiębiorstwa, gdyż uproszczenie prac manipulacyjnych w banku pozwala na elastyczne kredytowanie w zależności od sytuacji płatniczej kredytobiorcy²³².

Krąg kredytobiorców mogących korzystać z tego typu kredytów ogranicza się wyłącznie do podmiotów posiadających rachunek bieżący w banku udzielającym kredyt. W tej grupie mogą wystąpić różne rodzaje kredytów m.in.: kredyt otwarty i kredyt kasowy²³³, przy czym nazewnictwo i ich odmiany zależą od banków (por. tab. 1.12).

Kredyty w rachunku kredytowym mają precyzyjnie określone przeznaczenie (np. finansowanie określonej transakcji, wymagalnych zobowiązań, na zakupy zapasów do produkcji lub handlu przed sezonem), co zdecydowanie ułatwia kontrolę wierzytelności przez bank. W ten sposób wyklucza się możliwość nadużycia kredytu na przejściowe finansowanie projektów inwestycyjnych. Ułatwieniem dla klienta może być odnawialność kredytu.

²³¹ I. Heropolitańska, E. Borowska, *Kredyty i gwarancje bankowe*, op. cit., s. 41–42.

²³² J. Grzywacz, *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, Difin, Warszawa 2003, s. 122.

²³³ A. Bogus, *Kredyty konsumpcyjne dla gospodarstw domowych*, Studia i Materiały Wyższej Szkoły Marketingu i Biznesu, Łódź 2000, s. 56.

Tabela 1.12. Rodzaje kredytów w rachunku bieżącym

Rodzaje kredytów	Charakterystyka
Kredyt otwarty (podstawowy, <i>in blanco</i> , <i>overdraft</i>)	Poprzez udzielenie kredytu otwartego bank daje kredytobiorcy upoważnienie do spowodowania salda debetowego na jego rachunku bankowym, przyjmując jednocześnie na siebie zobowiązanie do zapłaty dokumentów płatniczych, na których bank jest wskazany jako domicyliat (czyli osoba, u której dokument ma być płatny), choćby na koncie kredytobiorcy nie było pokrycia. Wysokość tego kredytu, czyli określony limit, do jakiego kredytobiorca może się zadłużyć, ustalony jest najczęściej w zależności od wysokości obecnych i przewidywanych w okresie kredytowania wpływów na rachunek bieżący. Kredyt otwarty jest kredytem krótkoterminowym (zawieranym najczęściej od kilku miesięcy do roku) i odnawialnym. Banki mogą pobierać podwyższone oprocentowanie od przekroczenia przyznanego limitu kredytowego oraz prowizję od przyznanego kredytu niezależną od jego wykorzystania. Kredytowanie w rachunku otwartym jest operacją korzystną zarówno dla banku, jak i kredytobiorcy. Korzystanie z tego kredytu pozwala z jednej strony na uproszczenie prac manipulacyjnych w banku, z drugiej zaś na elastyczne kredytowanie w zależności od sytuacji płatniczej kredytobiorcy. Oszczędza on na odsetkach, bo wpływy na rachunek zmniejszają automatycznie jego zadłużenie. Sposób jego udzielania powoduje, że nie może on być powiązany z określonym celem, lecz służy utrzymaniu bieżącej płynności, dlatego jest zaliczany do kredytów o podwyższonym ryzyku.
Kredyt kasowy (płatniczy, przejściowy)	Kredyt kasowy jest przeznaczony na pokrycie przejściowego braku środków na rachunku bieżącym. Umożliwia on regulowanie bieżących płatności, wywołując przejściowe powstanie salda debetowego rachunku bieżącego, ale zadłużenie powinno być automatycznie zlikwidowane w najbliższych dniach z bieżących wpływów. Kredyt kasowy łagodzi skutki nierównomiernego wpływu należności w stosunku do terminów płatności, bez potrzeby ubiegania się każdorazowo o przyznanie kredytu niezbędnego do opłacania bieżących zobowiązań. W umowie o ten kredyt banki ustalają nie tylko górny pułap zadłużenia, ale często także maksymalny okres (od kilku do 14 dni) ciągłego występowania zadłużenia powstałego w takiej formie, czyli jest to kredyt krótkoterminowy i najczęściej nieodnawialny.
Kredyt stała zaliczka	W umowie bank upoważnia kredytobiorcę do przekraczania salda na rachunku bieżącym zawsze o pełną kwotę udzielonego kredytu. Jest kredytem odnawialnym, spłacanym jednorazowo.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: informacji banków; I. Heropolitańska, E. Borowska, *Kredyty i gwarancje bankowe*, Twigger S.A., Warszawa 1997, s. 43–44, 55–56; J. Grzywacz, *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, Difin, Warszawa 2003, s. 124; Z. Dobosiewicz, *Kredyty i zabezpieczenia*, Oficyna Wydawnicza WSM, Warszawa 2004, s. 87.

„Kredyt w rachunku kredytowym jest uruchamiany poprzez otwarcie dla kredytobiorcy wydzielonego rachunku kredytowego, otwartego specjalnie w celu ewidencjonowania wykorzystania i spłaty kredytu. Mogą zostać udzielone jako krótko- i średnioterminowe”²³⁴. Kredytobiorca może posiadać kilka rachunków kredytowych, przy czym każdy realizowany kredyt jest ewidencjonowany na

²³⁴ I. Heropolitańska, E. Borowska, *Kredyty i gwarancje bankowe*, *op. cit.*, s. 42.

oddzielnym rachunku²³⁵. Rachunek kredytowy nie jest rachunkiem bankowym w rozumieniu *kodeksu cywilnego*²³⁶. Metoda udzielenia tego kredytu wymaga oddzielnych dyspozycji i przebiegowań pomiędzy rachunkiem kredytowym a rachunkiem bieżącym lub zleceń płatniczych środków pieniężnych na wskazane rachunki kontrahentów przedsiębiorcy. W tym przypadku muszą być wyraźnie określone zasady wykorzystania i spłaty kredytu (w tym sposoby uruchamiania i spłaty środków pieniężnych, terminy i kwoty transz). Kredyt w rachunku kredytowym może zostać udzielony w różnych formach, co przedstawia tab. 1.13.

Tabela 1.13. Rodzaje kredytów w rachunku kredytowym

Rodzaje	Charakterystyka
1	2
Kredyt docelowy (w formie doraźnych transakcji)	Przeznaczony jest na finansowanie określonej transakcji lub kilku transakcji, np. na sezonowe zakupy surowców do produkcji. Każda wpłata dokonana w ciężar rachunku kredytowego zmniejsza kwotę kredytu pozostającą do dyspozycji kredytobiorcy, gdyż kredyt taki nie powinien być odnawialny. Może być wykorzystywany i spłacany jednorazowo lub w transzach. Jest to kredyt średnio- lub długoterminowy.
Kredyt na pokrycie wymagalnych zobowiązań	Jest to kredyt krótkoterminowy, przyznawany na kilka miesięcy w przypadku trudności płatniczych, spowodowanych np. przejściowym wzrostem stanu zobowiązań (m.in. na płace dla pracowników), zakłóceniami w sprzedaży. Nie powinien być kredytem odnawialnym.
Kredyt kasowy	Jest to kredyt udzielany w związku z chwilowym brakiem gotówki w kasie. Jest to kredyt nieodnawialny, udzielany na krótkie okresy (max. 3 miesiące).
Kredyt sezonowy	Przeznaczony jest na finansowanie potrzeb powstałych w związku z przesunięciem wpływów i nakładów eksploatacyjnych spowodowanych specyfiką produkcji lub świadczonych usług, wysokość kredytu i okres korzystania z niego uzależnione są od cyklu wytwarzania, magazynowania i sprzedaży. Kredyt taki nie powinien być przyznawany na okres dłuższy niż rok i nie jest odnawialny (zwykle jest spłacany po zakończeniu sezonu sprzedaży danej firmy). Przykładem kredytu sezonowego jest kredyt na skup płodów rolnych, na zakup opału, na zapasy surowców, materiałów i towarów przed sezonem.
Kredyt na finansowanie sprzedaży ratalnej	Jest umową zawieraną z przedsiębiorcami sprzedającymi towary typu sprzęt RTV, AGD, meble, pojazdy mechaniczne i inne dobra luksusowe, a także drogie usługi, np. biur podróży, ośrodków sanatoryjno-rehabilitacyjnych, prywatnych gabinetów. Bank przelewa środki pieniężne na rachunek przedsiębiorcy z chwilą podpisania przez niego umowy z klientami, wydaniem towaru, czyli pokrywa płatności konsumentów wobec sprzedawcy. Przedsiębiorcy ustanawiają zabezpieczenia na swoim majątku, natomiast z punktu widzenia indywidualnego klienta zabezpieczeniem jest zastaw ustawowy na zakupionych towarach. Najczęściej formalności dotyczące kredytu na zakup ratalny klienta załatwia sprzedawca, chyba, że chodzi

²³⁵ B. Kłosowska, *Obsługa bankowa przedsiębiorstw*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 1996, s. 74.

²³⁶ „Przez umowę rachunku bankowego bank zobowiązuje się względem posiadacza rachunku, na czas oznaczony lub nieoznaczony, do przechowywania jego środków pieniężnych oraz, jeżeli umowa tak stanowi, do przeprowadzania na jego zlecenie rozliczeń pieniężnych”. Cyt. za: Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny, *op. cit.*, art. 725.

Tabela 1.13 (cd.)

1	2
	o dobra o wysokiej wartości – wówczas klient musi osobiście udać się do banku i zaproponować dodatkowe formy zabezpieczenia zadłużenia; korzyściami przedsiębiorcy z tytułu pośrednictwa kredytowego jest często kilkuprocentowa prowizja oraz przyspieszenie obrotu, a tym samym poprawa płynności finansowej.
Linia kredytowa	<p>Jest kredytem, którym w ramach określonego w umowie limitu kredytowego można sfinansować w okresie obowiązywania umowy wiele transakcji, których przedmiotem są sukcesywne i powtarzalne dostawy określonego typu towarów, materiałów, surowców oraz usługi świadczone kredytobiorcy; kredyt w postaci linii kredytowej może być udzielony jako kredyt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • nieodnawialny, gdy każda wypłata dokonana w ciężar rachunku kredytowego powoduje zmniejszenie limitu kredytu, do wysokości którego kredytobiorca może się zadłużyć; • odnawialny, gdy każda spłata całości lub części kredytu powoduje, że odnawia się on o spłaconą kwotę kredytu i może być wielokrotnie wykorzystywany aż do wygaśnięcia umowy; • kredyt rewolwingowy to odmiana linii odnawialnej, gdy umowa zobowiązuje kredytobiorcę do regularnych spłat minimalnych kwot lub odsetek. <p>Linia może być wykorzystywana przez kredytobiorcę sukcesywnie bez określenia terminów i wielkości kwot wykorzystania w postaci transz, a tym samym może być w części lub całości niewykorzystana, co wiąże się dla banku z dodatkowym ryzykiem. W umowie ustala się obowiązkowo termin ostatecznej spłaty. Linia kredytowa jest usługą korzystną dla przedsiębiorstwa, w szczególności zapewnia większą swobodę dostępu do pieniądza bezgotówkowego, co znacznie poprawia płynność finansową jednostki, poza tym przedsiębiorstwo spłaca bankowi odsetki tylko od wykorzystanej kwoty, w ramach przyznanego limitu. Kredyt ten jest oferowany wybranej grupie klientów: wiarygodnym, korzystającym uprzednio z usług finansowych banku, wywiązujących się wcześniej bez zastrzeżeń z przyjętych zobowiązań.</p>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: informacji banków; I. Heropolitańska, E. Jagodzińska-Serafin, J. Kruglak, S. Ryżewska, *Kredyty, pożyczki i gwarancje bankowe*, Twigger S.A., Warszawa 1999, s. 46–47, 57–59; J. Grzywacz, *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, op. cit., s. 124.

Kredyty na finansowanie bieżącej działalności przedsiębiorcy mogą być udostępniane z wykorzystaniem kart kredytowych, płatniczych i z odroczonym terminem płatności. Potocznie nazywa się je *kredytami kartowymi*. Są też określane jako: kredyty w rachunku karty kredytowej, kredyty w (na) karcie kredytowej czy – w nomenklaturze NBP – kredyty związane z funkcjonowaniem kart kredytowych²³⁷. Kredyty kartowe definiuje się jako krótko- bądź średnioterminowe kredyty, odnawialne (rewolwingowe), często niezabezpieczone lub słabo zabezpieczone, udzielane w formie linii kredytowej. Są one przyznawane klientom przez bank wraz z wydaniem karty kredytowej i udzielane za pośrednictwem

²³⁷ A. Kowalczyk, *Wybrane aspekty kształtowania oprocentowania kredytów związanych z funkcjonowaniem kart kredytowych na rynku bankowym w Polsce*, „Bank i Kredyt” 2006, nr 4, s. 43.

rachunku kredytowego²³⁸. Porównanie zasad finansowania kredytami kartowymi przedstawiono w tab. 1.14.

Kredyty inwestycyjne są przeznaczone na finansowanie nakładów, których celem jest stworzenie nowego, powiększenie istniejącego majątku trwałego lub modernizacja. Kredyty wspomagające inwestycje są istotnym źródłem z punktu widzenia rozwoju działalności przedsiębiorców indywidualnych. Najczęściej okres kredytowania jest krótszy od okresu amortyzacji obiektu będącego przedmiotem kredytowania. Kredyty inwestycyjne uruchamiane są w rachunku kredytowym, co umożliwia ich dokładną kontrolę, natomiast zlecenia płatności za wydatki inwestycyjne są realizowane najczęściej za pośrednictwem rachunku bieżącego.

Kredyt inwestycyjny powinien być uruchamiany w relacji do faktycznie zaangażowanych środków własnych inwestora i postępu rzeczowego realizacji inwestycji. Uruchomienie kredytu inwestycyjnego na sfinansowanie zakupu gotowych dóbr inwestycyjnych, powinno być za zgodą kredytobiorcy, przez opłacenie przez bank faktur za dostarczone dobra dla klienta (w formie bezgotówkowej)²³⁹. Ponieważ kredytobiorca musi zaangażować co najmniej $\frac{1}{4}$ środków własnych, w czasie realizacji projektu inwestycyjnego, zwłaszcza w początkowym okresie, kiedy nie ma efektów inwestycji w formie zwiększonych przychodów lub oszczędności, może wystąpić problem z utrzymaniem płynności płatniczej. Dlatego dla najlepszych kredytobiorców banki wyrażają zgodę na okres karencji (od kilku do kilkudziesięciu miesięcy), kiedy zawieszają się spłaty (przynajmniej rat kapitałowych). Wydłużanie terminu spłat odsetek mogłoby wiązać się z kapitalizacją odsetek. Natomiast, jeżeli sytuacja taka wystąpi w trakcie kredytowania, kredytobiorca może re negocjować warunki umowy kredytowej, ubiegając się o prolongatę spłat lub zmianę harmonogramu kredytu w celu zmian kwot transz kredytowych.

Tabela 1.14. Charakterystyka kredytów związanych z funkcjonowaniem kart kredytowych

Formy kart	Zasady udzielania kredytów
1	2
Karta debetowa (ang. <i>debit card</i>)	Kartą tą można realizować transakcje gotówkowe i bezgotówkowe do wysokości środków na rachunku. Zdarza się jednak, że ze względów technicznych bank wydaje kartę debetową z określonym limitem wydatków (np. dziennym, tygodniowym bądź miesięcznym), wówczas można posługiwać się nią do wysokości przyznanego limitu, niezależnie od wysokości środków na rachunku.
Karta kredytowa (ang. <i>credit card</i>)	Materialną postacią kredytu bankowego jest plastikowa karta skupiająca trzy podstawowe funkcje: płatniczą, wypłaty gotówki i kredytową. Klient ma określoną w umowie wielkość debetu, do wysokości którego może przekroczyć stan konta oraz ustalony jest termin spłaty zadłużenia, ale sam decyduje, w jakiej wysokości i na jaki czas bierze kredyt. Odsetki są naliczane w przypadku braku spłaty wymaganych środków w terminie, a ich wartość często jest bardzo wysoka. Środki

²³⁸ J. W. Kwiatkowski, *Bankowe karty płatnicze*, Wydawnictwo AWA, Warszawa 1995, s. 17–18.

²³⁹ R. Wierzbą (red.), *ABC bankowości*, Gdańska Akademia Bankowa, Gdańsk 2000, s. 150.

Tabela 1.14 (cd.)

1	2
	z kredytów kartowych mogą być wykorzystane zarówno w formie gotówkowej (poprzez gotówkowe wypłaty z bankomatów), jak i bezgotówkowej (poprzez bezgotówkowe płatności w punktach handlowo-usługowych czy Internecie). Do niedawna banki oferowały karty kredytowe jedynie firmom o ugruntowanej pozycji rynkowej. Obecnie kartę kredytową otrzyma również podmiot dopiero rozpoczynający działalność. Łącznie przedsiębiorca może wybierać spośród kilkunastu różnych kart kredytowych dla biznesu. Dzięki karcie przedsiębiorca ma możliwość skorzystania z okresu bezodsetkowego (od 7 do 45 dni). Jeżeli przedsiębiorca spłaci zadłużenie w określonym przez bank terminie, nie płaci odsetek od kredytu, z którego korzystał. To dobre rozwiązanie dla firm, które otrzymują nieregularne płatności. Kredytowe karty biznesowe umożliwiają także automatyczny zwrot części wartości transakcji na rachunek.
Karta z opóźnionym terminem płatności (ang. <i>charge card</i>)	Umożliwia dokonywanie płatności raz w miesiącu, a ewentualny niedobór środków na rachunku musi być zlikwidowany w następnym miesiącu. W przypadku karty obciążeniowej warunkiem wydania karty jest posiadanie rachunku w danym banku przez określony czas. W tym czasie bank analizuje dochody oraz sprawdza czy rachunek jest wykorzystywany w sposób prawidłowy. Po upływie tego okresu bank wydaje kartę obciążeniową i ustala indywidualny limit wydatków dla karty. Posiadacz karty może w ciągu miesiąca wykonywać transakcje do wysokości tego limitu. Określonego dnia bank sumuje wszystkie transakcje wykonane z użyciem karty i samodzielnie obciąża kwotą transakcji rachunek posiadacza karty. Najczęściej w przypadku kart obciążeniowych bank nalicza również pewną prowizję od wszystkich transakcji (np. 1%) za to, że kredytował wydatki posiadacza karty przez okres od momentu ich wykonania aż do momentu obciążenia rachunku.
Karta z odroczonym terminem płatności (ang. <i>deferred debit card</i>)	Do jej uzyskania najczęściej nie trzeba posiadać żadnego rachunku w banku, w którym klient ubiega się o wydanie karty. Bank może zażądać jednak przedstawienia zabezpieczenia na określoną kwotę. Karta może posiadać określony limit wydatków; bank może wydać kartę bez górnego limitu wydatków (pod warunkiem, iż posiadacz terminowo reguluje wszelkie swoje zobowiązania). Raz w miesiącu bank wysyła zestawienie transakcji wykonanych z użyciem karty. Posiadacz karty zobowiązany jest do spłaty całości zadłużenia w określonym czasie, np. w ciągu dwóch tygodni od daty otrzymania zestawienia.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: E. Skorupska, *Do 52 dni bez odsetek*, „Poradnik Bankowy” 2004, nr 1, s. 8; M. Jedliński, *Więcej na kredyt*, „Gazeta Bankowa” 2004, nr 34, s. 10; T. Bar, *Jak wykorzystać dobrodziejstwa płynące z posiadania karty kredytowej?*, www.dochodowo.pl, aktualizacja: 19.06.2009; A. Kowalczyk, *Wybrane aspekty oprocentowania kredytu na karcie kredytowej*, *op. cit.*, s. 43; *Firmowe karty kredytowe*, Infor.pl, cyt. za: Twój Biznes, mojafirma.infor.pl, aktualizacja: 20.07.2009; *Karty obciążeniowe*, Money.pl Business Network, www.money.pl, na dzień: 12.11.2009; *Karta z odroczonym terminem płatności*, Money.pl Business Network, www.money.pl, na dzień: 12.11.2009; *Karta debetowa*, Money.pl Business Network, www.money.pl, na dzień: 12.11.2009.

Tabela 1.15 przedstawia rodzaje kredytów inwestycyjnych oraz ich przeznaczenie na poszczególne typy inwestycji. W praktyce wyróżnia się także kredyty na finansowanie jednej określonej transakcji oraz linie kredytowe odnawialne i nieodnawialne. Kredytem w formie linii kredytowej finansuje się wiele transakcji

dostaw określonego typu dóbr gotowych i usług inwestycyjnych o charakterze sukcesywnym i powtarzalnym.

Tabela 1.15. Rodzaje kredytów inwestycyjnych i ich przeznaczenie

Rodzaje i przeznaczenie kredytów inwestycyjnych	Formy inwestycji
<ul style="list-style-type: none"> • <i>kredyty na wyposażenie</i> – na zakup lub modernizację sprzętu, nabywanie bądź budowę majątku trwałego; są to kredyty krótko- i średnioterminowe • <i>kredyty na restrukturyzację, modernizację</i> – na przebudowę struktury gospodarczej kredytobiorcy, mającą na celu odzyskanie jego równowagi finansowej, zmiany profilu działalności, poprawy jakości, obniżenia kosztów, zapewnienia wymogów ochrony środowiska itp.; udzielane jako kredyty średnio- i długoterminowe • <i>kredyty przeznaczone na zakup całych obiektów przemysłowych bądź rolnych</i>, z reguły średnio- i długoterminowe • <i>kredyty na finansowanie projektów inwestycyjnych</i> – na zakup lub budowę obiektów przemysłowych czy handlowych • <i>kredyty na zakup papierów wartościowych</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>inwestycje materialne</i> – zakup lub modernizacja sprzętu, maszyn, nieruchomości, środków transportu, linii technologicznych, wykorzystanie technologii elektronicznej i informatycznej, budowa lub modernizacja budynków i budowli • <i>inwestycje niematerialne</i> – zakup patentów, licencji, koncesji, certyfikatów, znaków towarowych, oprogramowań komputerów, pokrycie kosztów szkoleń i prowadzenia badań, zakup długoterminowych papierów wartościowych • <i>inwestycje finansowe</i> – zakup papierów wartościowych, m.in. akcji i obligacji notowanych w obrocie pierwotnym i wtórnym na rynku giełdowym i pozagiełdowym

Źródło: opracowanie własne na podstawie: informacji banków; I. Heropolitańska, E. Borowska, *Kredyty i gwarancje bankowe, op. cit.*, s. 44–45.

1.7. Istota misji oraz strategii działania w kontekście kształtowania polityki kredytowej banków

1.7.1. Konkurencyjne uwarunkowania działalności kredytowej banków

Zmiany zachodzące we współczesnym systemie finansowym wywarły głęboki wpływ na sytuację banków. Zmieniły się ich zewnętrzne warunki działania, układ sił na rynku, postawy partnerów banków, a także potrzeby, zachowania i dążenia klientów. Do nowych warunków konkurencyjnych dostosowane musi być funkcjonowanie, organizacja wewnętrzna, strategia i polityka banków, gdyż czynniki te mają wpływ na kondycję i sprawność działania.

Konkurencyjność to *zjawisko wieloaspektowe*, co prowadzi do różnic w jego kwantyfikowaniu i stosowanych definicjach. W ekonomii konkurencyjność określa się jako: zdolność do osiągnięcia sukcesu w gospodarczej rywalizacji²⁴⁰. W *międzynarodowych opracowaniach* wykorzystuje się często syntetyczną definicję

²⁴⁰ D. R. Kamerschen, R. B. McKenzie, C. Nardinelli, *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza „Solidarność”, Gdańsk 1991, s. 47.

konkurencyjności OECD²⁴¹: „Konkurencyjność to stopień, w jakim kraj, w warunkach swobodnego handlu i wolnego rynku może wytwarzać dobra i usługi zdające egzamin na rynkach międzynarodowych, przy jednoczesnym zapewnieniu realnego wzrostu dochodów ludności w długim okresie”²⁴². Konkurencyjność oznacza zdolność firm do trwałego zapewnienia wysokiej stopy zwrotu od zastosowanych czynników produkcji i wysokiego poziomu zatrudnienia²⁴³. *Konkurencja międzybankowa* stanowi jeden z najważniejszych elementów procesów rynkowych²⁴⁴. Niektórzy autorzy, obok określenia konkurencji jako rywalizacji czy walki, podają także jej cel. Zdaniem W. G. Shepherd „konkurencja jest aktem lub procesem działania jednostek dążących do korzyści, o które w tym samym czasie, przy tych samych warunkach i regułach ubiegają się inni”²⁴⁵. Według A. Jonas „jej istota opiera się na eliminacji rywali działających w tej samej branży i pozyskaniu obsługiwanych przez nich klientów”²⁴⁶. M. E. Porter uzupełnia, że „strategia konkurencji jest kombinacją celów, do których firma zmierza i środków, za pomocą których stara się do nich dojść”²⁴⁷. Działania podyktowane przez obronną strategię konkurencyjną pojawiają się na wielu płaszczyznach, w tym m.in. w polityce: asortymentowej, sprzedaży i rozwoju sieci, jakości usług, cenowej oraz promocyjnej²⁴⁸.

Konkurencyjność można ująć jako umiejętność wytworzenia i utrzymania w dłuższym okresie przewagi konkurencyjnej na rynkach, na których dana organizacja podejmuje konkurencję. Przewaga konkurencyjna może zostać zdefiniowana na dwa sposoby²⁴⁹:

- z punktu widzenia klienta – „zaoferowanie klientowi wyższej wartości mierzonej relacją cena/koszt w porównaniu z ofertami konkurencji”²⁵⁰; posiadanie

²⁴¹ OECD: *Industrial Structure Statistics*, Paris 1996, s. 17–19.

²⁴² *Przedsiębiorczość w Polsce 2006*, op. cit., s. 48.

²⁴³ M. Lubański, T. Michalski, J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia*. Raporty IRiSS, Warszawa 1995, [w:] T. Żółtowski, *Ocena szacunkowa (ex-ante) wstępnego projektu narodowego planu rozwoju na lata 2007–2013 w zakresie analizy warunków społeczno-gospodarczych pomocy w kategoriach konkurencyjności gospodarki i innowacyjności przedsiębiorstw*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Departament Koordynacji Polityki Strukturalnej, Warszawa 2005, s. 11.

²⁴⁴ Konkurencja w bankowości ma swoje źródło w reformach wprowadzonych prawem bankowym z 1989 r. i 1997 r. oraz kolejnymi regulacjami dotyczącymi rynku finansowego.

²⁴⁵ A. Noga, *Dominacja a efektywna konkurencja*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1993, s. 9.

²⁴⁶ A. Jonas, *Strategia konkurencji na rynku usług bankowych w Polsce*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2002, s. 10.

²⁴⁷ M. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1994, s. 14.

²⁴⁸ L. Oręziak, B. Pietrzak (red.), *Bankowość na świecie i w Polsce – stan obecny i tendencje rozwojowe*, Olympos, Warszawa 2001, s. 129.

²⁴⁹ M. Kisiel, *Internet a konkurencyjność banków w Polsce*, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2005, s. 16.

²⁵⁰ J. Harasim, *Strategie marketingowe w osiągnięciu przewagi konkurencyjnej w bankowości detalicznej*, Akademia Ekonomiczna, Katowice 2003, s. 63.

przez bank przewagi konkurencyjnej jest uzależnione od subiektywnego postrzeżenia wyższości jego oferty przez klientów – przewagę zdobywa ten z konkurentów, który lepiej dopasuje się do wymagań obsługiwanego klienta, prezentując odpowiedni marketing-mix²⁵¹;

- z punktu widzenia przedsiębiorstwa – jako specyficzne usytuowanie firmy w sektorze, dające jej przewagę nad rywalami²⁵²; przewaga strategiczna jest pozycją dominacji, wynikającą np. z wyrobionej marki czy wysokiej jakości produktu²⁵³.

Przewagę konkurencyjną banku najczęściej określają następujące czynniki: proponowanie kompleksowego zestawu produktów (komplementarnych), oferowanie produktów mało znanych, korzystniejsze ceny na niektóre lub wszystkie produkty (stopy procentowe, prowizje), szeroka gama środków reklamy, wysoka jakość i kultura obsługi klienta, korzystna lokalizacja, duża i nowoczesna sala operacyjna, renoma banku w społeczeństwie²⁵⁴.

Problematyka konkurencji między bankami może być rozpatrywana w zróżnicowany sposób. *Teoria konkurencji doskonałej* stoi na stanowisku, że im więcej jest instytucji bankowych, tym bardziej rynek zbliża się do ideału wolnej konkurencji. Na rynku kształtują się ceny, które są do przyjęcia przez kredytobiorcę i przez deponenta. Służy temu liberalizacja usług bankowych, polegająca na zniesieniu wszelkich barier dostępu do krajowego rynku usług finansowych²⁵⁵, a także do rynku europejskiego czy światowego. Teoria konkurencji doskonałej okazała się nie w pełni zgodna z realiami obecnej gospodarki rozwiniętych krajów świata. Została zastąpiona *teorią konkurencji zdolnej do działania*, zgodnie z którą decydenci poszukują najlepszych rozwiązań, ale jedynie rozwiązań ich satysfakcjonujących²⁵⁶. Stosunki kredytowe należą do podstawowych obszarów

²⁵¹ U. C. Swoboda, *Bankowość detaliczna. Strategie marketingowe i procesy zarządzania*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2000, s. 72; Mazurkiewicz L., *Marketing bankowy*, Difin, Warszawa 2002, s. 20.

²⁵² M. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996, s. 21.

²⁵³ I. Penc-Pietrzak, *Strategie biznesu i marketingu*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 2000, s. 139.

²⁵⁴ A. Gospodarowicz (red.), *Zarządzanie bankiem komercyjnym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 44.

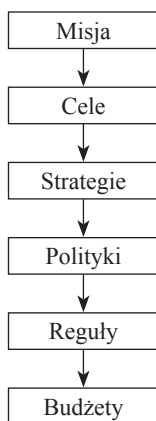
²⁵⁵ W. L. Jaworski, *Bankowość – podstawowe założenia*, Poltext, Warszawa 1999, s. 33–34.

²⁵⁶ Teoria ta zakłada, że między aktywnymi i pasywnymi uczestnikami występuje asymetria informacji, czyli nie ilość, ale jakość banków decyduje o tym, czy istnieją warunki dla konkurencji. Konkurencja cenowa nie jest tak ważna, jak głosi teoria konkurencji doskonałej. Bardziej istotne jest zaufanie do danej instytucji kredytowej. Wielkie banki dzieli jakość świadczonych usług i wprowadzanych innowacji. Banki te umacniają swoje pozycje, wprowadzając szeroki wachlarz usług. Zasady współdziałania banków są ściśle określone, co powoduje konkurencję niedoskonałą. Warunki dyktuje koalicja wielkich banków, a liczna rzesza małych banków musi dostosować się do tych warunków. Cyt. za: J. K. Solarz, *W poszukiwaniu modelu systemu bankowego dla Polski*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 1994, s. 42–43.

współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami a bankami. Świadczy o tym zarówno wysoka pozycja kredytów w pakiecie najważniejszych produktów bankowych, jak i znaczny odsetek przedsiębiorstw, które deklarują korzystanie z nich. Oznacza to, że działalność kredytowa ma bardzo duży wpływ na poziom zadowolenia przedsiębiorstw ze współpracy z bankami, a tym samym kształtuje ich rynkowy wizerunek i określa poziom konkurencyjności²⁵⁷.

Bank, który chce wygrać walkę konkurencyjną, a przynajmniej jej sprostać, musi opracować własną strategię działania. Definicje strategii często włączają w zakres znaczeniowy tego terminu zarówno cele, jak i sposoby ich osiągania. Potęguje to dodatkowo pewne zamieszanie terminologiczne²⁵⁸. Zgodnie z poglądami m.in. A. Sowy²⁵⁹ i J. Harasim²⁶⁰ można przyjąć, że cele strategiczne i strategie tworzą oddzielne poziomy. Na szczycie hierarchii dążeń banku jest jego misja, a z niej wynikają cele (por. schemat 1.3).

Schemat 1.3. Hierarchia poziomów planowania strategicznego



Źródło: A. Sowa, *Do czego dąży bank?*, „Bank” 2001, nr 1, s. 58.

Jeden z modeli konkurencji na rynku bankowym zakłada współzależność dwóch zmiennych: wyposażenia kapitałowego i specjalistycznej wiedzy. Ta ostatnia pozwala np. oferować kredyty przy mniejszym zaangażowaniu kapitałowym (np. dzięki lepszemu zarządzaniu ryzykiem). System bankowy jest tym bardziej efektywny, im większe znaczenie ma wiedza w stosunku do kapitału²⁶¹. Istnienie

²⁵⁷ M. Szczudłowski, *Działalność kredytowa banków w 2001 roku*, „Bank” 2002, nr 2, s. 52.

²⁵⁸ M. Kisiel, *Internet a konkurencyjność banków w Polsce*, *op. cit.*, s. 17.

²⁵⁹ A. Sowa, *Do czego dąży bank?*, „Bank” 2001, nr 1, s. 58–63.

²⁶⁰ J. Harasim, *Strategie marketingowe w osiąganiu przewagi konkurencyjnej w bankowości detalicznej*, *op. cit.*, s. 63.

²⁶¹ A. Almazan, *Model of Competition in Banking. Bank Capital v. Expertise*, „Journal of Financial Intermediation” 2002, s. 87.

konkurencji na rynku usług bankowych jest zjawiskiem pozytywnym tak z punktu widzenia klienta, jak i całej gospodarki. Przyczynia się do lepszej alokacji wolnych środków finansowych i efektywniejszego ich wykorzystania²⁶². Konkurencję w obszarze usług bankowych dla przedsiębiorców indywidualnych podejmują również podmioty spoza sektora bankowego i spoza sektora finansowego²⁶³: „Osiągnięcie sukcesu rynkowego przez dany bank zależy dziś od konkurencyjności w zakresie obsługi sektora MSP” – uważa Piotr Siciak, starszy menadżer w firmie Deloitte²⁶⁴.

W warunkach dynamicznie zmieniającego się otoczenia zewnętrznego, a przede wszystkim coraz silniejszej konkurencji na rynku finansowym wdrażającej nowoczesne formy świadczenia usług i rozwiązania organizacyjne, którym towarzyszy wzrost oczekiwań i wymagań ze strony klientów, a także postępującego procesu obniżania marży odsetkowej w sektorze bankowym wpływającego na zmniejszenie zysków banków, konieczne jest wprowadzenie radykalnych zmian w działalności banków i podjęcie szeregu działań rzutujących na ich przyszły rozwój. Celem strategii banków powinno być ustawiczne unowocześnianie i usprawnianie ich działalności oraz stwarzanie trwałych podstaw do dynamicznego rozwoju na rynku krajowym i Europy Środkowej jako uniwersalnych instytucji finansowych, będących rzetelnym partnerem dla klientów, a także zapewniającym maksymalny zwrot z zainwestowanego kapitału akcjonariuszom lub udziałowcom. Bank powinien pomagać klientom osiągać ich cele, zapewniając szeroką gamę kompleksowych, łatwo dostępnych usług finansowych i doradczych na konkurencyjnych warunkach²⁶⁵. Wypełnienie takiej misji wymaga osiągnięcia: wzrostu efektywności funkcjonowania, zdobywania znaczącej pozycji w obsłudze funduszy unijnych, umacniania pozycji w obsłudze dynamicznie rozwijającego się sektora MMSP i gospodarstw domowych, a także wypracowania i ugruntowania pozycji oraz nowego wizerunku banku, realizacji koncepcji *bancassurance*. W efekcie zrealizowania wymienionych zadań strategicznych bank może stać się innowacyjnym, kontrolującym koszty działania oraz świadomie zarządzającym kapitałem intelektualnym, czyli rentowną i efektywną organizacją mogącą aktywnie uczestniczyć w rozwoju gospodarczym kraju.

Konkurencyjny charakter gospodarki rynkowej stawia przed systemem bankowym poważne zadania strategiczne. Podstawową rolą banku jest gromadzenie wkładów oraz wspieranie kredytami przedsięwzięć stymulujących rozwój kraju. Właściwe i odpowiedzialne wykonanie tych zadań przesądza o ogólnym ładzie

²⁶² J. Harasim, *Zewnętrzne uwarunkowania kształtowania strategii marketingowych banków detalicznych w Polsce – analiza mikrootoczenia*, „Bank i Kredyt” 2000, nr 9, s. 52.

²⁶³ D. Korenik, *Konkurencyjność i konkurencja banków polskich od lat dziewięćdziesiątych XX wieku*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2002, s. 77, 199; W. Szpringer, *Handel elektroniczny – konkurencja czy regulacja?*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2000, s. 49.

²⁶⁴ *Przedsiębiorcy pozytywnie o ofertach banków*, *biznes.gazetaprawna.pl*, aktualizacja: 10.07.2008.

²⁶⁵ Szerzej: A. Czajkowska-Hamdi, *Pakiety usług finansowych dla małych i średnich przedsiębiorstw na przykładzie wybranych banków*, [w:] J. Sikorski (red.), *Banki a rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo HERMES, Kielce 2002, s. 7–15.

ekonomicznym i stabilizacji życia oraz sprawia, że banki są postrzegane jako ważne instytucje zaufania publicznego. Komercjalizacja systemu bankowego spowodowała dążenie do maksymalizacji zysku przez optymalne kojarzenie akumulacji środków finansowych z udzielonymi kredytami, przy zachowaniu minimalizacji kosztów i ryzyka kredytowego. Jest to powiązane z przyjęciem zasady uniwersalizmu w działalności banku, mającej na celu zapewnienie względnie równych warunków konkurencji i możliwości ekspansji terytorialnej.

1.7.2. Misja i cele banków

Ważnym zadaniem banku jest określenie jego *misji*, czyli ogólnie sformułowanego celu działania, swego rodzaju deklaracji dotyczącej zakresu jego działalności, roli społecznej i gospodarczej. Misja jest ściśle związana z wizerunkiem banku – z tym jak jest on postrzegany przez swych obecnych i potencjalnych klientów. Banki powinny dążyć do zapewnienia wszystkim swym klientom wszechstronnej, profesjonalnej i przyjaznej obsługi. Powinny dostosowywać ofertę do potrzeb klientów oraz współpracować z nimi na wzajemnie korzystnych warunkach, w gotowości do służenia informacją czy fachową poradą.

„*Misja banku*, będąca najbardziej ogólną wykładnią jego długofalowego funkcjonowania, precyzuje kierunki, rodzaje, dziedziny i zakres działalności”²⁶⁶. „Misja banku może określać jego filozofię, zestaw wyznawanych wartości, cechy wyróżniające spośród konkurentów, genezę, jak również ogólnie zarysowany kierunek działalności”²⁶⁷. „Misja banku określa sens jego istnienia, charakter działalności i świadomie narzucone ograniczenia”²⁶⁸. „Misja winna indywidualizować bank, pokazać jego specyfikę, podkreślać jego wyjątkowość”²⁶⁹. Misja jest sformułowaniem na użytek strategii wizji przyszłości firmy i nabiera strategicznego znaczenia, gdy spełnia trzy wymogi: wyznacza kierunek i dotyczy przyszłości, wyraża wyzwania, które stają się udziałem pracowników, proces jej realizacji jest wiarygodny²⁷⁰. Cele i misja przedsiębiorstwa jako całość muszą być zgodne z jego strukturą organizacyjną, uszczegółowione i rozłożone na poszczególne części składowe, przybierając postać zadań dla poszczególnych komórek. Wszystkie cele muszą być ze sobą zharmonizowane²⁷¹.

²⁶⁶ T. Orzeszko, *Banki spółdzielcze w Polsce*, Wyższa Szkoła Bankowa, Poznań 1998, s. 82.

²⁶⁷ J. Harasim, *Strategie marketingowe w osiągnięciu przewagi konkurencyjnej w bankowości detalicznej*, op. cit., s. 56.

²⁶⁸ J. Szambelańczyk (red.), *Zarządzanie bankiem spółdzielczym*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1997, s. 52.

²⁶⁹ M. Marcinkowska, *Wartość banku – kreowanie wartości i pomiar wyników działalności banku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003, s. 41.

²⁷⁰ K. Oblój, *Strategia sukcesu firmy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 34.

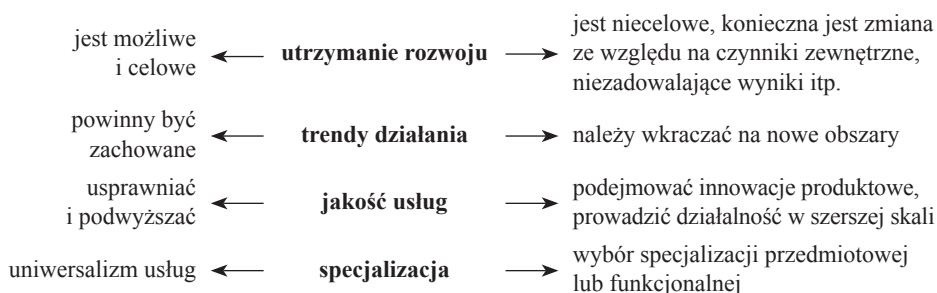
²⁷¹ S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo, Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teoria i praktyka zarządzania*, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń 1999, s. 82.

Banki komercyjne mogą mieć różne misje. W banku detalicznym z reguły jest to obsługa potrzeb przeciętnego gospodarstwa domowego, w wyniku której realizowany będzie umiarkowany zysk i trwała, długookresowa współpraca z klientem. Misją typowego banku komercyjnego jest pełna obsługa finansowa określonej dziedziny gospodarki, przy dążeniu do zapewnienia jej warunków stałego rozwoju oraz powiększania skali rozwoju²⁷².

Misje banków uwarunkowane są: środowiskowymi ograniczeniami i możliwościami, wymaganiami akcjonariuszy (lub udziałowców) banku, zasobami wewnętrznymi oraz wartościami, zasadami działania i kulturą banku²⁷³. *Misję banku spółdzielczego* określa się jako „efektywne zaspokajanie potrzeb na usługi finansowe klientów indywidualnych i instytucjonalnych będących jego właścicielami w środowisku lokalnym i ku jego pożytkowi, wspierany kapitałowo i organizacyjnie przez bank wyższego szczebla, na zasadach biznesowych oraz współfinansujący politykę strukturalną państwa”²⁷⁴. Dla banku spółdzielczego priorytetem może być przywództwo finansowe w świadczeniu usług dla środowisk lokalnych, promowanie przedsiębiorczości oraz inicjowanie przedsięwzięć rozwojowych gminy i środowiska. Nie każdy bank musi konkurować we wszystkich dziedzinach bankowości. Przykładowo banki spółdzielcze, wybierając określoną niszę geograficzną, powinny dostosowywać swoje oferty do lokalnych potrzeb. Tereny ich ekspansji to w dużym stopniu obszar jednego miasta i okolic, które z reguły zamieszkują rolnicy, a także przedsiębiorcy indywidualni, prowadzący działalność na rzecz lokalnego społeczeństwa.

W procesie kształtowania misji banku powinny zapaść decyzje dotyczące jego przyszłości, ale w kontekście dotychczasowej działalności, a w szczególności zakresu i trendów działania, specjalizacji banku oraz jakości świadczonych usług (por. schemat 1.4).

Schemat 1.4. Kierunki decyzji dotyczących misji banku



Źródło: opracowanie własne.

²⁷² M. Wysocki, *Polityka kredytowa banku komercyjnego*, op. cit., s. 17.

²⁷³ J. Szambelańczyk (red.), *Zarządzanie bankiem spółdzielczym*, op. cit., s. 52.

²⁷⁴ J. Szambelańczyk, *Prognoza ostrzegawcza*, „Bank Spółdzielczy” 2001, nr 10, s. 5–6.

Misje banków komercyjnych formułowane są w różny sposób, np. jako²⁷⁵:

- przyczynianie się do wspierania wzrostu polskiej gospodarki oraz sprzyjanie wzrostowi jej konkurencyjności na jednolitym rynku Unii Europejskiej;
- efektywne zaspokajanie potrzeb na usługi finansowe klientów indywidualnych i instytucjonalnych w środowisku lokalnym i ku jego pożytkowi;
- zapewnienie pełnej dostępności do prostych, nowoczesnych produktów finansowych klientom indywidualnym, osobom prowadzącym działalność gospodarczą, małym i średnim przedsiębiorstwom, samorządom terytorialnym, rolnikom;
- zagwarantowanie wyjątkowej jakości usług oraz wychodzenie naprzeciw potrzebom klientów, co jest czynnikiem decydującym w budowaniu długotrwałych więzi banku z klientami instytucjonalnymi oraz indywidualnymi;
- zapewnienie akcjonariuszom stałego i atrakcyjnego wzrostu wartości banku poprzez umacnianie jego pozycji lidera na rynku krajowym oraz systematyczny rozwój na rynkach Europy Środkowej jako uniwersalnej instytucji finansowej będącej rzetelnym partnerem dla klientów i najlepszym miejscem pracy dla najlepszych ludzi;
- pomoc klientom w osiągnięciu ich celów poprzez zapewnienie szerokiej gamy kompleksowych, łatwo dostępnych usług finansowych i doradczych na konkurencyjnych warunkach;
- stanie się najlepszym pracodawcą w sektorze bankowym w Polsce oraz zapewnienie klientom możliwości stworzenia i utrzymania dobrej kondycji finansowej tak, aby stali się czołowymi graczami na rynkach, na których działają.

Cele banku mają w rzeczywistości charakter wiązki, na czele której znajduje się „przetrwanie przez rozwój”²⁷⁶. Osiągnięcie celu nadrzędnego musi odbywać się przy jednoczesnym zachowaniu równowagi triady celów o charakterze finansowym: bezpieczeństwa, płynności i maksymalizacji zysku. Cele strategiczne są odbiciem wymienionych celów. Obejmują one pożądaną stan organizacji w dłuższym okresie w obszarze finansów (cele finansowe), działalności rynkowej (cele marketingowe – zaspokojenie potrzeb poszczególnych segmentów klienteli; cele rynkowe – uzyskanie wyznaczonych udziałów w rynku itp.), personelu, stosowanej technologii, struktury organizacyjnej, portfela usług itd.²⁷⁷

Główne cele banków w gospodarce rynkowej mogą być różnorodnie określane. Priorytetami mogą być: wzrost wartości ekonomicznej²⁷⁸, osiągnięcie zysków

²⁷⁵ Opracowanie własne na podstawie wewnętrznych dokumentów wybranych banków.

²⁷⁶ E. Bogacka-Kisiel (red.), *Podstawy zarządzania finansami banku komercyjnego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 1998, s. 119.

²⁷⁷ M. Kisiel, *Internet a konkurencyjność banków w Polsce*, op. cit., s. 18.

²⁷⁸ Wartość ekonomiczna firmy określana jest jako zdolność do generowania dochodów w przyszłości stająca się podstawą wzrostu wartości kapitałów i możliwości rozwoju przedsiębiorstwa. Cyt. za: Z. Głodek, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004, s. 19.

w długim okresie, utrzymanie płynności, równowagi czy też w warunkach kryzysowych utrzymanie pozycji rynkowej na dotychczasowym poziomie. Ponieważ banki podlegają różnym ograniczeniom, praktycznie nie mogą nastawiać się tylko na maksymalizację zysku. Ograniczenie wysokości zysku wynika z potrzeby zapewnienia bezpieczeństwa bankom i innych czynników. Długookresowa optymalizacja zysku stanowi istotną przesłankę dla: zabezpieczenia i pomnożenia kapitału zainwestowanego przez akcjonariuszy banku, ochrony przed ryzykiem, zabezpieczenia miejsc pracy²⁷⁹. W każdej sytuacji bank musi dążyć do osiągnięcia zysku – wystarczająco dużego, z którego mógłby uzupełnić kapitały (fundusze) własne oraz wypłacać dywidendy akcjonariuszom (udziałowcom). Fundusze własne stanowią podstawowe zabezpieczenie przed stratami, na które bank jest nieustannie narażony. Równocześnie wyznaczają one granice dopuszczalnego rozwijania działalności kredytowej²⁸⁰. Koniecznym warunkiem wzrostu wartości banku działającego na rynku bankowości detalicznej jest trafniejsze dostosowanie oferty produktów bankowych do struktury popytu klientów, doskonalenie segmentacji klientów oraz restrukturyzacja kanałów dystrybucji w kierunku ich wirtualizacji.

W angielskiej terminologii bankowość detaliczna (ang. *retail banking*) obejmuje w ujęciu podmiotowym małe i średnie jednostki gospodarujące, do których należy zaliczyć gospodarstwa domowe oraz MSP²⁸¹. Pojęcia „bank detaliczny” i „bankowość detaliczna” nie są równoznaczne. „Bank detaliczny to instytucja, która gromadzi wkłady od ludności i wykorzystuje je do kreowania aktywów w postaci pożyczek i kredytów udzielanych tej samej grupie klientów”²⁸². Natomiast bankowością detaliczną określa się tę sferę działalności banków (nie tylko detalicznych), która koncentruje się na obsłudze i zaspokojeniu potrzeb klienta indywidualnego²⁸³. Polskie pojęcie banku nie w pełni odpowiada kategorii instytucji kredytowej²⁸⁴. O połączeniu obsługi klientów indywidualnych i mikroprzedsiębiorstw decydują: podobieństwa potrzeb w zakresie usług finansowych oraz rozdrobnienie, narzucające masowy i zestandaryzowany sposób obsługi. W Polsce daje się zauważyć tendencję do rozwijania bankowości detalicznej przez banki do tej skoncentrowanej na obsłudze klientów korporacyjnych, która jest wynikiem

²⁷⁹ J. Koeppen, *Strategie banków w Europie*, CeDeWu, Warszawa 1999, s. 35.

²⁸⁰ W. L. Jaworski, Z. Krzyżkiewicz, B. Kosiński, *Banki – rynek, operacje, polityka*, Poltext, Warszawa 1997, s. 191–192.

²⁸¹ G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, op. cit., s. 11.

²⁸² E. Bogacka-Kisiel (red.), *Usługi i procedury bankowe*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, Wrocław 2000, s. 34.

²⁸³ W. L. Jaworski (red.), *Banki w Polsce – wyzwania i tendencje rozwojowe*, Poltext, Warszawa 2001, s. 139.

²⁸⁴ Różnice pojęcia banku występują w „starych” krajach członkowskich UE, nie udało się ich dotychczas wyeliminować. Por. U. Reifner (red.), *Micro-Lending (a case for Regulation in Europe)*, Baden–Baden 2002 [w:] G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, op. cit., s. 378.

dążenia do dywersyfikacji i uniwersalizacji działalności banków oraz postrzegania bankowości detalicznej jako atrakcyjnego źródła dochodów²⁸⁵.

Tabela 1.16. Misje i cele strategiczne banków

Główne cele	Szczegółowe cele strategiczne
<i>finansowe</i> : efektywność, zysk, wielkość obrotów, struktura kapitału, redukcja kosztów, płynność, rentowność kapitałów, wartość dla właścicieli	<ul style="list-style-type: none"> • dążenie do stabilizowania warunków cenowych oferowanych klientom • określanie jasnych mechanizmów rynkowych kształtowania ceny produktów w oparciu o warunki panujące na rynku • znaczący wzrost efektywności i rentowności, spadek kosztów • wzrost udziałów w rynku
<i>strategiczne</i> : konkurencyjność, konsolidacja, wzrost, innowacyjność, pozycja rynkowa, bezpieczeństwo, synergia, globalizacja, przetrwanie	<ul style="list-style-type: none"> • wprowadzanie na rynek nowych, atrakcyjnych produktów i modyfikowanie starych • maksymalne unowocześnianie technologii i organizacji pracy banku, podnoszenie standardów kultury pracy i jakości obsługi, usprawnienie działalności banku oraz stworzenie trwałych podstaw do dynamicznego rozwoju • dążenie do najwyższej jakości, elastycznych rozwiązań finansowych i budowania długoterminowych relacji z klientami • systematyczny rozwój sieci placówek bankowych oraz dynamiczny rozwój nowoczesnych kanałów dystrybucji w kraju i zagranicą, zapewniających lepszy dostęp klientów do usług
<i>społeczno-ekonomiczne</i> : wizerunek, zaufanie i podobne	<ul style="list-style-type: none"> • realizacja celu ekonomicznego, tj. umocnienie pozycji w krajowym systemie bankowym, poprawa opinii o banku • budowa długookresowej zdolności banku do osiągnięcia zysku i powiększenia swych funduszy
<i>związane z otoczeniem</i> (w szczególności z: klientami, pracownikami, udziałowcami lub akcjonariuszami)	<ul style="list-style-type: none"> • zastępowanie „orientacji produktowej” „orientacją na klienta”, stawianie priorytetów na rozpoznanie jego potrzeb, aby dostosować się do jego oczekiwań • budowanie zaufania i lojalności klientów dzięki: stałemu podnoszeniu jakości obsługi przez kompetentnych doradców, zrozumieniu potrzeb klientów, prostotę procedur, elastyczną politykę przyznawania kredytu, minimalizowanie formalności, zwiększanie dostępności • zwiększenie wartości rynkowej banku i zapewnienie właścicielom maksymalnego zwrotu z zainwestowanego kapitału oraz efektywne nim zarządzanie • stwarzanie warunków do pełnego rozwoju zawodowego pracowników, zapewnienie atrakcyjnego środowiska pracy

Źródło: opracowanie własne na podstawie: S. Milewski, *Strategia PKO BP*, „Nasz Bank” 1999, nr 4 (7), s. 2, 3; A. Labenz, *Annual Reports on a Communicative Tool between Banks and Stockholders*, Akademia Ekonomiczna, Kraków 2002 – niepublikowana praca dyplomowa.

²⁸⁵ D. Korenik, *Konkurencyjność i konkurencja banków polskich od lat dziewięćdziesiątych XX wieku*, op. cit., s. 77; D. Czechowska, *The challenge for the banking sector in the face of the competition in the financial service market*, „Argumenta Oeconomica” 2001, Vol. 1 (10), s. 61–75.

O osiągnięciu celów, które stawia sobie strategia marketingowa, decyduje zaangażowanie oraz zintegrowanie kierownictwa i szeregowych pracowników. Stałe dokształcanie pracowników pozwala na stworzenie wykwalifikowanej kadry bankowej umożliwiającej realizowanie strategii banku i nakłanianie do działań pro-konsumenckich²⁸⁶. Współcześnie banki w Polsce wprowadzają w życie swoje *misje, realizując cele strategiczne*. Naczelnym celem każdego banku powinna być budowa możliwie mocnych podstaw działania. Banki najczęściej wskazują następujące grupy celów, które zostały przedstawione w tab. 1.16.

1.7.3. Rodzaje strategii marketingowych banków

Podstawą sformułowania polityki kredytowej jest ustalenie strategii marketingowej banku. Jest to pojęcie niezwykle złożone, wielorako interpretowane, dlatego kolejno zostaną wyjaśnione słowa: strategia, marketing i wreszcie strategię marketingowe.

„Pojęcie strategia pochodzi od greckiego słowa *strategos* – przywódca, wódz i oznaczało całościowe przygotowanie oraz prowadzenie działań wojennych”²⁸⁷. W kontekście militarnym strategia polega na stawianiu celów wojennych, sposobów jej realizacji z uwzględnieniem odpowiedniej realizacji, sił i środków oraz w przewidywanych warunkach zewnętrznych zarówno sprzyjających, jak i niesprzyjających. Podstawowymi celami w strategii wojennej są: uzyskanie przewagi nad przeciwnikiem, umocnienie tej przewagi, ostateczne zwycięstwo²⁸⁸.

Do literatury ekonomicznej pojęcie strategii zostało wprowadzone po II wojnie światowej poprzez teorię gier²⁸⁹, a następnie zostało zaadaptowane w bankowości, przyjmując jednakże nowe właściwości. „Strategia to koncepcja działania w dłuższym horyzoncie czasu, biorąc pod uwagę przewidywane zmiany w otoczeniu, a także przewidywane zmiany wewnętrzne w zasobach i warunkach działania przedsiębiorstwa”²⁹⁰. Decyzje strategiczne dotyczą wyboru między konfliktowymi celami, tak aby utrwalić długookresową przewagę przedsiębiorstwa. Strategia jest na ogół specyficzną drogą sukcesu wypracowaną przez i dla danej firmy, która

²⁸⁶ B. Kosiński, *Bank komercyjny – organizacja, polityka, strategia*, Poltext, Warszawa 1995, s. 48.

²⁸⁷ A. Gospodarowicz (red.), *Zarządzanie bankiem komercyjnym*, *op. cit.*, s. 13.

²⁸⁸ R. Wierzbą (red.), *Studium bankowości*, Gdańska Akademia Bankowa, Gdańsk 2000, s. 119.

²⁸⁹ Przyjmując terminologię teorii gier, strategię zdefiniować można jako kompletny opis postępowania gracza w każdej sytuacji, w jakiej może się znaleźć, co różni strategię od decyzji wyboru jednej możliwości w konkretnej sytuacji. Cyt. za: M. Maławski, A. Wieczorek, H. Sosnowska, *Konkurencja i kooperacja: teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 13.

²⁹⁰ S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo, Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Zarządzanie przedsiębiorstwem*, *op. cit.*, s. 241.

nie nadaje się do automatycznego kopiowania²⁹¹. Obecnie definicje akcentują, że strategia jest zestawem decyzji lub koncepcją działania, mającą na celu zachowanie równowagi przedsiębiorstwa z jego środowiskiem zewnętrznym – obecnym oraz przyszłym²⁹².

Strategia rozwoju to długookresowy (perspektywiczny) plan działania, który jest odpowiedzialny za kształtowanie postępu w różnych sferach działalności firmy (organizacyjnej, personalnej, informacyjnej, ekonomicznej) oraz określający jej strategiczne cele rozwoju, tzn. przyjmujące takie kierunki i priorytety działania, które są niezbędne dla realizacji przyjętych celów i zadań²⁹³. Strategia jest planem działań maksymalizujących wykorzystanie przez przedsiębiorstwo sił i środków do osiągnięcia ambitnych celów, uwzględniając czynniki otoczenia²⁹⁴. Strategie są ukierunkowane na wybór efektywnych dziedzin gospodarowania i sposobów finansowania, a także wytyczają rodzaj i zakres działalności wewnętrznej przedsiębiorstwa²⁹⁵. Strategia działania firmy daje pewność, że nic nie zostanie pominięte w procesie jej wdrażania i każdy pracownik będzie świadomy, jakiemu ogólnemu i długofalowemu działaniu jest podporządkowana jego praca²⁹⁶.

Definicja marketingu opracowana przez zespół ekspertów z uniwersytetu w Ohio stanowi, iż „*marketing* to zintegrowany zbiór instrumentów i działań związanych z badaniem i kształtowaniem rynku, opartych na rynkowych regułach postępowania”²⁹⁷. Z kolei według oficjalnej definicji Amerykańskiego Stowarzyszenia Marketingu „marketing jest rozumiany jako proces planowania i wdrażania koncepcji produktu (idei, dóbr i usług), cen, promocji i dystrybucji prowadzącej do wymiany, dzięki której osiąga się cele jednostek i organizacji”²⁹⁸. Marketing usług jest zintegrowanym systemem mającym na celu identyfikowanie, przewidywanie i zaspakajanie potrzeb nabywców przy najmniejszych kosztach i w najkrótszym

²⁹¹ E. Miklaszewska, *Formułowanie strategii na konkurencyjnym rynku bankowym*, [w:] L. Pawłowicz, R. Wierzba (red.), *Bankowość wobec procesów stabilizacji*, Uniwersytet Gdański, Gdańska Akademia Bankowa, *Finanse, bankowość i ubezpieczenia wobec procesów globalizacji*, Gdańsk–Jurata 2003, s. 283.

²⁹² J. Jeżak, *Strategiczne zarządzanie przedsiębiorstwem. Studium koncepcji i doświadczeń amerykańskich oraz zachodnioeuropejskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1990, s. 13.

²⁹³ M. Ziółkowski, *Proces formułowania strategii rozwoju*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 7.

²⁹⁴ J. Penc, *Strategiczny system zarządzania. Holistyczne myślenie o przyszłości. Formułowanie myśli i strategii*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2001, s. 164.

²⁹⁵ A. Stabryła, *Zarządzanie strategiczne w teorii i praktyce firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Kraków 2000, s. 58.

²⁹⁶ S. Jurek-Stępień, *Strategie rozwoju przedsiębiorstwa*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2007, s. 82.

²⁹⁷ I. Hejduk, *Perspektywy i szanse rozwoju nowoczesnych form marketingu w Polsce*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 1990, nr 9, s. 45.

²⁹⁸ A. Pomykałski, *Strategie marketingowe*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2000, s. 9.

czasie²⁹⁹. Istota nowoczesnego marketingu sprowadza się do: podporządkowania wszystkich działań w sferze usług życzeniom odbiorcy, pobudzania i rozwijania jego potrzeb, integracji konsumenta z przedsiębiorstwem i budowania trwałych więzi między nimi, pobudzania innowacji, stałych zmian w zakresie podaży i stymulowania popytu³⁰⁰.

„*Strategia marketingu* obejmuje decyzje, środki i sposoby realizacji celów marketingowych średnio- i długoterminowych oraz ich dobór na podstawie reguł umożliwiających uzyskanie szczegółowego celu przy każdorazowym uwzględnieniu warunków otoczenia”³⁰¹. *Strategia marketingowa* rozumiana jest również jako „kombinacja produktu, ceny, dystrybucji i promocji sprzedaży oferty banku”³⁰². Produktem może być przedmiot, czynność, usługa lub idea. Stosowanie marketingu w bankach powinno polegać na wykorzystaniu doświadczeń przedsiębiorstw handlowych lub produkcyjnych i stosowaniu się do zasad marketingu³⁰³.

Strategia banku obejmuje badanie rynku finansowego, otoczenia banku oraz potencjału banków konkurencyjnych i sposobów ich działania po to, aby na tej podstawie zaprojektować – z kilkuletnią perspektywą – sposób przygotowania do walki konkurencyjnej z wykorzystaniem zasobów własnych, tzn. załogi banku, jego placówek, ich wyposażenia i oprogramowania informatycznego, własnych produktów bankowych, procedur, metod promocji itd.³⁰⁴ Realizowanie przez banki określonych strategii marketingowych wymaga posiadania przez nie odpowiednio dużych i dobrych jakościowo zasobów finansowych, rzeczowych i ludzkich³⁰⁵. Podstawą strategii są cele podmiotu oraz koncepcje konkurencji³⁰⁶.

Zorientowana na klienta strategia marketingowa (obejmująca decyzje i sposoby realizacji celów marketingowych) w bankach europejskich kształtuje się od osiemdziesiątych. Podstawowymi celami są lepsza jakość doradztwa i wysoki standard techniczny usług bankowych. Chodzi o powiązanie generalnej strategii banku z przedsiębiorczą inicjatywą personelu, by w ten sposób osiągnąć zdolność przetrwania i wygrywania z konkurencją. Banki powinny realizować przyjętą strategię,

²⁹⁹ A. Czubała, A. Jonas, T. Smoleń, J. Wiktor, *Marketing usług*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa 2006, s. 25.

³⁰⁰ A. Pomykalski, *Zarządzanie i planowanie marketingowe*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2003, s. 8.

³⁰¹ J. Dietl, *Marketing*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1985, s. 349.

³⁰² W. Grzegorzczak, *Marketingowe strategie banków – wyniki badań*, „Bank i Kredyt” 1995, nr 11, s. 37.

³⁰³ F. Scheuch, *Dienstleistungsmarketing*, München 1982; K. Goedecke, J. Steltzner, *Bankmarketing*, Landsberg am Lech 1980.

³⁰⁴ S. Milewski, *Strategia PKO BP S.A.*, „Akademia Bankowości” 2000, nr 4, s. 1.

³⁰⁵ J. Harasim, *Wewnętrzne uwarunkowania kształtowania strategii marketingowych banków detalicznych w Polsce – analiza zasobów finansowych*, „Bank i Kredyt” 2001, nr 4, s. 64.

³⁰⁶ R. G. Hamermesh, *Strategic Management*, [w:] E. Collins, M. Devanna, *The Portable MBA*, John Wiley & Sons, 1990, s. 308–309.

proponując wysoką jakość świadczonych usług, ich kompleksowość oraz profesjonalizm obsługi dzięki dobrze wykształconej, wysoce profesjonalnej kadrcie.

Skuteczne strategie muszą zapewnić tworzenie wartości w sposób trwały³⁰⁷. *Formułowanie strategii marketingowych banku* powinno być procesem racjonalnym i wieloetapowym³⁰⁸. Formułowanie strategii dotyczy wyboru celów i kierunku rozwoju, szczególnie w zakresie: pozycji rynkowej i specjalizacji rynkowej banku (strategia ekspansji lub koncentracji), kreowania specjalnych związków i relacji z klientami (strategia globalna lub lokalna, bankowość transakcyjna lub oparta na kreowaniu relacji partnerskich), budowania reputacji, innowacyjności i wdrażania nowych produktów (strategia zmian)³⁰⁹.

Szansą banków depozytowo-kredytowych jest przede wszystkim szybki postęp technologiczny, powodujący spadek kosztów standardowych, masowych operacji lub też radykalne przededefiniowanie strategii w kierunku nie tyle uniwersalizmu, ile budowy supermarketu finansowego – oferowania zintegrowanych pakietów i wykorzystaniu synergii do maksymalizacji zysku³¹⁰. Przesłanką prowadzenia działalności marketingowej przez banki jest istnienie ścisłych powiązań banków z rynkiem, na którym działają³¹¹. Dlatego przeprowadza się badania marketingowe służące analizie otoczenia banku. W tym celu wykorzystuje się różne źródła i metody w szczególności metody portfelowe i analizy SWOT³¹².

Strategia banku powinna określać kluczowe dla niego wartości, np.: przejrzystość oferty i procedur, uczciwość w zakresie polityki cenowej oraz zaangażowanie w rozwój przedsiębiorczości i lokalnych społeczności. Ważne jest określenie segmentów klientów i precyzyjne ustalenie polityki wobec poszczególnych grup. W segmencie detalicznym istotne jest dążenie do uzyskania silnej pozycji wśród klientów o wysokich i średnich dochodach, w szczególności przedsiębiorców indywidualnych. Dla usprawnienia sprzedaży banki powinny nastawiać się na rozwój własnych sieci dystrybucji oraz korzystanie z usług partnerów, pośredników i innych kanałów dystrybucji. W efekcie realizowania zadań nakreślonych w strategiach banki powinny stawać się innowacyjne, kontrolujące koszty działania,

³⁰⁷ J. Ellis, D. Williams, *Strategia przedsiębiorstwa a analiza finansowa. Pozycja na rynku kapitałowym*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1997, s. 72.

³⁰⁸ Należy zacząć od: analizy otoczenia banku i jego potencjału, identyfikacji celów strategicznych firmy, segmentacji rynku i wyboru odpowiedniego segmentu, sformułowania programu marketingu-mix, podziału, uruchomienia środków. Cyt. za: J. Harasim, *Strategie marketingowe w osiągnięciu przewagi konkurencyjnej w bankowości detalicznej*, op. cit., s. 46–52.

³⁰⁹ S. Heffernan, *Modern Banking Theory and Practice*, J. Wiley, New York 1996, s. 319.

³¹⁰ E. Miklaszewska, *Formułowanie strategii na konkurencyjnym rynku bankowym*, op. cit., s. 286.

³¹¹ Osiąga się to dzięki systematycznemu gromadzeniu, opracowywaniu i wykorzystywaniu informacji o rynku, jego podmiotach oraz zmieniających się warunkach rynkowych, do których bank powinien dostosować się. Cyt. za: R. Glowacki, *Przedsiębiorstwo na rynku*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1987, s. 271–281.

³¹² W. Grzegorzczak, *Marketing Bankowy*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Łódź 2004, s. 56–57.

świadomie zarządzające kapitałem intelektualnym, czyli trwale rentownymi i efektywnymi organizacjami mogącymi aktywnie uczestniczyć w rozwoju gospodarczym kraju.

Współczesne banki muszą być nowoczesne i posiadać trwałe podstawy do dynamicznego rozwoju, aby sprostać wyzwaniom gospodarki. Oceniając wewnętrzną sytuację banków, ujawnia się np. istotne obecnie i potencjalne ograniczenia możliwości jego rozwoju. Banki muszą nadążać za rozwojem całego rynku finansowego. Nie można dopuścić do opóźnienia technologicznego i informatycznego, obniżającego sprawność operacyjną ani do nienowoczesnej struktury organizacyjnej hamującej wzrost efektywności działania. Całokształt planów banku powinien być ujęty w formie kompleksowej strategii marketingowej³¹³.

Badania wstępne warunków zewnętrznych oraz sytuacji wewnętrznej banku powinny stwarzać przesłanki dla wyboru *strategii działania*³¹⁴:

- *strategia ofensywna* zmierza do zwiększenia udziałów banku w obsłudze rynku finansowego, a więc w globalnej sumie udzielanych kredytów i gromadzonych depozytów przez zwiększenie obrotów, zdobywanie nowej klienteli, rozbudowywanie sieci placówek;

- *strategia defensywna* nastawiona jest na obronę posiadanej pozycji i utrzymania zajętego miejsca w rankingu banków; strategia ta zmusza do dotrzymywania kroku innym bankom w zakresie: postępu technicznego i organizacyjnego, polepszania efektywności, rozszerzenia i modyfikowania listy oferowanych produktów bankowych, korygowania stosowanych stawek procentowych i prowizji;

- *strategia umiarkowana* może zakładać głęboką reorganizację, wymianę zespołu kierowniczego, wielokierunkowe staranie o polepszenie efektywności, a jej głównym celem jest usuwanie skutków negatywnych wydarzeń poprzedniego okresu; polega na: egzekwowaniu zaległych należności, pokryciu poniesionych strat, odbudowaniu środków własnych, zmianie profilu specjalizacyjnego, likwidacji nierentownych odcinków działalności.

W odniesieniu do działalności kredytowej banki stosują trzy strategie³¹⁵:

- *strategia konserwatywna* polega na tym, że bank posiada kilka wyspecjalizowanych kredytów i stosuje bardzo rygorystyczne procedury służące ocenie zdolności kredytowej; bank udziela kredytów głównie dużym, dobrze znanym firmom, dzięki czemu jest postrzegany jako duży, mocny i znany na rynku;

- *strategia równomiernego wzrostu* opiera się na szukaniu nisz produktowych, czyli specjalizacji w obsłudze określonych grup klientów; powoduje ona,

³¹³ Szerzej: A. Czajkowska-Hamdi, *Strategie współczesnych banków w warunkach konkurencji*, [w:] J. Lewandowski (red.), *Zarządzanie organizacjami gospodarczymi – koncepcje i metody*, t. 1, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2005, s. 10–19.

³¹⁴ W. L. Jaworski, Z. Krzyżkiewicz, B. Kosiński, *Banki – rynek, operacje, polityka, op. cit.*, s. 190–191.

³¹⁵ W. Schaer, *Kredyt bankowy*, Związek Banków Polskich, Warszawa 1999, s. 22–23.

że bank jest odbierany jako średnio pewny; bank, stosując tę strategię, stara się w okresie dobrej koniunktury gospodarczej wypracować na tyle korzystne wyniki finansowe, aby pokryły straty w okresie ewentualnej recesji gospodarczej;

- *strategia agresywna* polega na oferowaniu bardzo dużej liczby produktów przy niskich wymaganiach stawianych przy ocenie zdolności kredytowej; bank stosuje naśladownictwo produktowe, a postrzegany jest jako mało stabilny.

Zakładając, że każdy podmiot gospodarczy (a więc także bank) kieruje się w postępowaniu celem długookresowym, tj. utrzymaniem i umocnieniem swojej pozycji na rynku, można wyróżnić kilka rodzajów strategii marketingowych, takich jak³¹⁶:

- *strategia agregacyjna* opiera się na jednolitym programie działania, oferowaniu zunifikowanych i standaryzowanych produktów, stosowaniu jednolitych kanałów dystrybucji i środków popierania sprzedaży; odmianą tej strategii jest działanie polegające na oferowaniu produktów masowych i prowadzeniu jednocześnie intensywnej polityki popierania sprzedaży, stosowanej w celu psychologicznego różnicowania produktów³¹⁷;

- *strategia innowacyjna* polega na wprowadzaniu ciągłych innowacji, a jej założeniem jest wyprzedzanie potrzeb i gustów konsumentów; strategia innowacyjna może być stosowana w różnych odmianach³¹⁸:

- *strategia ofensywna* polega na ciągłym dostarczaniu na rynek nowości,

- *strategia defensywna*, której istotą jest szybkie wprowadzanie na rynek substytutów nowych produktów,

- *strategia imitacyjna* polega na szybkich zmianach w oferowanym asortymencie,

- *strategia zależna* to dostosowywanie się do polityki banków realizujących strategię innowacyjną ofensywną lub defensywną,

- *strategia tradycyjna* polega na udoskonalaniu produktów już istniejących, w celu dostosowywania się do potrzeb klientów, poprzez drobne zmiany;

- *strategia dyferencjacji* produktów polega na ich różnicowaniu głównie poprzez ulepszanie, udoskonalanie itp. (przede wszystkim z psychologicznego punktu widzenia); wykorzystuje się ją głównie do różnicowania dodatkowej funkcji produktów³¹⁹.

Konieczność systematycznego poszerzania oferty usług i stosowania obsługi kompleksowej wynika z potrzeby umocnienia więzi z klientem. Badania wykazują,

³¹⁶ Szerzej: J. Dietl, *Marketing, op. cit.*; A. Krzywiński, *Dynamiczny marketing dla przedsiębiorstw eksportujących*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1971, s. 84–136.

³¹⁷ W. Grzegorzcyk, *Strategie marketingowe banków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 126–127.

³¹⁸ Banki usprawniają i ulepszają produkty, a coraz rzadziej pojawiają się autentyczne nowości. Łatwość kopiowania produktów i brak ochrony patentowej powodują, że nowe usługi bardzo szybko świadczone są przez kolejne banki. W odniesieniu do produktów bankowych zastosowanie mają najczęściej strategię dyferencjacji produktu, innowacyjna ofensywna i imitacyjna. Cyt. za: *ibidem*, s. 127.

³¹⁹ *Ibidem*.

że lojalność klienta wobec banku jest niska, gdy korzysta on tylko z jednego produktu banku i silnie rośnie wraz ze zwiększeniem się liczby produktów nabywanych przez niego w banku³²⁰. Banki, które realizują politykę zmierzającą do zaoferowania jak największej liczby produktów, zwane są bankami uniwersalnymi. Klientom oferowane są wówczas wszelkie możliwe rodzaje i formy kredytów oraz szeroki zakres innych usług³²¹. Specyfika bankowości detalicznej sprawia, że skuteczne zastosowanie strategii zróżnicowania jest zadaniem wyjątkowo trudnym. Istotną przeszkodę stanowią masowość klienteli przy jednoczesnym wymogu utrzymywania bliskich, pozwalających na dokładne zaadresowanie potrzeb, zindywidualizowanych relacji. Podstawowe potrzeby klienta indywidualnego są dość łatwe do zaspokojenia za pomocą standardowej oferty. Taka strategia konkurencyjna jest szczególnie przydatna w połączeniu z rzetelnie przeprowadzoną segmentacją odbiorców³²².

Istotą *strategii segmentacji* rynku jest wyodrębnienie jednorodnych grup konsumentów oparte na różnych kryteriach i opracowanie dla każdej z grup odpowiedniej polityki sprzedaży. Wyodrębnienie grup konsumentów o wspólnych cechach jest warunkiem koniecznym, ale nieprzesądającym o istnieniu segmentu rynku. Segmentacja rynku umożliwia: dostosowanie produktu do potrzeb nabywców, szybką obserwację zmian zachodzących na rynku i w jego fragmentach oraz szybsze dostosowywanie się do tych zmian, lepsze wykorzystanie środków aktywizacji sprzedaży i ich dostosowanie do określonych grup konsumentów³²³.

W sytuacji coraz większego nacisku na zyskowność i wzrost wartości banków częstą reakcją strategiczną jest różnicowanie i wzrost innowacyjności produktów, a więc konkurencja o charakterze pozacenowym. Jest to szczególnie widoczne w sektorze bankowości detalicznej, gdzie priorytetem jest utrzymanie i rozszerzenie liczby klientów przy wykorzystaniu m.in. sprzedaży łącznej (ang. *cross-selling*), której powodzenie jest uwarunkowane szerokością i różnorodnością oferty³²⁴. Występowanie korzyści w odniesieniu do prawie wszystkich detalicznych produktów finansowych potwierdza trafność wyboru przez banki strategii zróżnicowania i innowacji jako najważniejszych strategii przywództwa kosztowego³²⁵.

³²⁰ M. Śliperski, *Nieuchwytny cel. O lojalności klienta indywidualnego wobec banku*, „Bank i Kredyt” 1999, nr 10.

³²¹ Por. J. E. Carmer, *Marketing bei Banken*, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt am Main 1975, s. 28–35.

³²² J. Harasim, *Strategie marketingowe w osiągnięciu przewagi konkurencyjnej w bankowości detalicznej*, *op. cit.*, s. 223–225.

³²³ *Ibidem*, s. 128.

³²⁴ J. Harasim, *Czynniki wpływające na strategie konkurencyjne banków w obszarze bankowości detalicznej w krajach Unii Europejskiej*, [w:] L. Pawłowicz, R. Wierzbica (red.), *Bankowość wobec procesów stabilizacji*, *op. cit.*, s. 140.

³²⁵ P. Molyneux, *Wpływ jednolitego rynku finansowego na konsolidację banków i rozwój transgranicznych usług finansowych*, [w:] *Integracja europejska a strategie banków komercyjnych*, Międzynarodowa Szkoła Bankowości i Finansów, Katowice 1998, s. 49.

Znając proces formułowania *strategii konkurencji* oraz sposób określania wymaganych cech konkurencyjności produktu, bank stoi ostatecznie przed dylematem wyboru konkretnej opcji strategii. Według Z. Pierścionka najczystszyimi formami strategii konkurencji są strategie wyodrębnione na podstawie parametrów, które w oczach odbiorców decydują o większej atrakcyjności jednej oferty od innej. Są to *strategie oparte na: najniższych cenach, jakości produktu, jakości obsługi, renomie*³²⁶. Rzadko stosuje się czyste strategie³²⁷. Banki stosują strategie mieszane, a więc polegające na przewadze, np. w jakości usługi oraz systemu obsługi, określonych kombinacjach strategii cenowych oraz jakościowych.

Właściwie zrozumiana *jakość* „polega nie na wyrafinowanych technologiach, skomplikowanych procedurach bankowych, lecz na dostosowaniu oferty bankowej do potrzeb indywidualnego klienta”³²⁸. Definicja zaczerpnięta z normy międzynarodowej ISO-8402 stanowi, że „jakość to ogół cech i właściwości wyrobu lub usługi decydujący o zdolności wyrobu lub usługi do zaspokojenia stwierdzonych lub przewidywanych potrzeb”³²⁹. „W sektorze finansowym jakość można zdefiniować jako zgodność z wymaganiami klientów, uzyskana poprzez wprowadzenie i kontrolę pewnych standardów oraz zagwarantowanie osiągnięcia wysokiej wartości dodanej, dzięki unikaniu dodatkowych kosztów kontroli, niefachowej obsługi itp.”³³⁰ Jakość świadczonych usług i wynikające z tego zadowolenie klientów, a w dalszej perspektywie ich lojalność, są elementami zdobywania przewagi konkurencyjnej. Dostosowanie oferty do potrzeb klienta uważane jest za warunek konieczny sukcesu rynkowego banku³³¹. „Klienci stają się przyczyną każdej transakcji dokonywanej przez bank. Klienci są celem, każda decyzja, którą podejmuje bank, każda inwestycja techniczna, powinna być dla dobra klienta i ma jemu służyć”³³². Jakość rozumiana jako dostosowywanie oferty bankowej do potrzeb klienta postrzegana jest przez zarządy banków jako nadrzędny cel strategiczny.

Kompleksowe podejście do jakości w banku jest aktualnie najskuteczniejszą strategią wyróżnienia się na rynku usług finansowych. Ustanowienie polityki

³²⁶ Z. Pierścionek, *Strategie rozwoju firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 50.

³²⁷ K. Wach-Grzybowska, *Strategie konkurencji jako narzędzie kreowania zmian na rynku*, [w:] A. Pomykański (red.), *Strategie marketingowe w przedsiębiorstwie*, konferencja naukowa, cz. I, Łódź–Zduńska Wola 1997, s. 150.

³²⁸ G. Rytelwska, *Bankowość detaliczna strategią konkurencji wobec banków zagranicznych*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2000, s. 3.

³²⁹ K. Opolski, *Strategia jakości w nowoczesnym zarządzaniu bankiem*, Instytut Naukowo-Wydawniczy OLYMPUS Centrum Edukacji i Rozwoju Biznesu, Warszawa 1998, s. 25.

³³⁰ T. Ansell, *Zarządzanie jakością w sektorze usług finansowych*, Związek Banków Polskich, Warszawa 1997, s. 2.

³³¹ A. Kłopocka, R. Kłopocki, *Zarządzanie jakością w bankach*, „Bank” 2001, nr 4.

³³² M. Violano, S. C. Van Collie, *Techniki bankowości detalicznej*, Związek Banków Polskich, Warszawa 1996, s. 6.

jakości, zbudowanie i wprowadzenie kultury jakości w organizacji jako podstawowych wyznaczników i celów strategicznych banków pozwala na zmniejszenie kosztów. W połączeniu z wysokim poziomem jakości obsługi klienta, strategia jakościowa pozwala bankom na zdobycie trwałej przewagi konkurencyjnej na rynku usług bankowych³³³. Wysoką jakość można osiągnąć tylko poprzez spełnianie wymagań i oczekiwań klientów. Klient jest kluczową postacią zarządzania przez jakość. Jakość usługi finansowej, wizerunek instytucji jako bezpiecznej i godnej zaufania mają największy wpływ na wybór dokonywany przez klienta. Dzięki kompleksowemu wprowadzeniu metod zarządzania przez jakość bank może uzyskać wymierne korzyści, takie jak: redukcja ponoszonych kosztów i wzrost udziału w rynku³³⁴.

Marketing partnerski (relacyjny) kładzie duży nacisk na długoterminowe związki między bankiem i klientami oraz długoterminową opłacalność świadczonych usług³³⁵. Jakość usług jest głównym czynnikiem pozyskania klienta i jego lojalności, z kolei brak satysfakcji ze świadczonych usług ma szkodliwy wpływ na zachowania klientów, a niekiedy prowadzi do ich utraty. Wysoka jakość świadczonych usług jest coraz częściej uznawana za istotne źródło trwałej przewagi konkurencyjnej banku. Do *korzyści płynących ze stosowania wysokiej jakości* można zaliczyć: wzrost lojalności klientów (poprzez wzrost ich zadowolenia z usług banku); przyciąganie nowych klientów dzięki pozytywnej opinii przekazywanej „z ust do ust”; zwiększenie możliwości nawiązywania trwałych, długotrwałych więzi z klientem; satysfakcja personelu, wzrost zaangażowania oraz poczucia tożsamości z bankiem; zwiększenie lojalności personelu i obniżenie stopy jego fluktuacji; poprawa wizerunku banku i większa swoboda w prowadzeniu polityki cenowej³³⁶. W opracowaniu strategii marketingowej cenna może być konfrontacja wymiarów jakości usług postrzeganych przez pracowników banku z oczekiwaniami klientów (por. tab. 1.17).

Funkcjonowanie nowoczesnej gospodarki wolnorynkowej zależy w znacznym stopniu od rozwoju systemu finansowego, którego główne ogniwo stanowi w Polsce sektor bankowy. Podejmowane w tym zakresie działania powinny zmierzać do rozwoju silnego, zróżnicowanego i efektywnego systemu strategii finansowych. Główne czynniki wpływające na wybór strategii banku przedstawiono w tab. 1.18.

³³³ A. Maciejewicz, *Koncepcje zarządzania przez jakość w bankach*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku” 2006, nr 1, s. 73.

³³⁴ K. Opolski, K. Polkowski, *Jakość usług w bankach – diagnoza działań poprawy jakości w polskim sektorze bankowym – wyniki badań*, cz. II, „Bank i Kredyt” 2002, nr 8, s. 23.

³³⁵ Por. A. Sagan, *Marketing relacyjny*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Katedra Analizy Rynku i Badań Marketingowych, Kraków 2004, s. 5, StatSoft Polska, www.statsoft.pl.

³³⁶ B. R. Lewis, *Service Quality Recent Development*, „Financial International Journal of Bank Marketing” 1993, nr 6, s. 24.

Tabela 1.17. Wymiary jakości usług finansowych a zakres oczekiwań klientów banku

Cechy	Wymiary jakości	Oczekiwania klientów banku
majątek rzeczowy	atrakcyjny wygląd pomieszczeń, wyposażenia i środków komunikacji	klienci oczekują, że siedziba banku będzie wyglądać rzetelnie i profesjonalnie jako miejsce, w którym mogą bezpiecznie złożyć swoje pieniądze
solidność	zdolność do realizacji przyrzeczonych usług, niezawodnie i dokładnie	pracownicy banku muszą zachowywać się jak ludzie godni zaufania
wrażliwość i zdolność reagowania	gotowość do udzielenia pomocy klientom i natychmiastowe świadczenie usług	klienci oczekują, że pracownicy banku, którzy ich obsługują, będą zawsze chętni i gotowi do pomocy, do rozwiązania ich problemów i wątpliwości, udzielą jasnych odpowiedzi na zadane pytania
kompetencja	posiadanie wymaganych umiejętności i wiedzy do wykonywania usług	klient wymaga profesjonalizmu od personelu bankowego – muszą mieć wiedzę konieczną do świadczenia usług i być w stanie wyjaśnić wszystkie prawne i techniczne warunki usługi
uprzejmość	przyjazne nastawienie i respekt pracowników w stosunku do klientów	klient oczekuje od personelu banku uprzejmości i szacunku
wiarygodność	solidność, uczciwość przy świadczeniu usług	klient ceni rzetelną obsługę, prawdomówność pracowników i umiejętność przyznania się do popełnionych błędów oraz możliwość uwzględniania jego reklamacji
bezpieczeństwo	zapewnienie klientom poczucia bezpieczeństwa	klienci obserwują, a także oceniają stosowane normy prawne, finansowe i rozwiązania techniczno-personalne służące zapewnieniu bezpieczeństwa powierzonych środków pieniężnych oraz świadczenia usług
dostęp	szybkość, łatwość kontaktu poprzez zdywersyfikowane kanały dystrybucji	klienci pozytywnie oceniają banki, w których mogą w każdej chwili korzystać ze standardowych usług (np. poprzez bankomaty, Internet, telefon), a także, gdy usługi wymagające indywidualnego podejścia są świadczone niezwłocznie i profesjonalnie
komunikacja	dostarczanie klientom informacji w języku zrozumiałym dla danego segmentu klientów	bank i pracownicy banku muszą się komunikować z klientem, używając jasnych, zwięzłych i zrozumiałych sformułowań, np. dostosowując język do wiedzy czy wykształcenia danego klienta
elastyczność i zrozumienie klienta	otwartość i chęć poznania klientów oraz ich potrzeb	klienci oczekują, że wraz z usługą uzyskają dodatkową jakość, np. możliwość negocjacji ceny

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Głuchowski, J. Szambelańczyk (red.), *Bankowość – podręcznik dla studentów*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1999, s. 235; K. Opolski, *Zarządzanie przez jakość – szansa czy konieczność sektora bankowego?*, Olympus, Warszawa 1998, s. 30.

Tabela 1.18. Czynniki wpływające na wybór strategii banku

Grupy czynników				
ekonomiczne	demograficzne	socjologiczno-kulturowe	technologiczne	polityczno-prawne
<ul style="list-style-type: none"> • dochód narodowy lub regionalny brutto • stopa inflacji • kursy wymiany • stopy procentowe • poziom bezrobocia • struktura przemysłu 	<ul style="list-style-type: none"> • przyrost naturalny • wielkość populacji • struktura ludności pod względem wieku • struktura ludności pod względem dochodów • geograficzna struktura populacji • struktura populacji pod względem wykształcenia 	<ul style="list-style-type: none"> • trendy w stylu życia • oczekiwania zawodowe • trendy w edukacji • opinia publiczna • wielkość rodziny • trendy w korzystaniu z usług bankowych 	<ul style="list-style-type: none"> • zmiany w technologiach • inwestycje konkurentów • system elektronicznego dokonywania transakcji • system przetwarzania informacji • automatyzacja usług 	<ul style="list-style-type: none"> • regulacje prawa bankowego • prawo podatkowe • kontrola operacji bankowych • stosunek do zagranicznych banków • stosunek do konkurentów spoza sektora bankowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: B. Liberska, *Bankowe ABC*, Wydawnictwo OLYMPUS, Warszawa 2000, nr 59, s. 10–11.

1.7.4. Istota polityki kredytowej

„*Polityka* jest to zręczne i konsekwentne postępowanie zmierzające do osiągnięcia określonego celu”³³⁷. Polityka banku ma ułatwić skoordynowanie i połączenie w logiczną całość działań poszczególnych pionów i komórek organizacyjnych oraz ma usprawnić jego funkcjonowanie do wymogów wynikających z sytuacji ekonomicznej zarówno już zaistniałej, jak i przewidywanej w nadchodzącym czasie. Podstawowym elementem formułowanej polityki powinno być określenie ogólnej strategii działania, tzn. wytyczenie ogólnych kierunków długofalowej polityki. Współczesny bank zmuszony jest określić kompleksową i długofalową politykę, ponieważ różnorodne i złożone zadania, które wykonuje wymagają zharmonizowania oraz dostosowania do stale zmieniającej się sytuacji ekonomicznej. Główne przesłanki, które trzeba brać pod uwagę przy wyborze właściwej polityki, to dążenie do możliwie największego zysku przy równoczesnym ograniczaniu ponoszonego ryzyka do granic, w jakich bank będzie w stanie sprostać powstałym zagrożeniom³³⁸. W związku z powyższym bank komercyjny dąży nie tyle do maksymalizacji, ile raczej do optymalizacji zysków.

Cele polityki bankowej obejmują: określenie wyniku finansowego, wybór priorytetowych czynności bankowych, a także takich, które będą zaniechane, wzrostu

³³⁷ J. Tokarski (red.), *Słownik wyrazów obcych*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1990, s. 589.

³³⁸ W. L. Jaworski, Z. Krzyżkiewicz, B. Kosiński, *Banki – rynek, operacje, polityka, op. cit.*, s. 189–192.

obrotów banku i sumy bilansowej, maksymalizacja wartości akcji lub udziałów banku, zwiększenie pozycji w rynku, stworzenie dobrych stosunków z wybranymi grupami klientów oraz minimalizacja ryzyka i zachowanie bezpieczeństwa.

Formułowanie polityki powinno należeć do priorytetowych zadań banków, w szczególności w tak istotnych dziedzinach działalności jak kredytowanie. Proces tworzenia i upowszechniania polityki banku integruje potrzeby organizacyjne: przepisy, prawo, zarządzanie, co z kolei sprzyja rozwojowi zawartej kultury organizacyjnej wewnątrz banku³³⁹. Jednym z obszarów polityki banków jest *polityka kredytowa*. W tab. 1.19 przedstawiono przegląd poglądów dotyczących polityki kredytowej.

Tabela 1.19. Pojęcia polityki kredytowej w ujęciu różnych autorów

Autorzy	Definicja polityki kredytowej
1	2
U. Gawlak i inni	Stanowi część polityki handlowej, a przyznanie kredytu jest przede wszystkim aktem sprzedaży.
D. Golik	Ogół obowiązujących wytycznych, wyznacza zadania i sposoby ich realizacji oraz określa wszelkie wskazówki i zalecenia dotyczące działalności kredytowej banku, a także kompetencje organów odpowiedzialnych za jej prowadzenie. Politykę kredytową banku określa jego zarząd i rada nadzorcza, a jej realizacją, kontrolą i oceną zajmuje się komitet kredytowy.
J. Grzywacz	Zespół instrumentów i procedur działania wyznaczający reguły i mechanizmy udzielania kredytów (formy, rodzaje, stopy oprocentowania, marże, prowizje, okresy spłaty, stosowane formy zabezpieczeń) oraz kryteria oceny kredytobiorców, określające cele i sposoby współpracy w tej dziedzinie. Tak rozumiana polityka kredytowa obejmuje: podstawowe zasady prowadzenia działalności kredytowej, wytyczne w zakresie udzielania kredytów, obowiązki nałożone na pracowników, rodzaje kredytów oferowanych przez bank i warunki ich spłaty, wymogi kredytowe, polityka cenowa, zasady stosowania prawnych zabezpieczeń oraz sposób podejścia banku do wyceny majątku.
J. M. Memullen	Jest odbiciem woli czy też chęci zarządu banku do zaakceptowania danego poziomu ryzyka.
P. Rose	Zasady, które dostarczają inspektorom kredytowym oraz kierownictwu banku konkretnych wytycznych do podejmowania pojedynczych decyzji kredytowych oraz do kształtowania globalnego portfela kredytowego danego banku.
J. Turlej	Zbiór zasad, wskazówek i zaleceń, dotyczących wszystkich zagadnień związanych z działalnością kredytową, stanowi podstawowy instrument realizacji wybranej strategii wobec ryzyka kredytowego. Jest zazwyczaj sformalizowanym aktem normatywnym, przyjętym w formie uchwały przez zarząd banku. Zawiera ona zbiór zasad o charakterze uniwersalnym, jak również wynikających z doświadczenia danego banku w zakresie prowadzenia działalności kredytowej.

³³⁹ D. Mc Naughton, *Zarządzanie nowoczesnym bankiem w okresie zmian*, Fundacja Warszawski Instytut Bankowości, Warszawa 1995, s. 20.

1	2
M. Wysocki	Zespół różnego rodzaju postanowień, celów, wymogów, oczekiwań, jak też zasad, wytycznych, wskazówek i zaleceń dotyczących działalności kredytowej banku, określających specyfikę działalności kredytowej; wyznaczają one postępowanie pracowników banku przy udzielaniu kredytów i czynnościach związanych z ich obsługą, mające na celu kształtowanie zamierzonego portfela kredytowego banku o akceptowalnym poziomie ryzyka.
Leksykon bankowy	Wytyczne określające specyfikę akcji kredytowej, uwzględniające istniejące okoliczności, które mogą być różne w poszczególnych bankach i w poszczególnych okresach.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Wysocki, *Polityka kredytowa banku komercyjnego*, Twigger S.A., Warszawa 1999, s. 10, 16; J. Grzywacz, *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, Difin, Warszawa 2006, s. 56; J. Turlej, *Polityka kredytowa banku jako instrument zarządzania ryzykiem kredytowym banku*, „Bank i Kredyt” 1996, nr 7–8, s. 65; J. M. McMullen, *Ocena jakościowa aktywów II – Polityka kredytowa i procedury administrowania kredytami*, „Bank” 1997, nr 7, s. 22; U. Gawlak, U. Kraska, A. Rażny, S. Tabor, J. Hampelski, P. Kowalewski, W. Wolniewicz, H. Grocholski, *Kredytowanie w banku spółdzielczym*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1997, s. 9; I. Emerling, *Działalność kredytowa banku komercyjnego*, Wydawnictwo Marina, Wrocław 2008, s. 74–76; *Leksykon bankowy*, Edytor S.A., Warszawa 1994; P. Rose, *Zarządzanie bankiem komercyjnym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997; D. Golik, *Banki spółdzielcze w gospodarce rynkowej. Model działania*, „Bank Spółdzielczy. Czasopismo Spółdzielczości Bankowej” 2000, nr 2 (424), s. 18.

Uwzględniając zaprezentowane definicje, należy wnioskować, że polityka kredytowa ujmowana jako zbiór obowiązujących postanowień i wytycznych działania dla pionu kredytowego banku powinna: określać postanowienia (cele, wymogi, oczekiwania); formułować zasady, wytyczne, wskazówki i zalecenia dotyczące działalności kredytowej; wyznaczać konkretne osoby lub komórki organizacyjne banku, które powinny ją realizować wraz z określeniem zakresu ich obowiązków i kompetencji; określać i przewidywać monitoring zdarzeń oraz rezultatów prowadzonej działalności. Polityka kredytowa ujmowana w stosownym dokumencie banku powinna przewidywać i umożliwiać osiągnięcie celów i zadań przewidywanych w strategii banku, które dotyczą działalności kredytowej.

Polityka kredytowa banku stanowi podstawowy instrument realizacji wybranej strategii wobec ryzyka kredytowego i dostarcza ona inspektorom kredytowym oraz kierownictwu banku konkretnych wytycznych do podejmowania pojedynczych decyzji kredytowych oraz do kształtowania globalnego portfela kredytowego danego banku³⁴⁰. Polityka działalności kredytowej musi uwzględniać takie wymogi, jak: reguły wynikające z prawa bankowego, reglamentacje ustanowione przez Narodowy Bank Polski, strukturę banku oraz jego możliwości: wskaźniki ryzyka, fundusze własne, kompetencje, wskaźniki struktury bilansu, środowisko gospodarcze i finansowe, warunki panujące na rynku³⁴¹.

³⁴⁰ J. Turlej, *Polityka kredytowa banku jako instrument zarządzania ryzykiem kredytowym banku*, „Bank i Kredyt” 1996, nr 7–8, s. 16.

³⁴¹ U. Gawlak, U. Kraska, A. Rażny, S. Tabor, J. Hampelski, P. Kowalewski, W. Wolniewicz, H. Grocholski, *Kredytowanie w banku spółdzielczym*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1997, s. 10.

W celu zmniejszenia ryzyka działalności kredytowej wynikającego z nadmiernej koncentracji sektorowej portfela, bank określa skalę ryzyka kredytowania poszczególnych branż oraz wskaźniki koncentracji sektorowej. W wyniku bieżącego monitorowania portfela identyfikowane są zagrożenia wynikające z niewłaściwej struktury sektorowej portfela i podejmowane są działania zmierzające do jego dywersyfikacji. Mogą one polegać na ograniczeniu finansowania niektórych dziedzin gospodarki. Polityka banku w odniesieniu do klienta nakierowana jest na utrwalanie kontaktów ze stałymi dobrymi partnerami, którzy korzystają z usług kredytowych bądź z innych form współpracy z bankiem. Zmiany w otoczeniu rynkowym klienta korzystającego z produktów banku przeznaczonych dla klientów prowadzących działalność gospodarczą, występowanie kolejnych zdarzeń ekonomicznych i finansowych narzucają na bank obowiązek ciągłego weryfikowania zdolności kredytowej klientów. Jeżeli kredyt lub pakiet kredytowy udzielony przedsiębiorcy indywidualnemu stanie się zagrożony przez wątpliwe interesy lub złą wolę kredytobiorcy, bank musi wtedy zareagować szybko i profesjonalnie.

Polityka kredytowa powinna zakładać intensyfikację akcji kredytowej, poszukiwanie nowych możliwości i bardziej skuteczne działanie w dotychczasowych obszarach. Określając politykę kredytową banku komercyjnego, należy sprecyzować: oczekiwany poziom aktywności kredytowej i tym samym jej znaczenie w całości działalności banku, obszary głównych zainteresowań, preferencje dotyczące rodzajów udzielanych kredytów, powiązania działalności kredytowej z innymi produktami bankowymi, preferowane w obsłudze sektory społeczne i gospodarcze, przewidywane źródła finansowania akcji kredytowej itp.³⁴²

Decyzje banku komercyjnego związane z operacjami kredytowymi powinny być rozpatrywane w oparciu o dwa aspekty: *aspekt komercyjny*, który jest związany z promocją i sprzedażą, mający na celu rozwój działalności i zdobycie najlepszych klientów z punktu widzenia komercji; *aspekt ryzyka kredytowego*, skoncentrowany na jakości portfela kredytowego, gdzie ważnym celem jest poprawa jakości portfela kredytowego oraz jego obserwacja, aby w przyszłości uniknąć złych kredytów.

W banku komercyjnym podstawowym *celem polityki kredytowej* jest minimalizacja ryzyka kredytowego. Realizacja tej polityki odbywa się przez określonych pracowników. Niezbędne jest jednoznaczne i wyraźne wskazanie: kto i w jakim zakresie uczestniczy w kolejnych fazach prac kredytowych, kto podejmuje decyzje o udzieleniu lub odmowie udzielenia kredytu, kto może zmienić taką decyzję, a kto jest upoważniony do zmian warunków zawartej umowy i w jakim zakresie. Również jednoznacznie zdefiniowany powinien być sposób oceny prowadzonej

³⁴² I. Emerling, *Działalność kredytowa banku komercyjnego*, Wydawnictwo Marina, Wrocław 2008, s. 79.

działalności, podstawowe punkty obserwacyjne stałego monitoringu oraz częstotliwość dokonywanych ocen jakości portfela kredytowego banku i wyników finansowych akcji kredytowej. Określenie podstawowych elementów polityki kredytowej banku jest zależne od celów stawianych polityce danego banku i charakterystyki otoczenia, które może dawać szanse lub stwarzać zagrożenia, a także oceny możliwości banku³⁴³.

Bank, przygotowując politykę kredytową, musi uwzględniać posiadane fundusze, możliwości ich pozyskania oraz obowiązujące zewnętrzne normy ostrożnościowe, a także przyjęte zasady utrzymania płynności. Polityka kredytowa, która jest dobrze prowadzona, przynosi wiele korzyści dla banku przestrzegającego reguł w niej zawartych³⁴⁴. *Zasady polityki kredytowej* określają sposób prowadzenia działalności kredytowej banku³⁴⁵. Należą do nich m.in.:

- *kryteria udzielania kredytów*, tzn. wytyczne do analizy zdolności kredytowej, polityka w zakresie doboru zabezpieczeń;
- *struktura oraz wartość portfela kredytowego*, charakter działalności kredytowej oraz podstawowe zadania, kierunki i rozmiary kredytowania, polityka produktowa;
- *jakość i struktura portfela kredytowego*, sposób oceny oraz klasyfikacji jakości kredytów i kredytobiorców, zasady postępowania z kredytami o podwyższonym ryzyku;
- *pożądani klienci banku*, zasady współpracy z klientami;
- *zasady stosowania marketingu* w działalności kredytowej;
- *uwarunkowania wewnętrzne*, tzn. kwoty minimalne oraz maksymalne kredytów, określenie limitów geograficznych, gałęziowych, branżowych;
- *zasady odpowiedzialności personelu* za stosowanie się do polityki kredytowej, organizacja struktur kredytowych banku, system podejmowania decyzji kredytowych;
- *monitoring portfela kredytowego*, wytyczne do zadań kontroli wewnętrznej banku.

Brak prawidłowych procedur i zasad polityki może doprowadzić do istotnych błędów i problemów w działalności kredytowej banku. Trudne kredyty są często wynikiem słabego zarządzania ryzykiem i słabego nadzoru wewnętrznego nad portfelem kredytowym. Obniżona jakość kredytów może wynikać głównie z następujących przyczyn³⁴⁶:

³⁴³ *Działalność Banku Pekao S.A.*, www.pekao.com.pl, aktualizacja: 12.01.2003.

³⁴⁴ M. Dębniwska, A. Sołoma, *Bankowość, produkty, usługi, rynek*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2003, s. 159.

³⁴⁵ A. Gospodarowicz, H. Możaryn, *Identyfikacja i szacowanie ryzyka kredytowego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, Wrocław 1998, s. 20.

³⁴⁶ *Podręcznik inspekcji – zarządzanie portfelem kredytowym*, Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego, Narodowy Bank Polski, Warszawa, 31.01.2000, s. 17.

- *odstąpienie od zasad polityki kredytowej* może być wynikiem transakcji z udziałem pracowników, dążenia do zysku, ulegania naciskom i wpływom czy też chęcią osiągnięcia osobistych korzyści majątkowych przez pracowników banku; kredyty, które nie spełniają wymogów ustalonych zasad kredytowania, mogą nieść ze sobą wysokie ryzyko kredytowe i w efekcie pociągnąć za sobą wyższe koszty dla banku aniżeli przychody;

- *konkurencja z innymi bankami o nowych kredytobiorców* może przyczynić się do odstąpienia od zasad polityki kredytowej i w efekcie doprowadzić do udzielania kredytów nadmiernie ryzykownych; ostateczne koszty takich kredytów zawsze przewyższają wszelkie doraźne korzyści płynące ze wzrostu portfela i wpływów banku;

- *transakcje samoobsługowe z udziałem pracowników i podmiotów z nimi powiązanych* – udzielanie nadmiernych, nieuzasadnionych kredytów na preferencyjnych warunkach może przynieść bankowi znaczne straty;

- *niekompetencja* nieuchronnie powoduje straty, dlatego inspektorzy kredytowi i członkowie kadry kierowniczej muszą posiadać niezbędne doświadczenie i fachową wiedzę, aby właściwie ocenić dane finansowe i ryzyko związane z kredytem;

- *dążenie do nadmiernego zysku* tzn., że zwiększenie portfela aktywów przychodowych nie może przeważać nad względami bezpieczeństwa;

- *brak pełnych informacji kredytowych*, który może przyczynić się do błędnych ocen charakteru i zdolności kredytowej potencjalnego kredytobiorcy;

- *udzielanie kredytów w nadmiernej wysokości*, których spłata przekracza rozsądne możliwości kredytobiorców, nie jest bezpieczne;

- *brak lub niemożność wyegzekwowania terminów spłaty* jest jednym z głównych objawów występowania trudnych kredytów; dokumentacja kredytowa powinna dokładnie precyzować terminy spłaty i jeśli nie są one przestrzegane, bank powinien bezzwłocznie podjąć odpowiednie działania;

- *zaniedbywanie procedur* w stosunku do dobrze znanych klientów, od których należy egzekwować wymogi banku w zakresie informacji kredytowej i zasad udzielania kredytów;

- *nadmierne poleganie na prawnym zabezpieczeniu kredytu*, dlatego inspektorzy kredytowi muszą dokonać dokładnej analizy pierwotnego źródła spłaty kredytu; wnioski kredytowe należy rozpatrywać na podstawie ustalonych zasad kredytowania i bezpiecznych kryteriów minimalizacji ryzyka;

- *brak nadzoru nad portfelem* powoduje, że wiele kredytów przyznanych na bezpiecznych podstawach przekształca się w kredyty złe i przynosi straty; nieskuteczny nadzór jest wynikiem braku wiedzy na temat tego, co dzieje się z kredytobiorcą podczas trwania umowy kredytowej, dlatego kredyty należy monitorować i nadzorować do momentu ostatecznej spłaty;

- *wadliwa restrukturyzacja kredytów* – w przypadku zmiany warunków kredytu lub odnowienia kredytu należy stosować normalne zasady kredytowania przyjęte w banku; doradcy kredytowi nie powinni przyznawać dalszych środków kredytobiorcom pod niepewnym pretekstem ani też aneksować kredytów celem ukrycia problemów.

Wyróżnia się następujące rodzaje *polityki kredytowej*:

- *polityka konserwatywna* oznacza stabilność dochodów banku niezależnie od kondycji gospodarki, tj. bank odnosi takie same zyski i nie ponosi znacznych strat w czasie złej koniunktury; bank zapewnia wysoką jakość portfela kredytowego, staje się partnerem finansowym i rygorystycznie podchodzi do kredytobiorców, co zapewnia mniejsze ryzyko³⁴⁷;

- *polityka kontrolowanego wzrostu ryzyka* to zależność dochodów banku od kondycji gospodarki (dobra koniunktura oznacza duży zysk, ale zła sytuacja – duże straty); jakość portfela kredytowego obciążona jest ryzykiem, przy czym banki stosujące tę koncepcję osiągają duże zyski;

- *polityka ofensywna* oznacza, iż bank nastawiony jest na szybki rozwój, wzrost dochodów i pozycji na rynku, a tym samym na pozyskiwanie nowych klientów i oferowanie im bardziej konkurencyjnych produktów, co stanowi duże ryzyko dla banku, ponieważ mają one słabą stabilność finansową i aby sprostać koniunkturze, muszą pozyskiwać dochody z drogich kredytów przeznaczonych wyłącznie dla klientów z grup wysokiego ryzyka.

Od 2004 r. polityki banków zmieniają się stopniowo na korzyść MMSP. „Następuje ewolucja od nastawienia głównie na obsługę dużych firm do zwiększonego zainteresowania banków MSP. Rośnie, tym bardziej, że segment dużych przedsiębiorstw jest już podzielony pomiędzy główne banki. Dodatkowym bodźcem, który skłonił banki do aktywnych działań na tym rynku, są środki unijne przeznaczone na dofinansowanie inwestycji w sektorze MSP³⁴⁸. Można oczekiwać, że w najbliższym okresie banki nadal będą walczyć o klientów sektora MMSP, a oferty różnych banków będą ulegały ujednoczeniu pod względem kosztów i zakresu oferowanych usług³⁴⁹.

³⁴⁷ Na przykład *polityka kredytowa banków spółdzielczych* jasno definiuje grupy klientów, do jakich kierowany jest asortyment kredytowy. Głównie są to klienci mieszkający na terenie wsi i miasteczek, których nie stać na drogie kredyty w bankach komercyjnych. Głównym celem banków spółdzielczych jest stopniowy, ale bezpieczny rozwój, a nie maksymalizacja zysku. Banki te stosują, tzw. *politykę konserwatywną*. Cyt. za: D. Golik, *Banki spółdzielcze w gospodarce rynkowej. Model działania*, „Bank Spółdzielczy. Czasopismo Spółdzielczości Bankowej” 2000, nr 2 (424), s. 18.

³⁴⁸ H. Chynał, *Kredyty bankowe i inne formy finansowania. Poradnik dla małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2008, s. 24.

³⁴⁹ A. Niedźwiecka, *Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw przez banki – tendencje rozwoju*, www.bankier.pl, aktualizacja: 17.01.2006.

1.8. Determinanty współpracy przedsiębiorców indywidualnych i kredytodawców w świetle polityk banków

1.8.1. Problemy wyboru banku-kredytodawcy

Współpraca w zakresie kredytowania działalności gospodarczej jest jednym z podstawowych argumentów, dla których przedsiębiorstwo wyraża gotowość związania się z bankiem. Kredytodawcy dążą do nawiązania współpracy z dobrymi, solidnymi klientami, gwarantującymi wywiązać się z przyjętych zobowiązań. Banki w celu ograniczenia ryzyka kredytowego przeprowadzają dokładną analizę zdolności kredytowej, unikają koncentracji kredytów w jednej dziedzinie działalności gospodarczej, stosują różnorodne formy zabezpieczeń kredytów, limitują kredyty w stosunku do jednego podmiotu lub grupy, powiązanych ze sobą jednostek. Zapoznanie się z zasadami, którymi kierują się banki przy ustaleniu kierunków polityki kredytowej, może mieć duże znaczenie dla przedsiębiorstwa³⁵⁰.

Podstawowym źródłem zewnętrznego zasilania finansowego dla mikroprzedsiębiorstw jest kredyt bankowy. Z jednej strony doceniają to banki, które prześcigają się w prezentowaniu nowych ofert dla tego sektora. Z drugiej jednak przedsiębiorcy skarżą się na różne utrudnienia związane z otrzymaniem kredytu. Do najczęściej wymienianych należą: wysokie stopy procentowe, skomplikowane procedury, a także wysokie wymagania banków dotyczące zabezpieczeń spłaty kredytu³⁵¹. Ponadto przedsiębiorcy oczekują obsługi kredytobiorców przez osoby kompetentne i udzielające wszechstronnych, rzetelnych informacji. Poza tym wskazane byłoby zmniejszenie liczby wymaganych dokumentów, które należy dołączyć do wniosku o kredyt oraz stosowanie bardziej elastycznego podejścia do kredytobiorców, którzy przejściowo znaleźli się w kłopotliwej sytuacji finansowej utrudniającej im terminowe spłacanie kredytu. Przedsiębiorcy powinni przejawiać aktywną postawę przy wyborze banku³⁵², umiejętnie dokonując oceny przyszłej współpracy, zwracając uwagę na pozycję banku na rynku usług finansowych, cenę i jakość usług³⁵³. Dobór kryteriów oceny kredytodawcy powinien zależeć głównie od wielkości przedsiębiorstwa oraz rodzaju i specyfiki działalności.

³⁵⁰ J. Grzywacz, *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, Difin, Warszawa 2002, s. 61–63.

³⁵¹ Przedsiębiorstwa dysponujące bardzo małymi kapitałami własnymi i znikomym majątkiem rzeczowym, na który bardzo często składają się leasingowane maszyny i wynajmowane pomieszczenia, nie są w stanie spełnić wymogów banków w zakresie żądanych zabezpieczeń. Cyt. za: T. Sypuła, *Fundusze rosną*, „Gazeta Bankowa” 2001, nr 51, s. 26.

³⁵² Szerzej: A. Czajkowska, *Kryteria wyboru kredytodawcy przez mikroprzedsiębiorstwa*, [w:] A. Bielawska (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe”, nr 427, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 2, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2006, s. 333–339.

³⁵³ W regionie warmińsko-mazurskim przeprowadzono badania wśród 334 małych i mikroprzedsiębiorców m.in. na temat ich opinii w sprawie kryteriów wyboru banku do obsługi kredytowej

Wydaje się, że *dylemat dotyczący wyboru przez firmę właściwego banku do obsługi finansowej* praktycznie nie istnieje. Tymczasem praktyka gospodarza stale dowodzi, że problem ten jest nadal bardzo istotny³⁵⁴. Zdecydowana większość mikroprzedsiębiorców korzysta z usług jednego banku. Decyduje o tym racjonalny rachunek ekonomiczny, ograniczona liczba wykorzystywanych produktów, a także widoczny wzrost kosztów usług finansowych³⁵⁵. Wybór banku stanowi jedną z najważniejszych decyzji w działalności przedsiębiorstw. Decyzja ta ma wpływ na bieżące koszty firmy, przychody, pewność oraz szybkość rozliczeń finansowych, dostęp do usług kredytowych, sprawne zarządzanie gotówką, dostęp do usług doradczych, ilość czasu przeznaczanego na załatwienie spraw finansowych itd. Jej konsekwencje odczuwane są przez lata, bo mikroprzedsiębiorstwa raczej niechętnie zmieniają bank. Analiza procesu wyboru banku do obsługi bieżącej i kredytowania pozwala lepiej zrozumieć mechanizmy funkcjonowania rynku usług finansowych. Banki znające kryteria wyboru kredytodawcy mogą precyzyjniej kształtować zarówno strategię, jak i politykę kredytową.

Bank jest instytucją, która ułatwia przedsiębiorcom bieżące funkcjonowanie oraz realizację różnych zamierzeń rozwojowych. W Polsce obowiązuje przepis obligujący do rozliczania się przedsiębiorstw za pośrednictwem rachunku bankowego³⁵⁶, jednak nie może to oznaczać administracyjnego przywiązania jednostki gospodarczej do określonego banku. Potrzebę stałej współpracy przedsiębiorstw z bankiem można rozpatrywać z punktu widzenia podstawowych jego potrzeb związanych z prowadzoną działalnością, takich jak: bieżąca obsługa w zakresie operacji finansowych, możliwość korzystania z różnego rodzaju form gromadzenia wolnych środków pieniężnych, pozyskiwanie źródeł finansowania działalności³⁵⁷.

Przedsiębiorstwa bardzo często zachowują bierną postawę przy wyborze banku. W wielu przypadkach kierują się tradycyjnymi związkami oraz praktycznymi przesłankami. Problem wyboru banku stanowi ważny czynnik warunkujący rozwój jednostki gospodarczej³⁵⁸. Już zakładając pierwszy rachunek bankowy

firmy. Na pierwszym miejscu pod względem liczby przedsiębiorców uznających dane kryterium za bardzo ważne znalazła się wysokość oprocentowania (94%). Ważne miejsce w decyzjach wyborczych pełnią też kryteria związane z jakością i sprawnością obsługi bankowej, tj. warunkami spłaty kredytu, jego zabezpieczeniami, formalnościami niezbędnymi do zawarcia umowy kredytowej i szybkością, dokładnością, terminowością rozpatrywania wniosków o jej realizację. Respondenci przekonani, że z tymi względami należy się liczyć w dużym stopniu to 76–90%. Por. A. Sołoma, *Kredyty bankowe a rozwój małych i mikroprzedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2004, s. 141–143.

³⁵⁴ J. Grzywacz, *Wybór banku – rutyna czy sztuka*, „Monitor Rachunkowości i Finansów” 2000, nr 10, www.prawo.lex.pl.

³⁵⁵ A. Lech, *Przyjazny przybywa*, „Gazeta Bankowa” 2002, nr 5 (692), s. 15.

³⁵⁶ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, *op. cit.*, art. 22.

³⁵⁷ J. Grzywacz, *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, *op. cit.*, s. 13.

³⁵⁸ *Zasady i tryb kredytowania przedsiębiorstw*, Narodowy Bank Polski, „Instrukcja kredytowa” 1996, nr 1, s. 7.

dla uruchamianej firmy, warto zorientować się, jakie możliwości kredytowania może dawać wybrany bank³⁵⁹. Przedsiębiorcy potwierdzają, że najłatwiej jest uzyskać kredyt w tym banku, gdzie jednostka ma rachunek bieżący. W rezultacie jest to najczęściej przyjmowane kryterium wyboru banku do obsługi kredytowej³⁶⁰. Bank, który prowadzi przedsiębiorcy rachunek podstawowy, chętniej i taniej zaoferuje kredyt niż bank, dla którego byłby to podmiot z zewnątrz.

Możliwość kompleksowej i sprawnej obsługi przedsiębiorstwa stanowi kolejny, istotny element świadczący o atrakcyjności banku, z którym przedsiębiorstwo zamierza współpracować. Atrakcyjność tę można ocenić na podstawie utrzymania dotychczasowej pozycji rynkowej w zakresie tradycyjnych, standardowych usług bankowych (np. korzystanie z różnego rodzaju kredytów), zwiększania zakresu usług w tych obszarach działania, które charakteryzują się perspektywą rozwoju, wprowadzania na rynek nowych usług bankowych o dużej atrakcyjności z punktu widzenia podmiotów gospodarczych³⁶¹.

O wyborze banku musi decydować przede wszystkim jego *kondycja kapitałowa*, która daje gwarancję bezpiecznej obsługi strumieni pieniężnych, pozwalając jednocześnie na dynamiczną współpracę w długim horyzoncie czasowym oraz rytmiczny i celowy rozwój gospodarczy podmiotu współpracującego³⁶². Przy wyborze banku należy umiejętnie dokonać jego oceny, zwracając uwagę na szereg czynników warunkujących dobrą, sprawną, bezpieczną i fachową obsługę oraz korzystną przyszłą współpracę (por. tab. 1.20).

Specyfika MMSP tkwiąca w awersji właścicieli tych podmiotów do rezygnacji z możliwości sprawowania funkcji kontrolnych tych podmiotów staje się podstawą zachowań w obszarze wyboru źródeł finansowania. Wybór ten jest bardziej determinowany osobą właściciela, jego celami, preferencjami niż potrzebą optymalizacji poziomu zadłużenia czy maksymalizacji wartości przedsiębiorstwa. Ostatecznie właściciel-kierownik MMSP może wyjaśnić swoje decyzje finansowe, stojąc na gruncie teorii hierarchizacji źródeł finansowania, która znalazła swoje empiryczne poparcie w badaniach prowadzonych nad strukturą kapitałową tych podmiotów³⁶³.

³⁵⁹ M. Derejczyk, A. Kudłaszyk, *Relacje – bank firma: partnerska współpraca*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego Sp. z o.o., Bydgoszcz 1999, s. 29.

³⁶⁰ J. Grzywacz, *Kredyt bankowy w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstwach: mity i rzeczywistość*, „Finansista” 2002, nr 7–8, s. 58.

³⁶¹ J. Orłowski, *Ma być tanio i blisko*, „Gazeta Bankowa” 2003, nr 5, s. 9.

³⁶² E. Wojciechowski, *Zarządzanie w samorządzie terytorialnym*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin Sp. z o.o., Warszawa 2003, s. 216.

³⁶³ A. Berger, G. Udell, *Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance*, “Journal of Business” 1995, Vol. 63, No. 3, s. 351–381; A. Cosh, A. Hughes, *Size, Financial Structure and Profitability: UK Companies In the 1980's*, University of Cambridge Small Business; N. van der Wist, R. Thurik, *Determinants of Small Firm Debt Ratios: An Analysis of Retail Panel Data in ASC*, [w:] Z. J. (ed.), *Small firms and economic growth*, Vol. 1, Elgar Reference Collection, International Library of Critical Writings in Economics, Vol. 61.

Poziom zadłużenia i kapitałów w małych firmach jest z dużym prawdopodobieństwem wynikiem cech przedsiębiorstwa i jego menedżerów³⁶⁴. Przy wyborze banku wskazuje się zazwyczaj na potrzebę uwzględnienia przede wszystkim takich czynników, jak cechy usługi bankowej, organizacja procesów obsługi, zaufanie do instytucji finansowej oraz dostęp do niej. Według niektórych istotną kwestią jest lojalność banku wobec klientów³⁶⁵, stopień specjalizacji usług bankowych oraz zasady udzielania kredytów³⁶⁶.

Tabela 1.20. Czynniki determinujące wybór banku przez przedsiębiorców

Czynniki	Charakterystyka wyznaczników wyboru banku
1	2
Pozycja kapitałowa banku	Pozycja na rynku finansowym określana jest (na podstawie bilansów i wyników finansowych) w oparciu o analizę jego funduszy własnych oraz współczynnika wypłacalności, norm koncentracji kapitałowej. Wielkości te wskazują na rozmiar, zakres działalności oraz możliwości finansowania jej z własnych środków, a przede wszystkim świadczą o stabilności, wiarygodności i bezpieczeństwie banku. Kapitały własne stanowią punkt odniesienia dla podstawowych norm ostrożnościowych, określonych przez Prawo bankowe, Prezesa NBP oraz KNF. Fundusze banku powinny zapewnić bezpieczeństwo wkładów oraz umożliwić pokrycie ewentualnych strat poniesionych w wyniku działalności banku.
Pozycja w rankingach	Porównanie wyników badań opinii publicznej, przedstawicieli sektora bankowego publikowanych w fachowej prasie na temat oceny jakości i wiarygodności banków, reputacja i siła marki.
Struktura sieci dystrybucji	Ważna jest liczba oraz rozmieszczenie oddziałów i filii danego banku, które umożliwiają korzystanie z usług finansowych w różnych rejonach kraju lub za granicą oraz elektroniczne kanały dystrybucji usług finansowych dostępne całą dobę przez cały tydzień, a także zakres ich kompetencji.
Cena usług bankowych	Klient porównuje koszty operacji bankowych, z których najprawdopodobniej będzie korzystał. Zestawienia zbiorcze kosztów kredytów są publikowane w czasopiśmie finansowych, na stronach internetowych poszczególnych banków oraz w serwisach finansowych, zaś najnowsze tabele prowizji i opłat są udostępniane do wglądu w salach operacyjnych banków.
Możliwość uzyskania kredytu i zakres usług dodatkowych	Większość banków proponuje tzw. pakiety usług dla poszczególnych segmentów klientów – różniące się znacznie zakresem, ceną, dostępnością i dodatkowymi opłatami za usługi niewchodzące w skład pakietu, np. za limity kredytowe, za wypłaty z bankomatów, polecenia przelewu. Czynnikiem, który ma największy wpływ na podjęcie decyzji o zaciągnięciu kredytu przez przedsiębiorców indywidualnych, jest fakt korzystania z innych usług w danym banku i atrakcyjność usług oferowanych przez banki.

³⁶⁴ R. Petit, R. Singer, *Small Business Finance: A Research Agenda*, "Financial Management" 1985, Vol. 14, s. 58.

³⁶⁵ A. Lech, *Głos małych i średnich*, „Gazeta Bankowa” 2003, nr 8, s. 24.

³⁶⁶ R. Rumiński, *Próba zdefiniowania efektywności współpracy kredytowej banków z przedsiębiorstwami*, *op. cit.*, s. 317.

Tabela 1.20 (cd.)

1	2
Jakość obsługi	Na jakość obsługi ma wpływ przede wszystkim jakość kadry, jej wykształcenie zawodowe i marketingowe oraz doświadczenie pracowników banku, sprawność działania (szybkość i pewność obsługi), zrozumienie potrzeb klienta, doradztwo finansowe. Sprawna i kompetentna obsługa wpływa bezpośrednio na wizerunek danego banku w społeczeństwie. Na jakość pracy w banku składają się również proste procedury, wzajemna komunikacja i efektywna współpraca między pracownikami poszczególnych komórek organizacyjnych banku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: R. Wierzbą (red.), *ABC bankowości*, Gdańska Akademia Bankowa, Gdańsk 2000, s. 214; *Jak oceniać banki*, „Bank” 2002, nr 3, s. 17; R. Rumiński, *Próba zdefiniowania efektywności współpracy kredytowej banków z przedsiębiorstwami*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 458, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 10, Szczecin 2007, s. 318; W. Grzywacz, *Podstawy makroekonomii*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Szczecin 2002, s. 30–33.

Każdy klient ceni bank o stabilnej, silnej pozycji na rynku, będący uniwersalną instytucją finansową i rzetelnym partnerem dla klientów. Wzrost wartości banku można osiągnąć m.in. poprzez systematyczny rozwój na rynkach Europy Środkowej, a także poprzez umacnianie pozycji na rynku lokalnym. Przedsiębiorcy poszukują zwykle partnera do współpracy, który ma wysoki kapitał oraz rentowność i płynność finansową zapewniającą sprawną obsługę finansową. Małe podmioty gospodarcze i osoby fizyczne jako podstawowe kryteria wyboru banku najczęściej przyjmują jakość obsługi, koszty usług bankowych, ich dostępność oraz lokalną sieć dystrybucji.

Przedsiębiorcy indywidualni oczekują od banku kompleksowej i pełnej obsługi, zapewniającej szybkie rozwiązywanie problemów związanych z operacjami finansowymi. Dostępność pełnej gamy usług bankowych dla mikroprzedsiębiorstw jest naturalną konsekwencją rozwoju gospodarczego. Brak możliwości skorzystania z nowoczesnych usług bankowych znacznie utrudnia funkcjonowanie przedsiębiorstw. Banki mogą pomagać przedsiębiorcom indywidualnym w finansowaniu ich potrzeb oraz osiągnięciu zamierzonych celów poprzez zapewnienie szerokiej gamy kompleksowych, łatwo dostępnych usług finansowych i doradczych na konkurencyjnych warunkach. Otwartość pracowników banku oraz szacunek dla klienta, a także proponowanie rozwiązań i usług, które ułatwiają codzienną pracę, kreuje pozytywny wizerunek banku przyjaznego klientowi. Szansą dla banków może być również obsługa finansowa najzamożniejszych klientów, zaliczanych zwykle do osób o wysokim statusie majątkowym, które cenią najwyższej klasy specjalistyczne usługi finansowe dostosowane do ich potrzeb i możliwości finansowych oraz wysoką indywidualność. VIP-om powinno się oferować usługi z zakresu *private banking*³⁶⁷ oraz *asset management*.

³⁶⁷ *Private banking* to zindywidualizowany i kompleksowy system finansowej obsługi zamężnego klienta indywidualnego przez bank. Oferta *private banking* jest integralną częścią oferty

Istotne znaczenie dla przedsiębiorstwa ma również analiza nowości i nowoczesności oferty bankowej, która wyraża się w gotowości banku do dostosowywania własnej oferty do potrzeb firmy, rozwoju usług kompleksowych, opierających się na integracji między depozytami, dyspozycjami płatniczymi i kredytowaniem oraz możliwości szybkiego uzyskania kredytu³⁶⁸.

Z perspektywy współpracy przedsiębiorstw nie występuje proste przełożenie stopnia zadowolenia z uzyskanych kredytów (trybu i szybkości ich przyznania) oraz warunków spłaty na tzw. obiektywną (profesjonalną) ocenę działalności kredytowej banków. Zazwyczaj są konsekwencją konfrontacji dwóch sprzecznych oczekiwań: klientów, którzy oczekują od banków wysokich, tanich i szybko przyznawanych (bez nadmiernych procedur i zabezpieczeń) kredytów oraz banków, które poza ekspansją rynkową kierują się kryteriami bezpieczeństwa. Interes banku, związany z naturalnymi oczekiwaniami jego właścicieli, jest w wyraźnej opozycji do optymistycznych, a często nierealistycznych wyobrażeń potencjalnych klientów. Szczególnie trudna jest sytuacja przedsiębiorstw rozpoczynających działalność, niemających adekwatnej historii kredytowej, zaplecza finansowego czy też wtórnego narzędzia redukcji ryzyka kredytowego, jakim może być oferowane zabezpieczenie spłaty kredytu³⁶⁹.

1.8.2. Współczesne trendy polityk banków w zakresie współpracy z przedsiębiorcami

Każdy bank kształtuje w sposób niezależny swą politykę bieżącą i długookresową, samodzielnie decyduje o udzieleniu konkretnych kredytów. Jednocześnie ponosi on całe ryzyko związane z podejmowanymi decyzjami. Jednakże samodzielne podejmowanie decyzji o całokształcie prowadzonej polityki oraz o zawieranych transakcjach nie oznacza działania w sposób dowolny. Działalność

międzynarodowego rynku bankowego. Zamożni klienci wymagają wysokiego standardu obsługi finansowej ze względu na posiadane zasoby finansowe i związane z tym oczekiwania. Dla instytucji finansowych oznacza to konieczność szczególnej dbałości o jakość oferty, jakość serwisu, jakość kadry i zdolność do adaptacji innowacji finansowych. Cyt. za: L. Dziawgo, *Private banking – istotny element współczesnej bankowości*, „Bank i Kredyt” 2003, nr 2, www.nbp.pl.

³⁶⁸ Podejmując decyzję dotyczącą współpracy z bankiem, przedsiębiorstwo często nie uwzględnia wszystkich elementów wchodzących w skład szeroko pojmowanej cechy usługi bankowej. Poza typowym wyznacznikiem, którym jest wysokość stóp procentowych udzielonego kredytu, przedsiębiorca czasami nie dostrzega szeregu korzyści, a także określonych kosztów będących następstwem podpisania z bankiem umowy kredytowej (dotyczy to m.in.: prowizji, opłat od udzielenia poręczenia lub wystawiania gwarancji, wysokości oprocentowania kredytu i metody naliczania odsetek przyjęte przez bank zasady postępowania w przypadku zamiaru wcześniejszego spłacenia kredytu przez firmę, możliwości uzyskania karencji dotyczących spłat kapitału i odsetek, konsekwencji wynikających z nieterminowych spłat). Cyt. za: J. Orłowski, *Ma być tanio i blisko*, *op. cit.*, s. 10.

³⁶⁹ G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, *op. cit.*, s. 119, 159.

banków uzależniona jest od wielu czynników, m.in. sytuacji ekonomicznej, wyrażającej się w zapotrzebowaniu na kredyty, w podaży lokat, wysokości rynkowej stopy procentowej, wypłacalności klientów. Wiele posunięć danego banku wywołanych jest potrzebą zachowania konkurencyjności, szczególnie w przypadku wprowadzania nowych rodzajów operacji i usług wykonywanych już przez inne banki oraz dostosowywania stawek procentowych i prowicki do ogólnego poziomu rynkowego. Ważnym elementem polityki jest określenie polityki cenowej, czyli ustalenie wysokości odsetek pobieranych od kredytów i płaconych od lokat, które decydują o wysokości dochodów i kosztów operacyjnych banku, przy uwzględnieniu poziomu stóp procentowych stosowanych przez inne banki.

Na współpracę kredytową przedsiębiorstw z instytucjami bankowymi wpływają czynniki leżące po obu stronach. Z uwagi na fakt, iż obie grupy współpracujących podmiotów zwracają uwagę na odmienne grupy czynników warunkujących tę kooperację, wysoce zasadne jest podejście do badanego zagadnienia w sposób wszechstronny, tj. uwzględniając punkt widzenia przedsiębiorców i banków³⁷⁰. Czynniki wpływające na skłonność banków do współpracy z przedsiębiorcami zostały przedstawione w tab. 1.21.

Tabela 1.21. Determinanty doboru kredytobiorców przez banki

Czynniki	Charakterystyka wyznaczników doboru kredytobiorców
wielkość i kondycja finansowa przedsiębiorstwa	istnieje związek między wielkością przyznanego kredytu a wielkością aktywów firmy, przy czym banki stosują relatywnie wyższy poziom zabezpieczeń kredytowych wobec firm małych, dopiero rozpoczynających działalność bądź tych, które przeniosły się z innego banku
kredyt	wysokość kredytu, cel i okres kredytowania
cechy przedsiębiorstwa	historia kredytowa firmy, perspektywy jej rozwoju, długość okresu funkcjonowania podmiotu gospodarczego, kwalifikacje kadry zarządzającej oraz jej doświadczenie

Źródło: opracowanie własne na podstawie: R. Rumiński, *Próba zdefiniowania efektywności współpracy kredytowej banków z przedsiębiorstwami*, op. cit., s. 318; A. Hanley, *Do Binary Collateral Outcome Variables Proxy Collateral Levels? The Case of Collateral from Start-up and Existing SMEs*, "Small Business Economics" 2002, nr 18, s. 317.

Z badań przeprowadzonych w Unii Europejskiej wynika, że *small business* to trudny klient dla banków. Obsługa tego sektora wymaga zastosowania nowoczesnych technologii informatycznych, wystandaryzowanych produktów finansowych i stosowania umiarkowanej polityki cenowej. Nie bez znaczenia jest także poszukiwanie rozwiązań zastępczych dla odpowiedniego zabezpieczenia kredytu, a to oznacza konieczność wchodzenia w obszary powiększonego ryzyka (przy niższych opłatach). Współpraca z przedsiębiorcami wymaga też elastyczności pod względem

³⁷⁰ R. Rumiński, *Próba zdefiniowania efektywności współpracy kredytowej banków z przedsiębiorstwami*, op. cit., s. 317.

spłat kredytów i formy finansowania oraz tworzenia funduszy, które dostarczają zarówno taniego finansowania, jak i doradztwa³⁷¹.

Banki kładą nacisk na tworzenie preferencyjnych ofert dla przedsiębiorstw o wysokiej jakości. Wysokie koszty udaje się obniżyć dzięki efektowi skali i stałemu wykorzystaniu kanałów elektronicznych do kontaktów z bankiem. Dzięki temu za jedną cenę MMSF mają dostęp do całej palety zaawansowanych produktów, bezpłatnego doradztwa i łatwiejszych warunków kredytowania swojej działalności³⁷². Głębokie przemiany w otoczeniu makro- i mikroekonomicznym, zmiany struktur i procesów technologicznych, informatycznych nie pozostały bez wpływu na sektor bankowy. Umożliwiły rozwój nowych produktów oraz nowych metod dystrybucji tych produktów. „Bankom obecne technologie pozwalają zwiększyć wiedzę o klientach, precyzyjniej i efektywniej promować oraz pobudzać sprzedaż określonych usług. Mogą one zmniejszać nakłady związane z przetwarzaniem danych oraz rozszerzać możliwość dostępu klientów, głównie w sposób zautomatyzowany”³⁷³.

Współczesne banki odnotowują istotne korzyści płynące z kompleksowej obsługi kredytowo-depozytowej i rozliczeniowej klientów. Koszty pozyskania nowego klienta mogą być nawet 5-krotnie wyższe niż koszty zachęcenia dotychczasowego klienta do skorzystania z dodatkowych usług finansowych. Poza tym banki, połączone silnymi i wielowymiarowymi relacjami z klientami, mają przewagę informacyjną nad bankami zorientowanymi na przeprowadzenie pojedynczych transakcji (łatwiej im przychodzi ocena wniosków kredytowych oraz monitoring sytuacji finansowej kredytobiorcy w czasie spłaty kredytu). Sprzedając dodatkowe produkty obecnym klientom, bank nie tylko zwiększa dochodowość relacji z nimi, ale jednocześnie tworzy sieć powiązań, która w przyszłości będzie trudna do zerwania. Małe firmy i klienci są również zainteresowani wzmocnieniem więzi z bankiem. Niebagatelne znaczenie dla klientów ma także kompleksowość obsługi i możliwość uzyskania specjalnych warunków cenowych, gdyż sprawdzonym klientom banki oferują z reguły korzystniejsze warunki cenowe³⁷⁴.

Banki zmieniają swój wizerunek, przyjmując postawę życzliwego doradcy, a kredyt jest traktowany jako produkt podlegający marketingowym zasadom. Pozyskiwanie dobrych kredytobiorców wymaga podejmowania działań w zakresie badania rynku przedsiębiorców indywidualnych w celu poznania zachowania i potrzeb klientów, a następnie marketingu bezpośredniego, skierowanego do określonych segmentów klientów detalicznych. Utrzymanie klientów wymaga zwiększenia atrakcyjności ofert oraz stosowania polityki kredytowej uwzględniającej wartości

³⁷¹ J. Orłowski, *Ma być tanio i blisko*, op. cit., s. 17.

³⁷² *Małe i średnie przedsiębiorstwa kołem napędowym polskiej gospodarki*, op. cit.

³⁷³ W. L. Jaworski, Z. Zawadzka (red.), *Bankowość – podręcznik akademicki*, Poltext, Warszawa 2001, s. 71.

³⁷⁴ M. Szczepaniec, *Sprzedaż krzyżowa (cross-selling) produktów bankowych*, „Bank i Kredyt” 2003, nr 3, www.nbp.pl.

doraźne i perspektywiczne klientów dla banku. Zaspokojenie ich potrzeb finansowych jest najważniejszym warunkiem świadczenia usług na najwyższym poziomie. Banki mogą wprowadzać np. w ramach rachunków bieżących dla przedsiębiorców indywidualnych system zmiennych parametrów (stopy procentowej i wielkości minimalnych wpłat), w zależności od wagi poszczególnych segmentów rynku oraz dokonywać szerokiej pakietyzacji produktów.

1.8.3. Segmentacja przedsiębiorców indywidualnych

Banki powinny realizować plany rozwoju usług na rynku bankowości detalicznej, a w niektórych przypadkach wprowadzać lub pogłębiać segmentację w celu lepszego dostosowania oferty. Dzięki wyodrębnieniu klientów o podobnych preferencjach i zbliżonej aktywności finansowej można wypracować model bardziej nowoczesnej i elastycznej obsługi kredytowej³⁷⁵. Współcześnie marketing wykorzystywany jest w bankach do rozpoznawania potrzeb na usługi finansowe, identyfikacji i grupowania klientów (segmentacja rynku), przygotowania odpowiedniej oferty i etycznego jej promowania jako elementu zdobywania przewagi konkurencyjnej³⁷⁶.

„*Segmentacja rynku* to proces podziału rynku na mniejsze, bardziej specyficzne rynki, które z kolei mogą podlegać dalszej segmentacji”³⁷⁷. Oznacza to podział rynku na jednorodne zbiory podmiotów popytu, które wyznaczają obszar działania banku i stanowią punkt odniesienia przy formułowaniu jego programu marketingowego³⁷⁸. Wytypowane grupy nabywców usług charakteryzują się takimi samymi lub zbliżonymi potrzebami oraz podobieństwem zachowań oferowanej usługi czy usług finansowych³⁷⁹. Grupy te określane są mianem segmentów. Segmentacja dotyczy zarówno klientów aktualnych, jak i potencjalnych³⁸⁰, a sprostado wyboru segmentów rynku, który dany bank chce obsługiwać³⁸¹.

Celem segmentacji jest wybór rynków docelowych i wybór optymalnego portfela klientów (ważne jest zarówno wskazanie, które segmenty są dla banku najbardziej atrakcyjne, jak i określenie, którzy klienci są pożądanymi), a także

³⁷⁵ Niniejszy podrozdział jest kontynuacją publikacji: A. Czajkowska, *Gospodarstwa domowe jako segmenty kredytobiorców*, [w:] D. Fatuła (red.), *Procesy kształtowania nowoczesnej gospodarki*, Wydział Zarządzania i Marketingu Krakowskiej Szkoły Wyższej im. A. F. Modrzewskiego, „Acta Academiae MODREVIANAEE”, Kraków 2006, s. 285–300.

³⁷⁶ J. Suchting, E. van Hooven, *Handbuch des Bankmarketing*, Gabler Verlag, Wiesbaden 1987, s. 11.

³⁷⁷ R. F. Nicholls, *Promocja i sprzedaż usług bankowych*, Instytut Naukowo-Wydawczy Olympos CEiRB, Warszawa 1997, s. 26.

³⁷⁸ A. Kusińska, *Segmentacja rynku i typologia konsumentów*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2009, s. 10.

³⁷⁹ J. Szambelańczyk (red.), *Zarządzanie bankiem spółdzielczym*, *op. cit.*, s. 92.

³⁸⁰ R. Wierzba (red.), *ABC bankowości*, *op. cit.*, s. 211.

³⁸¹ A. Kłopotcka, *Rola segmentacji rynku*, „Bank” 2000, nr 7, s. 38.

dostosowanie elementów marketingu-mix do potrzeb poszczególnych segmentów³⁸². Sporządzenie właściwej segmentacji warunkuje sukces działań marketingowych, umożliwia właściwy wybór pożądanego profilu docelowych klientów i zdefiniowania odpowiednich strategii marketingowych w odniesieniu do poszczególnych segmentów³⁸³.

Korzyści wynikające z segmentacji można osiągnąć wówczas, gdy zostanie ona przeprowadzona w sposób prawidłowy. Chodzi tu głównie o to, aby segment rynku był: *mierzalny*, w odniesieniu do którego można uzyskać informacje o różnych cechach konsumentów, a zbieranie danych nie powinno być kosztowne dla banku; *rozległy*, czyli jego udział w obrotach banku uzasadnia stosowanie indywidualnej strategii działania³⁸⁴; *rozwijający się*³⁸⁵; *jednorodny*, co oznacza, że klienci jednego segmentu mają podobne potrzeby i oczekiwania; *opłacalny*, a więc oszacowany, potencjalny poziom zysków powinien być wyższy od kosztów opracowania i wprowadzenia na rynek nowej usługi; *łatwo dostępny* – musi istnieć możliwość dotarcia i kontaktu z klientami wyodrębnionego segmentu³⁸⁶. Istnieją różne kryteria segmentacji rynku gospodarstw domowych. W literaturze najczęściej można spotkać podział na kryteria ogólne i specyficzne (por. tab. 1.22).

Z punktu widzenia marketingu najistotniejszą cechą różniącą klientów banku jest to, że ich potrzeby i pragnienia są różne i wobec tego reagują oni w odmienny sposób na stosowane wobec nich bodźce. Podstawową zasadą marketingu jest połączenie w jedną całość zasobów organizacji i preferencji klientów. Nieodzowne jest wobec tego rozpoznanie potrzeb klientów oraz podjęcie decyzji o tym, jak je najlepiej zaspokoić. Celowi temu służy odpowiednie zastosowanie elementów marketingu-mix³⁸⁷. Podstawowym celem procedur kredytowych jest segmentacja i selekcja klientów. Na większości etapów następuje eliminacja części klientów, w szczególności tych, z którymi związane jest zbyt wielkie ryzyko kredytowe. Segmentacja ułatwia selekcję i umożliwia prowadzenie racjonalnej polityki w zakresie kosztu kredytu³⁸⁸. Potrzeby klientów należących do sektora mikroprzedsiębiorców znacznie się różnią w zależności od wielkości firmy oraz działalności. Typowe potrzeby najmniejszych firm w zakresie usług bankowych to pomoc

³⁸² Por. D. Buchnowska, *CRD – strategia i technologia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2006, s. 80; E. Rudawska, *Znaczenie relacji z klientami w procesie kształtowania wartości przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008, s. 216.

³⁸³ M. Marcinkowska *et al.*, *Produkty i usługi finansowe oraz ich dystrybucja*, *op. cit.*, s. 100.

³⁸⁴ Por. K. Juncker, *Marketing im Firmenkundengeschäft*, Knapp Verlag, Frankfurt am Main 1974, s. 11; K. Goedecke, J. Steltzner, *Bankmarketing. Dienstleistungsmarketing*, Verlag B. Folk, Landsberg am Lech 1980, s. 73–75.

³⁸⁵ W. Grzegorzczak, *Strategie marketingowe banków*, *op. cit.*, s. 128.

³⁸⁶ A. Gospodarowicz (red.), *Zarządzanie bankiem komercyjnym*, *op. cit.*, s. 42.

³⁸⁷ R. F. Nicholls, *Promocja i sprzedaż usług bankowych*, *op. cit.*, s. 27.

³⁸⁸ Z. Dobosiewicz, K. Marton-Gadoś, *Podstawy bankowości z zadaniami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 102.

w obrocie pieniędzmi. Szybkie i skuteczne działanie banku zachęca klienta do ponownego skorzystania z jego usług³⁸⁹.

W przypadku osób fizycznych kluczowe znaczenie na wstępnym etapie segmentacji mają czynniki socjoekonomiczne i demograficzne, w szczególności dochód, majątek, status zawodowy i społeczny. Są one podstawą do wyodrębniania określonych grup będących podstawą dalszych analiz segmentacyjnych przy uwzględnieniu szerszego spektrum kryteriów. W szczególności dotyczy to segmentów klientów prestiżowych (różnych poziomów *affluent* oraz *high-net-worth-individuals*), będących w obszarze zainteresowań *personal banking*, *private banking* lub *wealth management*³⁹⁰.

Tabela 1.22. Kryteria segmentacji rynku

Kryteria ogólne	Kryteria specyficzne
<ul style="list-style-type: none"> • <i>kryteria etnograficzne</i> (rezydenci i nie-rezydenci) • <i>czynniki demograficzne</i> (płeć, wiek, stan cywilny, wielkość gospodarstwa domowego, stadium lub fazy jego rozwoju) • <i>czynniki ekonomiczno-społeczne</i> (stan majątkowy np. nieruchomości, rzeczy ruchome, dochód, sposób opodatkowania, zawód, wykształcenie, pochodzenie społeczne) • <i>kryteria geograficzne</i> (miejsce zamieszkania: klienci lokalni, z innych terenów) 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>model konsumpcji</i> – przywiązanie konsumenta do formy sprzedaży • <i>kryteria psychograficzne</i> – cechy osobowości konsumentów związane z ich statusem społecznym, osobowością, wpływami kulturowymi, np. skłonność do: oszczędzania, innowacji, stabilizacji, stopień akceptacji ryzyka lub awersji do ryzyka, poziom edukacji finansowej • <i>kryteria behawioralne</i> – postawy oraz sposób zachowania się konsumenta, status rodzinny i zawodowy (wybrany model rodziny, stadium cyklu życia rodziny, preferowane formy wypoczynku, charakter zatrudnienia, branża, staż pracy, sposób zarabiania) i jego reakcje na środki strategii marketingowej • <i>kryteria zakresu obsługi bankowej</i> – klienci korzystający z jednego rodzaju lub wielu produktów, obsługi kompleksowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: W. Grzegorzczak, *Strategie marketingowe banków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 128–129; J. Dietl, *Marketing*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1985, s. 363–366; R. Wierzba (red.), *ABC bankowości*, *op. cit.*, s. 211–212; M. Marcinkowska, *Wartość banku – kreowanie wartości i pomiar wyników działalności banku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003, s. 173–174; M. Marcinkowska *et al.*, *Produkty i usługi finansowe oraz ich dystrybucja*, [w:] M. Zaleska (red.), *Bankowość*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2013, s. 94–95.

Przedsiębiorcy indywidualni jako podsektor gospodarstw domowych i część mikroprzedsiębiorstw nie są grupą jednorodną. W odniesieniu do nich segmentacji można dokonywać według następujących kryteriów: wielkości (pod względem liczby osób zatrudnionych, wartości obrotów na rachunku bankowym, wielkości przychodów ogółem, wartości majątku podmiotu), branży, zakresu terytorialnego

³⁸⁹ R. F. Nicholls, *Promocja i sprzedaż usług bankowych*, *op. cit.*, s. 28.

³⁹⁰ M. Marcinkowska *et al.*, *Produkty i usługi finansowe oraz ich dystrybucja*, [w:] M. Zaleska (red.), *Bankowość*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2013, s. 94–95.

działalności (międzynarodowe, krajowe, lokalne), częstotliwości i zakresu usług bankowych, z których korzystają firmy.

Wśród ekonomicznych barier rozwoju przedsiębiorców indywidualnych należy wymienić brak kapitałów własnych potrzebnych do efektywnego funkcjonowania firmy oraz niewystarczający dostęp do źródeł finansowania działalności gospodarczej na akceptowalnych warunkach. Przedsiębiorcy najczęściej kwestionują wysokie oprocentowanie kredytu, brak wymaganych przez bank zabezpieczeń, konieczną i zbyt długą procedurę oceny zdolności kredytowej³⁹¹. Dlatego cenną propozycją dla przedsiębiorców byłyby łatwo dostępne i tanie kredyty w rachunku bieżącym³⁹².

Tabela 1.23 pokazuje podział firm według rodzajów działalności i potrzeb finansowych. Należy podkreślić, że banki dokonując segmentacji przedsiębiorstw, kierują się własnymi kryteriami, własną siłą negocjacyjną i odpowiednio określają przedziały kwalifikujące klientów do segmentów dużych, średnich oraz małych i mikro³⁹³.

Tabela 1.23. Klasyfikacja przedsiębiorstw według wielkości i potrzeb kredytowych

Firmy	Podstawowe cechy	Potrzeby kredytowe
Mikro	często rodzinne, z małym kapitałem, zasięg lokalny działalności, duża wrażliwość na warunki cenowe kredytu	krótkoterminowe formy kredytów, niskie limity debetowe w rachunku bieżącym, karty płatnicze
Małe	niski kapitał, słabe kwalifikacje, minimalny zakres planowania, zorientowanie na rynek lokalny, średnia wrażliwość na warunki cenowe kredytu i jakość obsługi	linie kredytowe, krótkoterminowe kredyty obrotowe
Średnie	duże potrzeby inwestycyjne i wysokie obroty przepływów finansowych, zależność od cykli produkcyjnych lub sezonowości sprzedaży, duża wrażliwość na jakość obsługi w banku	kredyty inwestycyjne, kredyty w rachunku bieżącym i kredytowym: celowe, sezonowe, na sprzedaż ratalną, linie kredytowe; karty kredytowe; skup wierzycielności
Duże	mocna pozycja finansowa, dążenie do osiągnięcia efektów skali, rozwinięta sieć dystrybucji – krajowa i/lub zagraniczna, duże potrzeby inwestycyjne (w tym na badania i rozwój), wymagają indywidualnych negocjacji kredytowych i preferencji w zakresie obsługi, starając się narzucić własne warunki, np. sprowadzając oprocentowanie kredytów do poziomu WIBOR	wysokie kwoty kredytów inwestycyjnych i obrotowych, karty kredytowe, finansowanie operacji importowo-eksportowych; udzielanie gwarancji i poręczeń; zalecane minimalizowanie marż kredytowych banku

Źródło: opracowanie własne.

³⁹¹ *Małe i średnie przedsiębiorstwa kołem napędowym polskiej gospodarki, op. cit.*

³⁹² Decyzję kredytową bank powinien podejmować w ciągu kilku dni, a jako zabezpieczenia wymagać np. weksła własnego *in blanco*.

³⁹³ Nie zawsze są to podziały zbieżne z obowiązującymi przepisami. Wyróżnikiem może być wartość kredytu, o który ubiega się przedsiębiorstwo (np. jeżeli przekracza 100 000 zł, to podmiot jest zaliczany do dużych i może być obsługiwany wyłącznie w centrali danego banku).

Segmentacja klientów pozwala bankom na łatwiejsze zaspokojenie ich potrzeb. Taki podział może się różnić w zależności od konkretnego banku, jednak jego podstawą jest rozpoznanie najważniejszych potrzeb danego typu klienta i zaoferowanie mu, w ramach jednego pakietu, najczęściej używanych produktów³⁹⁴. Przedsiębiorstwa działają w różnych branżach i mają często zupełnie inne problemy i potrzeby. W przypadku najmniejszych firm, zwłaszcza tych jednoosobowych lub zatrudniających jedynie kilku pracowników, ofertę można zamknąć w ramach pakietu, który obejmuje większość ich potrzeb. Problem pojawia się przy firmach, które są za małe, by mogły być obsługiwane na równi z korporacjami, a jednocześnie zbyt duże, by zadowolić się standardową ofertą tworzoną z myślą o mikroprzedsiębiorstwie³⁹⁵.

Najważniejsi dla banku są klienci, którzy decydują o wysokości jego obrotów i zysków. Szacuje się, że około 5% klientów decyduje w ponad 60% o zyskach banku, dlatego powinni być oni otoczeni szczególną opieką przez bank. Nieco niżej w hierarchii znajdują się klienci o średnim wpływie na obroty i zysk – jest ich około 20%. Są to głównie średniej wielkości przedsiębiorstwa oraz bogatsze gospodarstwa domowe. Trzecią grupę stanowią klienci o niskim wpływie na obroty i zysk banku. Jest ich około 75%, a ich wpływ na wielkość zysku nie przewyższa 10%. Są to głównie klienci detaliczni i małe firmy³⁹⁶. W myśl reguły 20/80 V. Pareto tylko 20% wybranych klientów banku przysparza mu 80% całości przychodów. Obsługa reszty klientów przynosi niewielki dochód lub straty. Oznacza to konieczność segmentacji klientów, co znajduje wyraz np. w rozwoju *private banking*, przy jednoczesnym nacisku na redukcję kosztów operacyjnych³⁹⁷. Zamożny klient detaliczny jest osobą, która bacznie obserwuje poczynania banku. Jest wymagający i chce, by jego obsługa nie trwała długo, gdyż dla niego liczy się czas. Ceni indywidualne podejście i wysoką nowoczesność elektronizacji. Ponadto niekwestionowanym atutem banku może być uprzejmość oraz dokładność pracowników³⁹⁸.

Ważną cechą klienta jest lojalność. Klienci detaliczni polskich banków są stosunkowo lojalni wobec nich oraz dostrzegają poprawę obsługi ze strony personelu bankowego, dlatego prowadzą interesy najczęściej z jednym bankiem. Osoby

³⁹⁴ *Małe i średnie przedsiębiorstwa kołem napędowym polskiej gospodarki, op. cit.*

³⁹⁵ Nie chodzi tu tylko o ofertę kredytową, ale raczej o dostęp do zaawansowanych produktów, związanych z handlem zagranicznym (akredytywy, inkaso, gwarancje, ubezpieczenia), doradztwem (w tym również związanym z finansowaniem inwestycji z udziałem funduszy unijnych), a w końcu zarządzaniem ryzykiem finansowym czy płynnością. Potrzeby takich firm są zatem bardzo duże, a ze względu na skalę swojej działalności nie mogą pozwolić sobie na skorzystanie z doradztwa wyspecjalizowanych firm czy zatrudnienie specjalistów.

³⁹⁶ A. Gospodarowicz (red.), *Zarządzanie bankiem komercyjnym, op. cit.*, s. 43.

³⁹⁷ Z. Zawadzka, *Zagrożenia i szanse dla banków na początku XXI wieku*, „Bank i Kredyt” 2002, nr 11, s. 14.

³⁹⁸ *Raport z badań syndykatowych, Raport usług bankowych*, B.P.S. Consultants Poland Ltd., lipiec 2001.

należące do segmentu klientów młodych są coraz mniej lojalne wobec banków, aktywnie poszukują produktów, które spełniają ich potrzeby³⁹⁹. Zadowolony, a tym bardziej przywiązany do banku klient ma wielką wartość. Staje się darmowym agentem, najtańszą reklamą usług bankowych, propagującym je wśród znajomych. Zdobycie i utrzymanie stałego klienta niesie ze sobą wymierne korzyści materialne, a także daje korzyści psychologiczne, satysfakcję i zadowolenie pracownika. Natomiast klient mający negatywne doświadczenie z bankiem i taki, na którym bank zrobił złe wrażenie, ma skłonność do dzielenia się tym z wieloma osobami. Powstaje wówczas „efekt falowy”, a zła opinia o instytucji rozchodzi się szybciej niż dobra.

W praktyce walki konkurencyjnej bank często skupia się na pozyskaniu nowych klientów, podczas gdy szacuje się, że redukując o 5% utratę dotychczasowych klientów, można zwiększyć zyski od 25 do 85%⁴⁰⁰. Utrzymanie klientów z wybranych segmentów powinno być połączone ze zwiększeniem zaangażowania banku w kompleksową obsługę, z aktywną sprzedażą różnych produktów⁴⁰¹.

Dla segmentów mało atrakcyjnych wystarczająca może być oferta standardowa, zapewniająca dobrą obsługę tych właśnie klientów w ramach ich podstawowych potrzeb. W stosunku do tych segmentów banki prowadzą sprawną i profesjonalną obsługę, nie angażując się jednak w próby indywidualnego podejścia do potrzeb klientów tej grupy. Upowszechniają wśród nich ofertę kredytową w koncie, np. kredyty odnawialne, karty kredytowe. Natomiast *wobec segmentów atrakcyjnych*, dla których oferta standardowa okazuje się niewystarczająca, banki powinny stosować indywidualne rozwiązania, uwzględniające ich specyficzne potrzeby, oferując kredyty na zindywidualizowanych, negocjowanych warunkach.

Z punktu widzenia kryterium historycznych i perspektywicznych relacji klient–bank można dokonać kolejnej segmentacji kredytobiorców⁴⁰²:

- *klienci pozyskiwani* to nowi klienci, których bank chciałby pozyskać, by przystali stale z jego produktów lub klienci, którzy właśnie otworzyli (bądź otwierają) w danym banku rachunek w celu bieżącej obsługi swej działalności czy też po to, by skorzystać z innych produktów tego banku. Klienci potencjalni dzielą się na tych, o których warto i o których nie warto zabiegać. Można podzielić ich także

³⁹⁹ M. Czuba, *Grać po partnersku*, „Bank – Miesięcznik Finansowy” 2004, nr 2, s. 49.

⁴⁰⁰ F. Reicheld, W. Sasser, *Quality Comes to Services*, „Harvard Business Review” 1990, No. IX–X, s. 301.

⁴⁰¹ L. Pawłowicz (red.), *Zewnętrzne uwarunkowania strategii rozwoju banków komercyjnych w Polsce do roku 2003*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 1999, s. 125.

⁴⁰² Opracowanie własne na podstawie: J. Turlej, *Polityka banku wobec klienta jako narzędzie minimalizowania ryzyka kredytowego*, „Bank i Kredyt” 1995, nr 3, s. 26–27; R. Tomczyk, *Segmentacja klientów jako podstawa zróżnicowania strategii kredytowej banku*, [w:] *Przedsiębiorstwo – marketing – strategie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 1995, s. 447–448; L. Pawłowicz (red.), *Zewnętrzne uwarunkowania strategii rozwoju banków komercyjnych w Polsce do roku 2003*, *op. cit.*, s. 44.

na następujące grupy: *klienci pozyskani z innych banków*, wobec których bank powinien się wykazać, że potrafi lepiej niż konkurencja sprostać ich potrzebom i wymaganiom; *klienci pozyskiwani rozpoczynający działalność*, dla których bank powinien być nie tylko źródłem dodatkowych środków, ale także doradcą i przewodnikiem, aby klient rozwijał swoją firmę, a bank osiągał zyski przez długie lata. Klientami potencjalnymi, *o których warto zabiegać*, mogą być klienci o łatwym stopniu pozyskania, którzy nie są na stałe związani z żadnym bankiem (np. nowo powstałe przedsiębiorstwa). Do tej grupy należą również klienci innych banków – bardzo niezadowoleni z warunków i jakości obsługi w tych bankach. Drugą grupę stanowią *klienci o tzw. łatwym stopniu pozyskania*, tj. klienci konkurencyjnych banków, ale chętni do korzystania z usług również w innych bankach. Trzecią grupę stanowią *klienci o trudnym stopniu pozyskania*, zwykle całkowicie lojalni wobec swojego banku. Natomiast nie oplaca się zabiegać o tzw. pozytywnych kibiców, którzy sympatyzują z danym bankiem, ale nie mają środków, by pozostać jego klientem;

- *klienci rozwojowi* to klienci, których obsługę bank chciałby kontynuować i rozszerzać, których perspektywy rozwoju i sytuacja finansowa są dobre, rokują duże nadzieje, jeśli chodzi o potrzeby korzystania z usług bankowych, a w związku z tym istnieje możliwość rozszerzenia współpracy z bankiem;

- *klienci stabilni* to stali klienci, których perspektywy rozwojowe i sytuacja finansowa pozwalają przypuszczać, że ich dobry stan będzie się nadal utrzymywał i w związku z tym nie zmieni się skala dotychczasowej współpracy z bankiem;

- *klienci powoli eliminowani* to osoby, których obsługę bank chciałby z pewnych przyczyn ograniczyć lub zupełnie się z niej wycofać;

- *klienci bez przydziału (niezidentyfikowani)* to klienci, którzy nie zostali jeszcze przydzieleni do żadnej z wyżej wymienionych grup, tzn. bank nie wypracował w stosunku do nich swojej polityki.

Pozyskanie nowego klienta jest droższe niż utrzymanie dotychczasowego nabywcy usług bankowych, dlatego szczególnie w pierwszym kontakcie z klientem najważniejsze jest budowanie z nim więzi. *W zależności od reakcji na usługi klientów można określić jako:*

- *klientów usatysfakcjonowanych*, którzy korzystają z produktu, są klientami łatwymi do obsługi, stosunkowo lojalnymi wobec banku, niewymagającymi od pracownika banku wysiłku i zaangażowania;

- *klientów niezadowolonych*, którzy oczekiwali znacznie więcej niż otrzymali, są najbardziej nielojalni i bardzo szybko odchodzą do konkurencji;

- *klientów zadowolonych*, którzy dostali więcej niż się spodziewali, np. kontakt osobisty, więcej zrozumienia, więcej czasu pracownika banku; w wyniku otrzymania dodatkowej jakości są lojalni i nie odedją do konkurencji⁴⁰³.

⁴⁰³ *Sprzedaż aktywna produktów bankowych*, Międzynarodowa Szkoła Bankowości i Finansów, Katowice 1999, s. 5.

Bardzo zadowolony klient, u którego wzbudzone entuzjazm, ma trzykrotnie większą skłonność do ponownego korzystania z usług niż klient zadowolony pasywnie⁴⁰⁴. Im bardziej klient jest zadowolony ze współpracy z bankiem, tym częściej poleca bank innym. Pozytywny przekaz ustny jest wrażliwszym wskaźnikiem lojalności niż kontynuowanie współpracy z bankiem. Im bardziej klient jest zadowolony z dotychczasowej współpracy z bankiem, tym bardziej jest prawdopodobne, że nie zaprzestanie polecać usług banku mimo pojedynczego negatywnego doświadczenia⁴⁰⁵.

W zależności od operacji bankowych istnieją dwie grupy klientów banku⁴⁰⁶:

- *klienci rzeczywiści* (faktycznie obsługiwani przez banki), których można podzielić według stopnia lojalności na trzy grupy: *klienci całkowicie lojalni* (obsługiwani przez jeden bank i trwale związani z tym bankiem, jego produktami i personelem), *klienci częściowo lojalni* (obsługiwani przez kilka banków, łatwo podatni na zmianę banku w zależności od oferowanych korzyści) i *klienci nielojalni* (rezygnują z usług danego banku);

- *klienci potencjalni*, którzy mogą być obsługiwani przez banki.

Po przeprowadzeniu segmentacji rynku następuje wybór rynków docelowych. W tym celu wykorzystuje się *trzy podstawowe strategie*: *ogólną (masową)* – wszystkich klientów traktuje się jednakowo; *zróżnicowaną* – podział rynku na kilka segmentów i budowanie odrębnej strategii marketingowej dla każdego nich, *skoncentrowaną* – poszukiwanie nisz, np. wyodrębnia się rynek zamożnych klientów indywidualnych obsługiwanych przez tzw. *private banking*⁴⁰⁷.

Banki powinny kompleksowo oceniać efektywność funkcjonowania w danym segmencie, uwzględniając wszystkie potrzeby klientów. Takie postępowanie prowadzi do poszukiwania konkurencyjnych źródeł zasilania. Poszukiwanie alternatywnych w stosunku do kredytu źródeł finansowania dotyczy zwykle podmiotów gospodarujących nowo powstałych i wprowadzających nowe technologie⁴⁰⁸. Dzięki segmentacji bank może wybrać takie grupy klientów, które zapewnią mu osiągnięcie przewagi konkurencyjnej i pozwolą na realizację celu strategicznego dostosowanego do specyfiki wybranego segmentu rynku poprzez opracowanie dla każdej z grup odpowiedniej polityki sprzedaży. *Segmentacja przedsiębiorców indywidualnych umożliwia*: dostosowanie kredytów do potrzeb nabywców, szybką obserwację zmian zachodzących na rynku oraz dostosowywanie się do nich, lepsze wykorzystanie środków aktywizacji sprzedaży usług bankowych i ich

⁴⁰⁴ K. Opolski, E. Opolska, *Wejście i wyjście*, „Bank” 2000, nr 4, s. 60.

⁴⁰⁵ A. M. Kłopočka, *Komunikacja nieformalna na rynku detalicznych usług bankowych – studium przypadku*, „Bank i Kredyt” 2006, nr 4, s. 66.

⁴⁰⁶ M. Pluta-Oleárník, *Marketing usług bankowych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999, s. 30.

⁴⁰⁷ V. Pokrovskaya, *Marketing usług bankowych – segmentacja rynku*, Encyklopedia Zarządzania, mfiles.pl, aktualizacja: 13.09.2009.

⁴⁰⁸ G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, op. cit., s. 15.

dostosowanie do określonych grup klientów. Współczesne banki nie powinny biernie oczekiwać na klientów, ale kreować popyt poprzez uświadamianie klientowi, że wszelkie jego potrzeby mogą być sfinansowane kredytami bankowymi.

Rola sektora MMSP w polskiej gospodarce będzie dalej szybko rosła. Z jednej strony banki zaobserwowały, że są to perspektywiczni klienci i warto spełnić ich wymagania, z drugiej zarówno w UE, jak i w Polsce zdano sobie sprawę, że bez zintegrowanego programu wsparcia MMSP nie będzie można rozwiązać najbardziej palących problemów społecznych. O pomyślnych perspektywach ich rozwoju świadczy wzmożona konkurencja i walka o pozyskanie takich firm do obsługi przez największe polskie banki. Jeśli rozpatrywać sektor MMSP z punktu widzenia tych większych firm i mikroprzedsiębiorstw, to okazuje się, że mimo wszystko oferta dla nich jest dość uboga i tak naprawdę ogranicza się do kilku instytucji. Pozostałe instytucje, rozwijając ofertę dla MMSP, skupiają się przede wszystkim na mikroprzedsiębiorstwach, czyli pod wieloma względami rynku masowym⁴⁰⁹. Segment mikroprzedsiębiorstw bywa trudny i nie od razu przynosi bankowi profity. Jednak ta grupa przedsiębiorstw najdynamiczniej się rozwija, zapewniając bankom nowych klientów.

Dostępne na rynku pakiety firmowe w zupełności pokrywają się z podstawowymi wymaganiami MMSP. Punktem wyjścia do ich stworzenia było zrozumienie ich potrzeb, a przede wszystkim licznych barier rozwoju i funkcjonowania. Kierujący przedsiębiorstwami nie muszą znać się na skomplikowanych usługach i produktach bankowych, dlatego oczekują nie tylko obsługi prostych operacji, ale również doradztwa w bardziej skomplikowanych sytuacjach. Za tego typu dodatkowe usługi dla MMSP nie można od razu liczyć na wysokie zyski, ponieważ tego rodzaju przedsiębiorstwa są bardzo wrażliwe na cenę i mimo zgłaszanych potrzeb, często ich nie stać na zaawansowane usługi. Praktycznie wszystkie banki specjalizujące się w obsłudze MMS zatrudniają nowych doradców, rozwijają systemy bankowości elektronicznej i wprowadzają zmiany w dotychczasowych ofertach. Sektor MMSP wciąż jest rynkiem do zagospodarowania, rosnącym i bardzo przyszłościowym⁴¹⁰.

Między bankami zaostrza się konkurencja i kurczy pole możliwej ekspansji. Obszarem rywalizacji i szans staje się segment detaliczny, m.in. przedsiębiorców

⁴⁰⁹ Do niedawna tego typu przedsiębiorstwa musiały sobie radzić same lub korzystać z oferty niektórych banków. W efekcie podnosiło to koszty funkcjonowania i wymagało poświęcenia większej ilości czasu, bez gwarancji zadowolenia. Na konkurencyjnym rynku część banków dostrzegło specyficzne potrzeby MMSP i specjalnie dla nich stworzyło ofertę, która w sposób kompleksowy próbuje na nie odpowiedzieć. Biorąc pod uwagę dużą liczbę takich firm, co wymusza w pewnym stopniu standaryzację pewnych elementów, wzorem klientów detalicznych powstały specjalne pakiety dla sektora MMSP (w BRE Banku – EFEKT, w Banku BPH Harmonium, w BNP Paribas Banku dla R-Profit w Raiffeisen Bank Polska). Cyt. za: *Małe i średnie przedsiębiorstwa kołem napędowym polskiej gospodarki, op. cit.*

⁴¹⁰ *Ibidem.*

indywidualnych. Banki starają się budować zdywersyfikowany portfel usługobiorców oraz sukcesywnie zwiększać liczbę obsługiwanych klientów. Bank, który chce nawiązać trwałą współpracę z przedsiębiorcami indywidualnymi, powinien przyjmować jako cel strategiczny tworzenie lokalnego partnerstwa poprzez kreowanie priorytetów biznesowych, takich jak: przyjazny stosunek, partnerski dla przedsiębiorców, nowoczesność, atrakcyjność cenowa. Orientacja na fachowe doradztwo oraz realizowanie indywidualnych potrzeb, prosprzedażowa i pro jakościowa komunikacja z klientami mogą przysporzyć bankom przewagę strategiczną. Jednocześnie banki powinny podejmować działania organizacyjne i operacyjne w zakresie realizacji celów strategicznych usprawniających współpracę z przedsiębiorcami indywidualnymi, takie jak: podnoszenie kwalifikacji pracowników, działania marketingowe i promocyjne skierowane do przedsiębiorców, doskonalenie i modyfikacja posiadanych w ofercie kredytów i innych produktów bankowych, dostosowywanie cen usług do konkurencji i oczekiwań klientów.

Strategie współczesnych banków zakładają znaczący wzrost efektywności i rentowności, spadek kosztów oraz wzrost udziału w rynku lub wybranych segmentach. Nie jest to możliwe bez polityki pozyskiwania nowych segmentów rynku oraz skutecznej sprzedaży atrakcyjnych dla klientów produktów poprzez nowoczesne kanały dystrybucji.

ROZDZIAŁ 2

PROCESY OCENY ZDOLNOŚCI KREDYTOWEJ I OBSŁUGI KREDYTÓW PRZEDSIĘBIORCÓW INDYWIDUALNYCH

2.1. Procesy negocjacji i zakres weryfikacji formalno-prawnej dokumentacji kredytowej

Praktyka bankowa stoi w obliczu ciągle pojawiających się nowych sytuacji decyzyjnych dotyczących procesów¹ kredytowania przedsiębiorców indywidualnych, a w szczególności procedury² oceny zdolności kredytowej gospodarstw domowych i stara się rozstrzygać pojawiające się dylematy. Wyzwaniami dla menedżerów bankowych są: z jednej strony rosnąca konkurencja międzybankowa na rynku kredytów, a z drugiej – optymalizacja zarządzania ryzykiem kredytowym przy jednoczesnym zwiększaniu efektywności uzyskiwanej marży odsetkowej. Z punktu widzenia menedżerów, inspektorów i doradców kredytowych oznacza to, że muszą oni umiejętnie wyważać interesy banku w konfrontacji z potrzebami finansowymi i oczekiwaniami klientów³.

Konieczność pozyskiwania nowych klientów stawia liczne wymagania przed pracownikami departamentów kredytowych. Pojawiający się potencjalni klienci są bardzo zróżnicowani niemal pod każdym względem. Przedsiębiorcy indywidualni działają w różnych branżach, dysponują zróżnicowanym potencjałem

¹ Proces jest to działanie złożone, obejmujące szereg następujących po sobie etapów i faz, realizowanych cyklicznie. Procesy kredytowe obejmują: ocenę wniosku, badanie zdolności kredytowej, podejmowanie decyzji, monitoring kredytowy itd.

² Procedura kredytowa jest to zespół norm, uregulowań, praw i obowiązków pracowników banku w postępowaniu kredytowym. Przez procedurę rozumie się ciąg czynności i etapów, które stanowią pewną nierozzerwalną całość. Standardowa procedura kredytowa składa się z następujących elementów: przyjęcia wniosku kredytowego, sprawdzenia kompletności i wiarygodności przyjętych dokumentów oraz oceny samego klienta, oceny zdolności kredytowej przedsiębiorcy indywidualnego (i jego gospodarstwa domowego) ubiegającego się o kredyt, ustalenia (negocjacji) warunków podpisania umowy kredytowej i uruchomienia kredytu, decyzji w sprawie przyznania kredytu (pozytywnej bądź negatywnej), podpisania umowy kredytowej, monitoringu (kontroli) kredytu.

³ Szerzej: A. Czajkowska, *Dylematy roli inspektora kredytowego w procesach negocjacji z gospodarstwami domowymi*, [w:] M. Romanowska, P. Wachowiak (red.), *Koncepcje i narzędzia zarządzania strategicznego*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2006, s. 647–654.

ekonomiczno-finansowym. W procesach negocjacyjnych ważne znaczenie ma postawa i zaangażowanie doradcy, inspektora kredytowego.

Negocjacje stanowią proces interpretowany w różnorodny sposób. *To strategia posunięć*, dzięki którym strony mogą osiągnąć optymalnie korzystne rozwiązanie częściowego konfliktu interesów. „Negocjacje (łac. *negotiatio*) – rokowania, pertraktacje, rozmowy przygotowujące zawarcie układów, umów”⁴. *Metoda kierowania konfliktem* – negocjacje stanowią sposób realizacji celów w sytuacji występowania zarówno wspólnych, jak i sprzecznych interesów stron. Zdaniem F. C. Ikle’a: „Istotą rzeczy jest świadomość istnienia obok siebie interesów wspólnych i sprzecznych, gdyż bez wspólnych interesów nie ma po co negocjować, a bez sprzecznych nie ma o czym”⁵. Jest to zatem „sekwencja wzajemnych posunięć, poprzez które strony dążą do osiągnięcia możliwie korzystnego rozwiązania częściowego konfliktu interesów”⁶ lub „zwrotny proces komunikowania się w celu osiągnięcia porozumienia w sytuacji, gdy obie strony związane są pewnymi interesami, z których jedno są wspólne, a inne przeciwne”⁷. Innymi słowy „negocjacje to metoda uzyskiwania porozumienia, która zawiera elementy kooperacji i konkurencji”⁸. Udana negocjacje to przede wszystkim umiejętność skoncentrowania się na wspólnych interesach obu stron, a nie na odmiennych stanowiskach⁹.

Negocjacje kredytowe obejmują nie tylko wysokość kredytu, termin spłaty i oprocentowanie, ale mogą dotyczyć również innych atrybutów kredytów – rodzaju i wielkości zabezpieczenia, dodatkowych klauzul w zakresie postępowania przedsiębiorstwa w trakcie realizacji inwestycji, zasad kontroli tego postępowania czy też warunków przystąpienia do renegocjacji kredytu¹⁰.

W czasie negocjacji z każdym klientem można wyodrębnić kilka etapów postępowania: pierwszej rozmowy, spełniającej przede wszystkim funkcję poznawczą i informacyjną oraz rozmowy drugiej i następnych – przeprowadzanych w siedzibie banku i kredytobiorcy, które stanowią podstawę podjęcia ostatecznej decyzji o zawarciu transakcji kredytowej lub rezygnacji z niej (por. schemat 2.1). Kompetentnie przeprowadzone negocjacje są podstawą ostatecznej decyzji kredytowej. Pierwsze deklaracje słowne mogą być najważniejszą determinantą podjęcia pozytywnej decyzji o finansowaniu konkretnego klienta, przy czym sprecyzowanie

⁴ W. Kopaliński, *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, Muza S.A., Warszawa 2000, s. 345.

⁵ P. J. Dąbrowski, *Praktyczna teoria negocjacji*, Sorbog, Warszawa 1991, s. 11.

⁶ Z. Nęcki, *Negocjacje w biznesie*, Antykwa, Kraków 2000, s. 24.

⁷ R. Fisher, W. Ury, B. Patton, *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 21.

⁸ W. B. Jankowski, T. P. Sankowski, *Jak negocjować*, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 1995, s. 3.

⁹ D. Gątarek, R. Maksymiuk, M. Krysiak, Ł. Witkowski, *Nowoczesne metody zarządzania ryzykiem finansowym*, WIG-Press, Warszawa 2001, s. 109.

¹⁰ Cz. Mesjasz, L. Mesjasz, *Wycena kredytu dla przedsiębiorstwa – założenia teoretyczne i przegląd metod*, „Bank i Kredyt” 2001, nr 9, s. 61, 73.

i udokumentowanie informacji ilościowych i jakościowych następuje w kolejnych etapach analizy kredytobiorcy.

Schemat 2.1. Etapy analizy wnioskodawcy podczas negocjacji do podpisania umowy kredytowej

negocjacje wstępne – pierwszy kontakt	
	<i>wstępna decyzja dyrektora o możliwości kredytowania</i>
negocjacje wtórne – przyjęcie wniosku i innych dokumentów	
	<i>decyzja o przyjęciu kompletnego wniosku i załączników</i>
inspekcja kredytowa – wizyta w siedzibie klienta i uzupełnienie danych	
	<i>decyzja o zgodności dokumentacji ze stanem faktycznym</i>
analiza czynników ryzyka i operacji oraz ocena formalno-prawna i merytoryczna kredytobiorcy	
	<i>pozytywna decyzja komitetu kredytowego uzgodnienie szczegółowych warunków umowy</i>
umowa kredytowa	

Źródło: opracowanie własne.

W odniesieniu do standardowych ofert kredytów czy kredytów na niewielkie kwoty nie przeprowadza się negocjacji, ale bank raczej dyktuje jednakowe warunki wszystkim klientom. Z kolei jeśli bank udziela kredytów na przedsięwzięcia inwestycyjne, na średnie i długie okresy oraz na wysokie kwoty, z reguły przeprowadza się wieloetapowe negocjacje. *Negocjacje wstępne* należy podejmować, gdy istnieje wspólny obszar zainteresowań, np. uzyskanie-udzielenie kredytu oraz nastawienie na szukanie porozumienia, obie strony dysponują odpowiednimi kompetencjami decyzyjnymi i są przygotowane do negocjacji. Podczas pierwszej rozmowy doradca i/lub inspektor kredytowy ma za zadanie zorientować się w potrzebach i możliwościach klienta. Wiele kredytów wymaga zgody współmałżonka przedsiębiorcy indywidualnego na udzielenie kredytu lub poręczenia, dlatego też pracownik banku musi zorientować się, czy potencjalny kredytobiorca jest osobą samotną czy też nie i jaka jest liczba osób pozostających z nim we wspólnym gospodarstwie. Liczba osób reprezentujących gospodarstwo domowe w stosunkach kredytowych z bankiem jest generalnie uzależniona od formy osiągania przez nie dochodów lub stanu cywilnego potencjalnych kredytobiorców. Z reguły małżonkowie wspólnie zaciągają kredyty i solidarnie odpowiadają za ich spłatę (zgodnie z tzw. ustawową wspólnością)¹¹, o ile wcześniej nie sporządzili intercyzy.

Inspektor kredytowy powinien dążyć do tego, aby zebrać jak najwięcej danych na temat: wnioskodawcy (informacje o okresie zarobkowania, prowadzenia działalności gospodarczej, rodzaju działalności, wynikach osiągniętych w ostatnim okresie

¹¹ Umowną wspólność można udowodnić na podstawie aktu notarialnego małżeńskiej umowy majątkowej. Natomiast rozdzielczość majątkową można potwierdzić wyrokiem sądowym znoszącym ustawową wspólność lub orzeczeniem sądu o ubezwłasnowolnieniu małżonka.

posiadania rachunku); rodzaju, wysokości i okresie proponowanej transakcji, jej dodatkowego zabezpieczenia¹². Klienta dyskwalifikuje fakt jego występowania jako niewypłacalnego lub nierzetelnego w wewnętrznych rejestrach niesolidnych klientów, a także w Biurze Informacji Kredytowej¹³, Biurze Informacji Gospodarczej¹⁴ lub Krajowym Rejestrze Długów. Przedsiębiorcy indywidualni są członkami gospodarstw domowych, dlatego muszą być zbierane informacje o pozostałych członkach rodziny, ich statusie prawnym, ekonomiczno-finansowym itp.

Na drugie spotkanie klient powinien przynieść komplet dokumentów. Wniosek kredytowy najpierw jest sprawdzany przez bank pod względem formalnym, a następnie kredytodawca dokonuje szczegółowej analizy¹⁵. *Na podstawie dokumentów* złożonych przez przedsiębiorcę indywidualnego inspektor kredytowy wykonuje następujące czynności: przeprowadza ocenę sytuacji finansowej gospodarstwa domowego i jego firmy, a w przypadku wniosku o finansowanie inwestycji, ocenie podlega ekonomiczna efektywność przedsięwzięcia inwestycyjnego przedsiębiorstwa; zbiera informacje o dotychczasowej działalności firmy i wywiązywaniu się ze zobowiązań finansowych, w wyniku zasięgnięcia opinii w innych bankach. Ponadto sprawdza się zgodność treści: pieczętek, adresów, nazwy firmy zamieszczonej na różnego rodzaju drukach z dokumentami „założycielskimi” podmiotu i dokumentów uprawniających do prowadzenia danej działalności gospodarczej.

Dalsze kontakty inspektora kredytowego z klientem mają miejsce w trakcie obsługi kredytu. Zgodnie z Prawem bankowym „w czasie obowiązywania umowy kredytu kredytobiorca jest obowiązany przedstawić – na żądanie banku – informacje i dokumenty niezbędne do oceny jego sytuacji finansowej i gospodarczej oraz umożliwiające kontrolę wykorzystania i spłaty kredytu”¹⁶.

¹² A. Rymek (red.), *Kredyty – poradnik dla praktyków*, t. 1, Twigger S.A., Warszawa 1993, s. 41–42.

¹³ *Biuro Informacji Kredytowej* jest to baza danych udostępniająca informacje o kredytobiorcach. BIK S.A. wspomaga podejmowanie decyzji kredytowych przez banki, tworząc i rozwijając efektywne narzędzia oceny kondycji finansowej ich klientów. Szerzej: E. Gostomski, M. Pelczar, B. Lepczyński, A. Barembuch, *Pośrednictwo kredytowe w Polsce – podręcznik dla praktyków*, CeDeWu, Warszawa 2007, s. 64; *Misja BIK*, www.bik.pl, aktualizacja: 2004; *Biuro Informacji Kredytowej – nowe możliwości rozwoju systemu bankowego*, „Bank” 1998, nr 4, s. 54.

¹⁴ Ustawa z dnia 14 lutego 2003 roku o udostępnianiu informacji gospodarczej, Dz.U. z 2003 r., Nr 50, poz. 424 – określiła zasady tworzenia *Biura Informacji Gospodarczej*. W 2003 r. działalność operacyjną prowadziło 1 biuro informacji gospodarczej (Krajowy Rejestr Długów BIG). W 2004 r. powstały 3 kolejne biura: Krajowy Rejestr Długów BIG, KSV BIG, InFoScore BIG. W 2005 r. działalność operacyjną rozpoczął InfoMonitor. Opracowanie na podstawie: B. Mayer, *BIG-i zdobywają rynek*, „Parkiet”, 5 sierpnia 2004; *Rozwój systemu finansowego w Polsce w latach 2002–2003*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2004, rozdz. 4.

¹⁵ M. Wasilewski, *Grupa podwyższonego ryzyka*, „Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw” 2003, nr 6 (15), s. 18.

¹⁶ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe, Dz.U. z 1997 r., Nr 140, poz. 939 z późn. zm., art. 74.

Przygotowanie wiarygodnych i kompletnych danych do analizy ma kapitalne znaczenie dla oceny jakości klienta, jego zdolności kredytowej i ryzyka kredytowego, niezależnie od przyjętej metody badania zdolności kredytowej¹⁷. Przedsiębiorca ubiegający się o kredyt występuje do banku z propozycją zawarcia umowy kredytowej, którą przedstawia w formie wniosku o kredyt według wzorów banku wraz z kompletem dokumentów. „Z punktu widzenia cywilistycznego wnioski o udzielenie kredytu jest ofertą. Powinien on określać w swej treści istotne postanowienia umowy kredytowej”¹⁸.

Wniosek kredytowy może być podstawą podpisania umowy kredytowej, dlatego powinien zawierać co najmniej następujące *elementy obligatoryjne*: charakterystykę kredytobiorcy, kwotę kredytu, przeznaczenie kredytu, proponowane terminy spłaty, propozycje prawnych form zabezpieczenia spłaty kredytu. Wniosek kredytowy może zawierać *elementy fakultatywne* zróżnicowane w zależności od przeznaczenia kredytu, a w szczególności, takie jak: cykl realizacji i koszt przedsięwzięcia; struktura finansowania nakładów; okres kredytowania, ewentualnie okres karencji; zakładane efekty z inwestycji; informacja o innych zobowiązaniach¹⁹: kredytach, pożyczkach, nabytych obligacjach i innych niż akcje papierach wartościowych, wierzytelnościach z tytułu zobowiązań pozabilansowych (gwarancji bankowych, poręczeń i akredytyw); lista głównych dostawców i odbiorców, z którymi klient najdłużej współpracuje; struktura należności i zobowiązań uwzględniająca terminy zapadalności i wymagalności; lista banków współpracujących z przedsiębiorcą.

W celu uzyskania *kredytu inwestycyjnego* wnioskodawca wyraźnie określa przeznaczenie kredytu i jego kwotę oraz daty uruchomienia poszczególnych transz. Przed udzieleniem kredytu bank analizuje wstępnie inwestycje zamierzone przez przedsiębiorcę pod kątem realności przewidywanych efektów ekonomicznych. Najczęściej dodatkowym, obok efektywności, warunkiem udzielenia kredytu jest określony udział środków własnych inwestora, co wymaga również analizy kosztów zamierzonych inwestycji oraz sytuacji materialnej inwestora. Ekonomicznym zabezpieczeniem kredytu inwestycyjnego są przede wszystkim zyski i amortyzacja przedsiębiorstwa-inwestora²⁰. W przypadku kredytu inwestycyjnego

¹⁷ M. Nowak, *Badanie zdolności kredytowej małych firm i osób fizycznych*, Wydawnictwo BODiE, Poznań 1999, s. 21.

¹⁸ I. Heropolitańska, E. Borowska, *Kredyty i gwarancje bankowe*, Twigger S.A., Warszawa 1997, s. 67.

¹⁹ Uzyskanie tego typu informacji przez bank jest konieczne z powodu przestrzegania limitów zaangażowania jego aktywów w odniesieniu do jednego podmiotu lub podmiotów powiązanych kapitałowo lub organizacyjnie zgodnie z: Ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe, *op. cit.*, art. 71, art. 79. Na wstępie inspektor kredytowy ocenia, czy zapotrzebowanie nie przekracza faktycznych i formalnych możliwości udzielenia kredytu przez bank, jednakże ograniczenia wysokości kredytu nie dotyczą z reguły przedsiębiorców indywidualnych, niemniej informacje o rodzajach i wartości zobowiązań wpływają na dalszą ocenę zdolności kredytowej klienta.

²⁰ Z. Krzyżkiewicz, *Podręcznik do nauki bankowości*, Biblioteka Menadżera i Bankowca, Warszawa 1999, s. 78–79.

kontroluje się dokumenty dotyczące inwestycji oraz charakteryzujące rynkową, techniczną i ekonomiczną stronę przedsięwzięcia inwestycyjnego. Z reguły finansuje się wartość netto inwestycji. Kredyty inwestycyjne najczęściej uruchamiane są „pod faktury”, tzn. dopiero po prezentacji tych dokumentów w banku przelewana jest jej kwota na konto dostawcy dóbr lub usług inwestycyjnych. Ponadto bank może żądać przedkładania informacji o przebiegu realizacji przedsięwzięcia inwestycyjnego, porównując je z harmonogramem załączonym do wniosku.

Podstawą oceny zdolności kredytowej najmniejszych podmiotów gospodarczych jest komplet dokumentów, obejmujących rachunek zysków i strat, przepływy pieniężne, bilans, informacje uzupełniające (wybrane elementy biznesplanu)²¹ lub wybrane elementy tych sprawozdań sporządzone na podstawie księgi przychodów i rozchodów, ewidencji środków trwałych i innych. Banki określają liczbę i rodzaje dokumentów oraz informacji dołączanych do wniosku kredytowego przedsiębiorcy indywidualnego w zależności od charakteru jego gospodarstwa domowego, formy ewidencyjno-rozliczeniowej działalności gospodarczej, rodzaju przedsięwzięcia finansowanego kredytem, wysokości i okresu kredytu. Ocenę wnioskodawcy-przedsiębiorcy i pozostałych członków wspólnego gospodarstwa domowego, ubiegającego się o kredyt bankowy rozpoczyna się od ustalenia ich tożsamości, określenia cech socjodemograficznych, sytuacji prawno-majątkowej oraz ustalenia źródeł dochodów. Podmioty, które prowadzą uproszczoną księgowość, mają ograniczone możliwości zaprezentowania w banku pełnego obrazu firmy. W wykazie załączników wymaganych przy ubieganiu się o kredyt przez przedsiębiorców indywidualnych i pozostałych członków gospodarstw domowych tych przedsiębiorców może być kilkadziesiąt pozycji (por. tab. 2.1).

Tabela 2.1. Dokumenty wymagane jako załączniki do wniosku kredytowego od przedsiębiorcy indywidualnego

Grupy dokumentów	Nazwy dokumentów
1	2
Dokumenty potwierdzające tożsamość, podstawę prawną i zakres prowadzonej działalności	kopie dowodów osobistych wnioskodawców i współmałżonków niemających rozdzielczości majątkowej; ewentualnie karty stałego pobytu
	zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej (CEIDG) lub rejestru przedsiębiorstw, kopia zaświadczeń o numerze REGON, NIP, umowa spółki
	zezwoleń dewizowe, koncesja na działalność
	akt własności, umowa najmu, umowa dzierżawy lokalu (np. dotyczące miejsc prowadzenia działalności gospodarczej lub rozpoczynanej inwestycji)

²¹ L. Kopczyńska, A. Szychta, E. Walińska, *Poradnik bankowy – kredytowanie małych firm*, Towarzystwo Gospodarcze, RAFIB, Łódź 1992, s. 28.

1	2
<p>Dokumenty potwierdzające prawa do zaciągania zobowiązań wobec banku oraz wielkości i charakteru tych zobowiązań</p>	pełnomocnictwo do zaciągania zobowiązań dla osób działających w imieniu podmiotu
	umowy dotyczące zaciągniętych lub poręczonych przez klienta kredytów, pożyczek, gwarancji oraz ich prawnego zabezpieczenia bądź kart kredytowych; w przypadku zobowiązań w innych bankach przedstawia się główne koszty, aby nie ujawniać szczegółowych warunków finansowania
	oświadczenie o stanie majątkowym osób fizycznych
	opinia banku, w którym klient posiada rachunek bieżący lub konto osobiste bądź korzysta z kredytów czy gwarancji
	zgoda współmałżonka kredytobiorcy do zaciągania zobowiązań
<p>Dokumenty dotyczące sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorcy i jego gospodarstwa domowego</p>	sprawozdanie finansowe, tj. bilans i rachunek zysków i strat (za ostatnie 2–3 lata, za rok bieżący i w planowanej w przedsięwzięciu perspektywie czasowej) w ujęciu rocznym, kwartalnym lub miesięcznym; sprawozdanie o stanie i ruchu środków trwałych
	sprawozdanie o przychodach, kosztach i wyniku finansowym; księga przychodów i rozchodów (do wglądu lub informacje potwierdzone przez właściwe organa skarbowe) – dotyczy podmiotów prowadzących księgę przychodów i rozchodów
	ewidencja sprzedaży (do wglądu), ewidencja zakupów (do wglądu), spis z natury towarów, ewidencja środków trwałych
	deklaracje podatkowe PIT (36 lub 36L, B) – ostateczne za ubiegły rok i zaliczkowe za rok bieżący; potwierdzone przez urząd skarbowy, deklaracje VAT
	dowody wpłaty zryczałtowanego podatku (min. za ostatnie 3 miesiące) decyzja ustalająca wysokość miesięcznej stawki podatku-ryczałtu bądź zaświadczenia z urzędu skarbowego o wysokości przychodów i podatków, PIT-17 lub PIT-28 (do wglądu) – dotyczy podmiotów działających na zasadzie ryczałtu ewidencjonowanego oraz na zasadzie karty podatkowej
	zaświadczenie urzędu skarbowego o niezaleganiu z podatkami
	zaświadczenie ZUS lub KRUS o niezaleganiu ze składkami
	w przypadku rolników prowadzących działalność gospodarczą: nakaz płatniczy podatku rolnego, zaświadczenie urzędu gminy właściwego do potwierdzenia podatku rolnego dokumentujące wielkość użytków rolnych; zaświadczenie urzędu gminy o niezaleganiu z opłatą podatku rolnego
	udokumentowanie źródeł dochodów osób pozostających we wspólnym gospodarstwie domowym: zaświadczenie o wysokości przeciętnych dochodów brutto i netto osiągniętych w 3 lub 12 miesiącach, umowy zlecenia lub o dzieło (dotyczy osób osiągających dochody z tytułu umowy o pracę), kontraktów menedżerskich lub marynarskich; w przypadku emerytów i rencistów – ksero decyzji o przyznaniu lub ostatniej waloryzacji emerytury lub renty oraz oryginały trzech odcinków emerytury lub renty bądź świadczeń przedemerytalnych; oświadczenie o wysokości średnich dochodów uzyskiwanych z tytułu wykonywania wolnego zawodu oraz dokument świadczący o wykonywanym zawodzie (legitymacje, kontrakty, umowy); zaświadczenie z urzędu gminy o dochodach z tytułu prowadzenia działów specjalnych produkcji rolnej lub prowadzenia gospodarstwa rolnego oraz o posiadaniu liczby hektarów ziem rolnych; dotacje i dopłaty z funduszy UE; udokumentowanie dochodów z tytułu świadczeń socjalnych, zasiłku dla bezrobotnych, dochodów z tytułu wynajmu nieruchomości i inne

Tabela 2.1 (cd.)

1	2
Dokumenty dotyczące kredytów inwestycyjnych	biznesplan wraz załącznikami: wyniki i metody badań rynkowych, rozwiązania procesu technologicznego, parametry produktu (patenty, wzory użytkowe), prezentacja graficzna produktu, zamówienia, kontrakty, schematy organizacyjne, dokumenty dotyczące przebiegu pracy zawodowej i osiągnięć kadry kierowniczej oraz ich życiorysy, referencje osób trzecich (np. rzeczoznawców, inżynierów, biegłego księgowego), materiały, pomysły promocyjne, słownik terminów technicznych
	w przypadku kredytów budowlanych: rodzaj inwestycji, założenia techniczno-ekonomiczne inwestycji, lokalizacja, zestawienia kosztów, harmonogram rzeczowo-finansowy (realizacji i finansowania inwestycji, ewentualnie stopień zaawansowania robót) oraz spłaty kredytu (plan przepływu środków), aktualny wyciąg z księgi wieczystej, pozwolenie na budowę, zaświadczenie z urzędu gminy o obecnym przeznaczeniu działki, zaświadczenie o niezaleganiu z podatkiem od nieruchomości, wypis z ewidencji gruntów, wycena inwestycji
	umowy i kontrakty zawarte na realizację inwestycji z generalnym wykonawcą, na zakupy inwestycyjne, dokumentacja przetargowa (w przypadku konieczności zastosowania przetargu na wykonawstwo robót); umowy i porozumienia potwierdzające zbycie produktów lub usług (m.in. kontrakty eksportowe); kontrakty (zamówienia) importowe potwierdzające wartość, terminy i warunki realizacji zakupów importowych (dotyczy kredytu dewizowego)
	udokumentowanie środków własnych przeznaczonych na finansowanie inwestycji
Dokumenty dotyczące zabezpieczenia kredytu	akty notarialne, faktury, umowy kupna-sprzedaży; aktualny odpis z księgi wieczystej w przypadku nieruchomości, decyzje o wieczystej dzierżawie gruntu; polisy ubezpieczeniowe
Inne dokumenty	dokumenty dotyczące ochrony środowiska, licencje, patenty, zezwolenia, koncesje

Źródło: opracowanie własne.

Podstawowym zadaniem wstępnej oceny wniosku otrzymanego od przedsiębiorcy indywidualnego – potencjalnego kredytobiorcy jest *sprawdzenie go pod względem formalnym*, tzn. czy jest on kompletny, czy dane w nim zawarte są aktualne i autentyczne, czy są zgodne z dostarczonymi bankowi dokumentami. Po pozytywnej ocenie wstępnej można przystąpić do oceny merytorycznej zdolności kredytowej wnioskodawcy.

Wśród powodów odrzucenia wniosków kredytowych firm lub rezygnacji z ubiegania się o kredyt wymienia się głównie wysokość zabezpieczenia, przewlekłość postępowania, wysokość oprocentowania, a także brak zdolności do spłaty

kredytu. Rygorystyczne metody oceny zdolności kredytowej wprowadzane przez banki wynikają z obawy przed niesolidnymi dłużnikami. Dodatkowym problemem są również komplikacje proceduralne i czas, w jakim banki rozpatrują wnioski kredytowe, a także centralizacja podejmowanych decyzji. Wśród wskazań rezygnacji z ubiegania się o kredyt firmy wskazują m.in. kurs złotego, brak wiedzy merytorycznej pracowników banków, brak odpowiedniego zabezpieczenia²².

Z kolei banki wskazują na zbyt wysokie rezerwy, jakie muszą odprowadzać do NBP, wysoki udział kredytów nieregularnych w swoich portfelach, niską na ogół wiarygodność kredytową wnioskodawców i przedkładanie słabych projektów inwestycyjnych. Banki w swej działalności kierują się przede wszystkim dopuszczalnym poziomem ponoszonego ryzyka, ponieważ muszą zapewnić bezpieczeństwo powierzonych im depozytów. Ograniczenia systemu bankowego w świadczeniu usług dla MMSP wynikają również z przepisów prawnych i dbałości banków o wysoką jakość portfela kredytowego. Odmowa kredytowania firmy bywa podyktowana głównie wynikami analizy ekonomicznej wniosku, brakiem dostatecznego zabezpieczenia kredytu i przedstawieniem projektu niedającego rękojmi spłaty²³. Podstawowym instrumentem ograniczania ryzyka kredytowego jest wyeliminowanie z grona potencjalnych kredytobiorców tych wnioskodawców, którzy według przyjętych w danym banku kryteriów nie posiadają zdolności kredytowej. Jest ona oceniana w przypadku osób, które posiadają zdolność do czynności prawnych i posiadają stałe źródło regularnych dochodów.

Podstawowym czynnikiem przesądzającym o dostępie do kredytu jest dla banku wiarygodność kredytowa klientów²⁴. Oceny wiarygodności dokonuje się już podczas pierwszej wizyty w siedzibie banku i przeprowadzania rozmów. Przy uzyskaniu pierwszych niezbędnych informacji o kliencie, tj. o jego tożsamości, stanie majątkowym, dotychczasowych doświadczeniach, sukcesach czy porażkach oraz przyczynach występowania o kredyt należy zwrócić szczególną uwagę na prawdopodobność i uczciwość klienta²⁵.

²² O. Filipowicz, *Banki stawiają na usługi na MSP, firmy narzekają na trudny dostęp do kapitału*, „Nowy Przemysł” Miesięcznik Gospodarczy, 21.10.2003, s. 6, www.bankier.pl.

²³ *Ibidem*.

²⁴ Duże znaczenie w kontaktach z klientami mogą odgrywać pozaekonomiczne sposoby identyfikacji uczciwości, solidności, rzetelności klientów. Niejednokrotnie intuicja i doświadczenie zawodowe inspektora lub doradcy kredytowego mogą okazać się przydatnymi cechami, które pozwolą podjąć trafną decyzję kredytową. Natomiast zrutyinizowane i ujednolicone techniki (jak np. zunifikowany *credit-scoring* przeprowadzany automatycznie) nie zawsze pozwala zidentyfikować celowe oszustwa kredytowe czy brak planów wnioskodawcy.

²⁵ A. Kaźmierska, *Analiza procesu kredytowania gospodarstwa rolnego – materiały szkoleniowe*, Bydgoska Szkoła Bankowa, Bydgoszcz 2005.

2.2. Pojęcie i metodyka badania zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych

2.2.1. Idea oceny zdolności kredytowej

Przedsiębiorcy indywidualni wchodzą w skład gospodarstw domowych, dlatego ocena zdolności kredytowej tego segmentu kredytobiorców dokonywana jest łącznie z osobami prywatnymi i rolnikami indywidualnymi. Komplikuje to całą procedurę udzielania kredytów bankowych oraz utrudnia kontrolę i minimalizację ryzyka kredytowego. Obiektem zainteresowania doradców i inspektorów kredytowych jest wobec tego nie tylko sam podmiot gospodarczy, ale również osoba przedsiębiorcy, jego cechy socjodemograficzne oraz pozostałych członków wspólnego gospodarstwa domowego.

Działalność bankowa jest szczególnie narażona na ryzyko finansowe. Misja banku i jego rola koordynatora w systemie gospodarczym wymusza jednak przyjmowanie na siebie ryzyka oraz konieczność ograniczania ewentualnych jego negatywnych skutków. Ryzyko potencjalnej niewypłacalności kredytobiorcy jest w praktyce możliwe do ograniczenia, lecz nie da się go całkowicie wyeliminować.

Prawo bankowe uzależnia przyznanie kredytu od posiadania przez kredytobiorcę zdolności kredytowej. „Przez zdolność kredytową rozumie się zdolność do spłaty zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami w terminach określonych w umowie. Kredytobiorca jest obowiązany przedłożyć na żądanie banku dokumenty i informacje niezbędne do dokonania oceny tej zdolności”²⁶. „Kredytobiorca jest obowiązany umożliwić podejmowanie przez bank czynności związanych z oceną sytuacji finansowej i gospodarczej oraz kontrolę wykorzystania i spłaty kredytu”²⁷. Zdolność kredytowa przedsiębiorstwa jest to bieżąca i przewidywana wypłacalność przedsiębiorstwa, wynikająca z aktualnej i przyszłej efektywności jego gospodarki²⁸. Wskazuje ona na możliwość spłaty zobowiązania klienta, jeśli warunki realizacji podpisanego kontraktu będą zgodne z przewidywaniami kredytobiorcy. Ocena zdolności kredytowej nie może być przedmiotem negocjacji z kredytobiorcą, a ustalenia banku w tej materii są autonomiczne i bezwzględnie wiążące.

Prawo bankowe przewiduje także możliwość udzielenia kredytów klientom nieposiadającym zdolności kredytowej. „Osobie fizycznej, prawnej lub jednostce organizacyjnej niemającej osobowości prawnej, o ile posiada zdolność prawną,

²⁶ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe, *op. cit.*, art. 70 ust. 1.

²⁷ *Ibidem*, art. 70 ust. 3.

²⁸ A. Sławiński (red.), *Studium bankowości*, Fundacja Warszawski Instytut Bankowości, Warszawa 1997, s. 95.

które nie mają zdolności kredytowej, bank może udzielić kredytu pod warunkiem: ustanowienia szczególnego sposobu zabezpieczenia spłaty kredytu, przedstawienia niezależnie od zabezpieczenia spłaty kredytu programu naprawy gospodarki podmiotu, którego realizacja zapewni – według oceny banku – uzyskanie zdolności kredytowej w określonym czasie²⁹. „Przepis ten stosuje się odpowiednio przy udzielaniu kredytu nowo utworzonemu przedsiębiorcy, osobie prawnej lub jednostce organizacyjnej niemającej osobowości prawnej, o ile posiada zdolność prawną”³⁰.

Każdy bank zobowiązany jest dokonywać oceny swojego klienta pod kątem jego zdolności do spłaty kredytu oraz szacować ryzyko związane z udzieleniem konkretnego kredytu określonego klientowi, zapewniając przez to bezpieczeństwo powierzonych bankowi środków pieniężnych. W sytuacji ograniczonego dostępu do kompleksowej informacji proces rozpatrywania wniosku kredytowego wiąże się z trudnością oceny prawdziwej zdolności kredytowej klienta oraz ryzyka. W związku z tym banki, zabezpieczając swoje interesy, często żądają od klienta dodatkowych zabezpieczeń oraz podnoszenia kosztów związanych z obsługą kredytu³¹. Prawo bankowe przewiduje przywilej dla wnioskodawcy związany z oceną jego zdolności kredytowej: „Na wniosek ubiegającego się o kredyt przedsiębiorcy, bank przekazuje, w formie pisemnej, wyjaśnienie dotyczące dokonanej przez siebie oceny zdolności kredytowej. Opłata za sporządzenie takiego wyjaśnienia powinna być odpowiednia do wysokości kredytu”³². W trakcie ubiegania się o kredyt inwestycyjny przedsiębiorca automatycznie zyskuje niezależną opinię banku o przedsięwzięciu. Na tym etapie istnieje możliwość poprawy wszelkich niedociągnięć. Czasami kredytobiorca, po zasięgnięciu rady specjalistów, rezygnuje z inwestycji, gdyż dochodzi do wniosku, że jest ona nieopłacalna. Przyczyną tego mogło być subiektywne patrzenie na tę inwestycję i niezauważenie istotnych barier czy informacji płynących z rynku³³.

Jednym z podstawowych sposobów kontroli ryzyka i ochrony przed jego negatywnymi następstwami jest wszechstronna analiza zdolności kredytowej przedsiębiorcy indywidualnego – zarówno przed podjęciem decyzji o udzieleniu (lub nie) kredytu, jak i w trakcie wykorzystania środków kredytowych (bieżąca obserwacja kredytu). Analiza zdolności kredytowej jest procesem skomplikowanym i wieloetapowym.

²⁹ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe, *op. cit.*, art. 70 ust. 2 pkt 1, 2.

³⁰ *Ibidem*, art. 70 ust. 4.

³¹ Niniejszy podrozdział stanowi kontynuację publikacji: A. Czajkowska, *Peculiar character of private entrepreneurs credit ability analysis*, [w:] W. M. Grudzewski, I. Hejduk, S. Trzcieliński (eds), *Organizations in Changing Environment. Current Problems, Concepts and Methods of Management*, IEA Press International Ergonomics Association, Madison USA 2007, s. 760–765.

³² Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe, *op. cit.*, art. 70 ust. 5.

³³ *Wady i zalety kredytu bankowego*, Portal Finansowy ipo.pl, www.ipo.pl, na dzień: 15.07.2010.

Zdolność kredytowa klienta jest nie tylko niezbędnym warunkiem formalnym przy udzielaniu kredytu, lecz również głównym czynnikiem decydującym o jego wysokości, cenie i żądanych formach zabezpieczenia kredytu, stanowiącym samym podstawę indywidualizowania warunków umowy kredytowej. Ocena zdolności kredytowej jest też jednym ze sposobów ochrony przed negatywnymi skutkami ryzyka kredytowego, ale przede wszystkim jest podstawowym instrumentem zabezpieczającym bank przed niewypłacalnością kredytobiorcy³⁴. Banki dostosowują wykorzystywane metody, procedury i narzędzia do określonej sytuacji. We współczesnych bankach stosuje się zarówno uproszczone, zautomatyzowane procedury, wykorzystujące m.in. *scoring*, jak i rozbudowany tryb oceny kredytobiorcy i podejmowania decyzji kredytowych, łącznie z odwołaniem się od decyzji kolegialnych w odniesieniu do kredytów³⁵.

Wiedza o zdolności kredytowej wnioskodawcy jest dla banku istotna, by mógł on udzielić kredytu w wysokości umożliwiającej jego bezproblemową spłatę bez zbytniego obciążania budżetu domowego klienta i firmy przedsiębiorcy³⁶. Oprócz elementów precyzujących sytuację ekonomiczno-finansową kredytobiorcy są jeszcze elementy, które należy brać pod uwagę, analizując zdolność kredytową wnioskodawcy, a które nie zależą od niego. Chodzi głównie o kwotę minimalnych wydatków przypadających na jedną osobę w gospodarstwie domowym oraz o kwotę wolną od zajęcia egzekucyjnego.

Ocena zdolności kredytowej przedsiębiorcy indywidualnego polega na sprawdzeniu: czy dany przedsiębiorca (i ewentualnie jego współmałżonek pozostający z nim w ustawowej wspólności małżeńskiej) osiąga dochody z prowadzonej działalności gospodarczej oraz innych stałych źródeł; a także czy w proponowanym okresie kredytowania przedsiębiorcy możliwe jest finansowanie ze średniego miesięcznego dochodu netto w jego rodzinnym gospodarstwie domowym zarówno przewidywanych comiesięcznych płatności z tytułu rat kapitałowo-odsetkowych wnioskowanego kredytu, jak też innego rodzaju niezbędnych wydatków, dokonywanych w każdym miesiącu i w określonych z góry kwotach.

Źródłem spłaty kredytu są przychody pieniężne kredytobiorcy pokrywające z nadwyżką koszty jego działalności, a w razie ich niewystarczalności, likwidacji lub upadłości przedsiębiorstwa korzystającego z kredytu – majątek kredytobiorcy. Dlatego do spłaty kredytu zdolne są przedsiębiorstwa, które osiągają sukcesywnie zyski umożliwiające finansowanie rozwoju i skuteczne działanie systemu

³⁴ J. Gliniecka, J. Harasimowicz, *Zasady polskiego prawa bankowego*, Wydawnictwo Prawnicze „LEX”, Sopot 1998, s. 47.

³⁵ A. Janc, *Ryzyko kredytowe wiarygodności hipotecznych: modelowanie i zarządzanie*, „Bank i Kredyt” 2004, nr 11–12, s. 114.

³⁶ M. Kazimierski, *Decydując się na kredyt...*, „Poradnik Bankowy” 2005, nr 1, s. 8.

motywacyjnego dla załogi oraz posiadają nadający się do upłynnienia majątek o wartości pokrywającej zobowiązania wobec wszystkich wierzycieli. Na zdolność kredytową może mieć wpływ również rodzaj powiązań przedsiębiorstwa z bankami i rynkami finansowymi oraz możliwość pomocy finansowej ze strony budżetów lokalnych czy funduszy strukturalnych.

Badanie zdolności kredytowej nie jest czynnością jednorazową, lecz procesem polegającym na ciągłym badaniu działalności przedsiębiorstwa i jego planów na podstawie otrzymanych materiałów. Są to dokumenty i wyniki obserwacji dotychczasowych stosunków pomiędzy bankiem a przedsiębiorstwem przekazywane przez kredytobiorcę, a także otrzymane od osób trzecich. Obserwacja stosunków bank–klient powinna obejmować np.: sposób i terminowość regulowania zobowiązań wobec banku i innych wierzycieli, zapotrzebowanie na środki pieniężne i stan środków na rachunkach w poszczególnych okresach, solidarność i kwalifikacje kadry (zwłaszcza w kwestii problematyki finansowej), ocenę realności planów, przede wszystkim w zakresie zapotrzebowania na kredyt i termin jego zwrotu³⁷.

Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej dłużnika powinna uwzględniać:

- *czynniki obiektywne* (są one wymierne, można je wyrazić liczbowo), do których zalicza się m.in.: rentowność sprzedaży, zyskowność kapitału, wskaźnik wypłacalności, stopień zadłużenia kredytobiorcy, wskaźnik płynności, rotację należności, rotację zapasów;

- *czynniki subiektywne*, które można wyrazić opisowo (jakościowo), np.: jakość zarządzania, stopień zależności od rynku, od dotacji rządowych lub funduszy strukturalnych UE, kilku dużych dostawców lub odbiorców; pozycja badanego podmiotu na rynku (np. nowe kontrakty lub nowe rynki zbytu); charakter branży; jakość kadry zarządzającej; wiarygodność firmy oraz ryzyko związane z finansowymi skutkami zanieczyszczenia środowiska.

W celu minimalizacji ryzyka banku istotna jest ocena wyników ekonomiczno-finansowych firmy, ale również cech osobowościowych właściciela. Rozpoznanie psychologii wnioskodawcy, jego kwalifikacji, doświadczenia zawodowego pozwala inspektorowi na wyrobienie sobie zdania o kliencie. Niejednokrotnie już pierwszy kontakt z nim rzutuje na dalszą współpracę, ewentualnie na negatywną decyzję o odmowie kredytowania. Również obserwacja dotychczasowych lokat bądź innych usług bankowych, z których klient korzystał, pozwala określić: czy jest to dojrzały inwestor; jak odnosi się do porad banku; jakie ma skłonności do spekulacji i ponoszenia ryzyka; jak szybko reaguje na zmiany uwarunkowań gospodarczych, na nowe produkty bankowe. Zarządzanie i wiarygodność właściciela oraz pozycja przedsiębiorcy na rynku ma charakter subiektywny, a ich analiza odbywa się na podstawie informacji opisowych.

³⁷ A. Rymek (red.), *Kredyty – poradnik dla praktyków*, t. 1, op. cit., s. 161.

2.2.2. Specyfika oceny zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych

W przypadku osób fizycznych na ogół zdolność kredytowa jest równoznaczna z posiadaniem odpowiednich stałych dochodów umożliwiających spłatę zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami, abstrahując od zabezpieczenia jako alternatywnego źródła dochodu³⁸. Z kolei w odniesieniu do podmiotów gospodarczych zdolność kredytową posiadają te firmy, których stan majątkowy oraz poziom efektywności finansowej prowadzonej działalności gospodarczej stwarzają pełne zabezpieczenie wykonania zobowiązań nie tylko wobec banku, ale wobec wszystkich wierzycieli³⁹. Jeżeli chodzi o przedsiębiorców indywidualnych, ich zdolność kredytowa musi być badana dwójako: jak klientów indywidualnych i jak przedsiębiorców. Systemy oceny zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych w bankach mają swoje charakterystyczne rozwiązania, co wynika z mniejszych kwot kredytu, ich przeznaczenia, krótszego okresu kredytowania, małej dostępności źródeł informacji o kredytobiorcy. Dużą wagę przywiązuje się do personalnej wiarygodności kredytowej.

Mikroprzedsiębiorca z reguły jest osobą fizyczną, podejmującą i wykonującą działalność gospodarczą jednoosobowo lub jako wspólnik spółki cywilnej. Ma on pewne cechy, które bank musi brać pod uwagę, dokonując oceny jego sytuacji ekonomiczno-finansowej, wynikające głównie z rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej oraz z rodzaju prowadzonej ewidencji zdarzeń gospodarczych do celów podatkowych. Jedną z tych cech jest decydujący wpływ właściciela-przedsiębiorcy na zarządzanie przedsięwzięciem gospodarczym⁴⁰. Właściciel z reguły sam podejmuje większość decyzji strategicznych oraz operacyjnych i nadaje ton procesom regulacyjnym w firmie⁴¹. Na rozwój i sposób prowadzenia czy zarządzania firmą decydujący wpływ ma właściciel. Dlatego pożądane są informacje dotyczące: jego wykształcenia, zawodu, doświadczeń zawodowych (sukcesów, porażek w tej dziedzinie), liczby osób pozostających na jego utrzymaniu, a także na temat zawodu i miejsca pracy współmałżonka, ewentualnego następcy gwarantującego ciągłość działalności finansowanej przez bank, majątku osobistego. Na podstawie tych danych bank dokonuje oceny ryzyka związanego z prowadzeniem firmy przez określoną osobę-właściciela⁴². Jednocześnie istotną cechą osób

³⁸ Z. Krysiak, *Ryzyko kredytowe a wartość firmy*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006, s. 16.

³⁹ D. Klucz, *Różne aspekty zdolności kredytowej*, „Bank i Rolnictwo” 2005, nr 1 (83), s. 16–17.

⁴⁰ M. Dragunowicz, I. Heropolitańska, J. Sterniak-Kujawa, W. Sendek, *Kredytowanie działalności gospodarczej małych przedsiębiorstw (z uwzględnieniem zagadnień majątkowo-mażeńskich)*, Twigger S.A., Warszawa 2001, s. 160.

⁴¹ S. Lachiewicz (red.), *Małe firmy w regionie łódzkim – znaczenie, struktura, warunki działania*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2003, s. 11.

⁴² M. Dragunowicz, I. Heropolitańska, J. Sterniak-Kujawa, W. Sendek, *Kredytowanie działalności gospodarczej małych przedsiębiorstw...*, *op. cit.*, s. 240–241.

fizycznych prowadzących działalność gospodarczą jest ich odpowiedzialność za zaciągnięte zobowiązania wobec banku całym swoim majątkiem, bez ograniczeń, ewentualnie solidarnie z pozostałymi współnikami (w przypadku spółki cywilnej, jawnej, a partnerskiej wtedy, gdy odpowiedzialność majątkowa jest rozłożona na wszystkich partnerów). Taką samą odpowiedzialność ponoszą współmałżonkowie przedsiębiorców lub współników spółek osobowych, o ile są we wspólnocie majątkowej przed zawarciem konkretnej umowy kredytowej. Ważne jest to szczególnie przy uwzględnianiu składników ich majątku jako zabezpieczenia.

W związku z tym, że w przypadku małych podmiotów najistotniejszymi miernikami, rokującymi wysokie szanse spłaty kredytu przez wnioskodawcę są charakterystyki ich właścicieli⁴³ należałoby wprowadzić takie kryteria oceny, które przedstawiałyby samego kredytobiorcę. Chodzi o takie czynniki, jak np.: wiek, okres prowadzenia działalności, poziom wykształcenia, kontakt z otoczeniem⁴⁴.

W praktyce anglosaskiej bankowości wykorzystuje się najczęściej system ekspercki tzw. 5C kredytobiorcy, czyli pięć kryteriów podlegających oszacowaniu podczas badania ryzyka kredytowego (lub zdolności kredytowej). Są to następujące czynniki⁴⁵:

- *character* – charakter (osobowość kredytobiorcy, ocena reputacji firmy, jej gotowości do spłaty kredytu i historii kredytowej) jest najistotniejszą cechą tworzącą wizerunek kredytobiorcy;
- *capacity (confidence)* – zdolność kredytowa, zdolność do zachowania działalności, a także zdolności menedżerskie;
- *collateral* – zabezpieczenie spłaty kredytu w przypadku niespłacenia kredytu, czyli jego rynkowa wartość;
- *capital* – kapitał własny i poziom dźwigni finansowej, czyli udział właściciela w majątku firmy i jego stosunek do długu (przy dużej dźwigni – tj. małym udziale kapitału własnego – występuje większe prawdopodobieństwo bankructwa firmy niż przy małej dźwigni);
- *conditions/cycle* – ocena fazy cyklu koniunkturalnego (warunków zewnętrznych), które wpływają na kondycję finansową i ekonomiczną podmiotu gospodarczego, jego pozycję na rynku i konkurencyjność.

⁴³ M. Jedliński, *Scoring. Nie tylko detaliczny*, „Gazeta Bankowa” 2003, nr 30, s. 21; A. Matuszyk, *Analizy. Historie kredytowe*, „Gazeta Bankowa” 2002, nr 31, s. 21.

⁴⁴ P. Karpuś, M. Świętochowska, *Ocena zdolności kredytowej rolników indywidualnych*, [w:] P. Karpuś, J. Węclawski (red.), *Problemy zarządzania bankami i przedsiębiorstwami*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 1995, s. 77–78.

⁴⁵ Opracowanie na podstawie: E. Priewasser, *Bankbetriebslehre*, Oldenbourg, München–Wien 1992, s. 362; A. Saunders, *Metody pomiaru ryzyka kredytowego*, przeł. G. Łuczkiwicz, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2001, s. 19–20; M. Wójciak, *Metody oceny ryzyka kredytowego*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, s. 16; G. Migut, *Modelowanie ryzyka kredytowego*, StatSoft Polska Sp. z o.o., www.statsoft.pl, aktualizacja: 17.02.2006.

Wielu potencjalnych kredytobiorców krytykuje skomplikowane i pracochłonne wnioski kredytowe czy też przebieg rozmów wstępnych – przeprowadzanych osobiście przez pracowników banków, telefonicznie albo drogą elektroniczną. Często zaskakująca dla klientów jest liczba wymaganych dokumentów i dodatkowych szczegółowych informacji od klienta, dotyczących np. charakteru i życia osobistego. Zebranie szczegółowych informacji związanych z czynnikami subiektywnymi zdolności kredytowej jest niezwykle czasochłonne i pracochłonne dla klientów. Natomiast symulacja dostępnej kwoty kredytu może trwać dosłownie kilka sekund, o ile bank dysponuje odpowiednim oprogramowaniem do opracowania kalkulacji i harmonogramów oferowanych kredytów.

Podejścia banków przy wyliczaniu zdolności kredytowej zasadniczo mogą się różnić, przede wszystkim z powodu uwzględniania innego zakresu danych do określenia ostatecznie dostępnej kwoty kredytu⁴⁶. Różnice te mogą dotyczyć następujących obszarów:

- uwzględniania lub wykluczania dochodów dodatkowych członków rodziny, np. z tytułu umów o dzieło lub zlecenia, charakteryzujących się często sezonowością, tj. przyjmowania jako podstawę wyliczenia dochodu wyłącznie dochodów z tytułu umowy o pracę na czas nieokreślony (lub zawartej co najmniej na czas kredytowania) bądź wszystkich wpływów na rachunek klienta⁴⁷;

- branie pod uwagę (lub nie) wszystkich osób pozostających we wspólnym gospodarstwie domowym – w tym dzieci i/lub osób w podeszłym wieku;

- koszty utrzymania gospodarstwa domowego w jednym banku są dokumentowane fakturami i rachunkami zapłaconymi w miesiącach poprzedzających złożenie wniosku, a inny bank może wyznaczać własne stawki tych kosztów zróżnicowane dla poszczególnych regionów Polski (np. Warszawa i okolice – najwyższe dochody i koszty utrzymania, Górny i Dolny Śląsk, Szczecin, Trójmiasto – regiony o wysokich dochodach i kosztach oraz pozostałe regiony Polski o niskich dochodach i kosztach);

- kalkulacja najniższego wynagrodzenia (pewnego minimum socjalnego), które pozostanie dla członków gospodarstwa domowego po spłacie kredytu, odbywa się przy założeniu, iż dotyczy ono np. połowy przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw lub najniższego miesięcznego wynagrodzenia za pracę pracowników.

⁴⁶ Znajomość procedur kredytowania, przy znacznym udziale kredytów w finansowaniu obcym działalności przedsiębiorstwa oraz mnogości oferowanych przez banki kredytów jest kluczowym elementem pozwalającym przedsiębiorcy sprawnie pozyskiwać i zarządzać funduszami obcymi finansującymi działalność.

⁴⁷ Uzyskanie informacji z banku na temat sposobu wyliczania zdolności kredytowej klienta i w oparciu o jaki zestaw danych, może być cennym źródłem wiedzy dla potencjalnego kredytobiorcy, gdyż może on otrzymać różne kwoty kredytu – w zależności od tego, który z banków wybierze.

2.2.3. Kategorie zdolności kredytowej i metody jej oceny

W pierwszym etapie oceny zdolności kredytowej klienta analizuje się jego zdolność formalno-prawną do podejmowania zobowiązań kredytowych. Następnym etapem jest sprawdzenie jego zdolności ekonomiczno-finansowej do zaciągania zobowiązań w banku. Wyodrębnia się dwie *kategorie zdolności kredytowej*:

- *zdolność kredytową pod względem formalno-prawnym*, czyli zdolność klienta do podejmowania czynności prawnych, w tym zawierania umów kredytowych. Klientami tymi są osoby fizyczne oraz osoby, które w ramach pełnomocnictw swoich firm mogą przejmować prawa i obowiązki kredytobiorcy. Pracownik kredytowy, przyjmując wniosek kredytowy wraz z dokumentami, dokonuje najpierw oceny formalno-prawnej, sprawdzając:

- prawidłowość wypełnienia wniosku kredytowego przez klienta, zwracając przy tym uwagę, czy wszystkie pola i rubryki są właściwie wypełnione, czy jest podpisany przez osoby uprawnione do zaciągania zobowiązań, czy zawiera wszystkie załączniki;
- dokumenty określające stan majątkowy klienta i wielkość zadłużenia;
- czy firma ma uprawnienia do prowadzenia działalności i wymagane zezwolenia;
- czy przeznaczenie kredytu jest zgodne z rodzajem tej działalności;
- czy wnioskowana kwota i okres kredytu nie przekracza: możliwości kredytowych banku wynikających ze współczynnika koncentracji kredytów, górnej granicy zobowiązań określonych w ustawach, maksymalnej kwoty wynikającej ze szczegółowych uregulowań dotyczących kredytów preferencyjnych i innych;
- czy kredytowanie klienta będzie zgodne z polityką kredytową banku, np. czy wykonywana działalność gospodarcza nie znajduje się na liście wyłączeń lub ograniczeń;
- czy proponowane formy zabezpieczenia spłaty kredytu oraz ich realna wartość są akceptowane przez bank;
- czy dokumenty dołączone do wniosku wymagające opracowania specjalistycznego zostały sporządzone przez upoważnione podmioty, np. kosztorys budowlany, projekty;

- *zdolność kredytową pod względem merytorycznym*, tj. wiarygodność ekonomiczną kredytobiorcy, która zawiera dwa podstawowe aspekty oceny – personalny i ekonomiczny:

- w ocenie *wiarygodności ekonomicznej z personalnego punktu widzenia* uwzględniane są takie elementy zaufania do osoby kredytobiorcy, jak: charakter, stan rodziny, stan posiadania majątku (mieszkanie, samochód, grunt itp.), reputacja, kwalifikacje zawodowe i dotychczasowe doświadczenia (praktyka zawodowa) właścicieli, ewentualnie kadry zarządzającej oraz pozostałych pracowników; zawiera się w niej także ocena etyczno-moralna

solidności i odpowiedzialności osobistej kredytobiorcy za interesy prowadzonej firmy; reputacja przedsiębiorcy jest czynnikiem o charakterze niematerialnym, który w sposób bezpośredni kształtuje dostęp do kapitału dłużnego, a miarą tego identyfikatora może być: wiek przedsiębiorstwa, ciągłość świadczenia określonych usług⁴⁸, ponadto oceniane są usługi, produkty i proces produkcyjny⁴⁹;

- *ekonomiczne aspekty oceny merytorycznej zdolności kredytowej* prowadzą się do analizy zobiektywizowanych w większości elementów charakteryzujących dotychczasową i perspektywiczną sytuację ekonomiczno-finansową kredytobiorcy oraz czynników jakościowych, a także form zabezpieczeń prawnych kredytu⁵⁰.

Wymienione wyżej grupy nie są równoważne. W odniesieniu do kredytów udzielanych dla celów konsumpcyjnych dominuje aspekt personalny, natomiast w przypadku kredytów na działalność gospodarczą większy nacisk kładzie się na aspekty ekonomiczne⁵¹. Badając zdolność kredytową przedsiębiorcy indywidualnego, z reguły trzeba uwzględniać kondycję wszystkich członków gospodarstwa domowego.

Merytoryczna ocena wniosku kredytowego przedsiębiorcy, będąca podstawą podjęcia decyzji kredytowej oraz określenia jej warunków, przebiega według następującej kolejności:

- zebranie i zweryfikowanie zestawu dokumentów oraz informacji źródłowych charakteryzujących sytuację ekonomiczną podmiotu gospodarczego;
- przeprowadzenie analizy ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa;
- dokonanie punktowej oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej firmy;
- określenie grupy ryzyka kredytowego i nadanie klientowi ratingu;
- przygotowanie propozycji odnośnie do kosztów kredytu;
- przygotowanie propozycji odnośnie do wysokości oprocentowania kredytu.

Metody oceny zdolności kredytowej stosowane przez banki są zróżnicowane.

Wybór konkretnych metod jest uzależniony od wielu czynników:

- rodzaju kredytu: na cele bieżące czy inwestycyjne, złotowy czy dewizowy;
- formy prawnej (np. przedsiębiorcy będący osobami fizycznymi);
- wcześniejszych kontaktów z klientem (nowi lub stali i wiarygodni kredytobiorcy);
- innych uwarunkowań gospodarczych (np. restrukturyzacja, likwidacja, upadłość).

⁴⁸ C. Cardone-Riportella, L. Cazarola-Papis, *New Approaches to the Analysis of the Capital Structure of SME's: Empirical Evidence From Spanish Firms*, Universidad Carlos III de Madrid, Working Paper 01–10, Business Economics Series 03, s. 7.

⁴⁹ M. Zaleska, *Zarządzanie aktywami i pasywami banku spółdzielczego*, Twigger S.A., Warszawa 2003, s. 212.

⁵⁰ M. S. Wiatr, *Systemowe aspekty badania zdolności kredytowej (na przykładzie Powszechnego Banku Kredytowego SA w Warszawie)*, „Bank i Kredyt” 1994, nr 3, s. 6–7.

⁵¹ G. Migut, *Modelowanie ryzyka kredytowego*, *op. cit.*

W zależności od wykorzystywanych czynników, metody oceny zdolności kredytowej lub ryzyka kredytowego można podzielić na metody ilościowe, jakościowe i mieszane (por. tab. 2.2). Każda z wymienionych metod ma swoje wady i zalety⁵².

Tabela 2.2. Porównanie metod badania zdolności kredytowej

Definicja	Przedmiot badań i rodzaje metod	Zalety i wady
1	2	3
<i>Metody jakościowe</i>		
Punktem wyjścia jest zazwyczaj badanie zjawiska na podstawie wnikliwej obserwacji, analizy przypadków, przy czym wykorzystywana informacja ma często charakter opisowy. Na podstawie zebranych informacji analityk podejmuje próbę określenia znaczenia poszczególnych czynników, znalezienia związków przyczynowo-skutkowych. Tym samym dokonuje oceny prawdopodobieństwa niewywiązania się ze zobowiązań finansowych. Ocena ta ma najczęściej charakter opisowy (np. w skali duże–małe prawdopodobieństwo) lub poszczególnym cechom przypisuje się odpowiednie wartości w przyjętej skali i wyznacza się wartość syntetyczną. Metody opisowe oceny zdolności kredytowej są też określane mianem logiczno-dedukcyjnych.	Jest to ocena szeregu jakościowych elementów, takich jak: sytuacja makroekonomiczna, charakterystyka i perspektywy branży, w której działa podmiot czy otoczenie publiczno-prawne. Oceniane są również następujące parametry: strategia rozwoju firmy, właściciele lub zarząd spółki, struktura organizacyjna, systemy informatyczne, poziom innowacji i potencjalne ryzyka, jakie mogą wystąpić w przyszłości. Do kryteriów jakościowych należą także: lokalizacja firmy; dostawcy, zbyty, sytuacja rynkowa, marketing; system rachunkowości; rozliczenia z urzędem skarbowym, instytucjami ubezpieczeniowymi; stosunki płatnicze, sposoby płatności, operacje na rachunkach (obroty, salda, debety, przekroczenia, wykorzystanie linii kredytowych); system informatyczny; negatywne sygnały (informacje, raporty, zawiadomienia, np. z innych banków, wywiadowni, prasy). Przykładem kryterium jakościowego są metody segmentacyjne.	<i>Zaletą</i> jest uwzględnianie informacji niekwantyfikowalnych lub trudno kwantyfikowalnych. Ocena jakościowa winna wskazać, czy wniosek kredytowy powinien być przedmiotem dalszych badań, czy też na tym etapie wskazana byłaby odmowa kredytowania. Jeśli oferta wnioskodawcy po tym etapie badań jest dla banku interesująca, wówczas przechodzi do oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej. <i>Wadą</i> jest głęboki subiektywizm i słaba jego weryfikowalność, tzn. przyjętych założeń i oceny syntetycznej. Ocena jakościowa jest utrudniona, a czasami wręcz niemożliwa w przypadku firm współpracujących od niedawna z danym bankiem lub prowadzących przez krótki czas działalność gospodarczą. Stanowi to poważną barierę w uzyskaniu kredytów na średnie i długie okresy.
<i>Metody ilościowe</i>		
Cała analiza opiera się wyłącznie na danych mierzalnych, na podstawie historycznych wskaźników oraz planowanych wyników finansowych.	<i>Metody proste</i> wykorzystują zwykle analizę wskaźników finansowych, dotyczących obecnego stanu przedsiębiorstwa i prognoz. <i>Metody oparte na modelach</i> , gdy w pierwszym etapie dokonuje się	<i>Zaleta</i> polega na tym, że zapewniają duży obiektywizm dzięki swojemu sformalizowanemu sposobowi selekcji wskaźników i szacowaniu wag poszczególnych aspektów zjawiska.

⁵² D. W. Olszewski, *Zdolność płatnicza przedsiębiorstwa – koncepcje i metody oceny*, „Bank i Kredyt” 1992, nr 6, s. 15–16.

Tabela 2.2 (cd.)

1	2	3
	<p>selekcji wskaźników w celu uzyskania zbiorów zmiennych diagnostycznych, tzn. niosących istotną z punktu widzenia ryzyka kredytowego informację. Następnie szacuje się parametry modelu, tzn. następuje przypisanie wag odpowiednim zmiennym. Wykorzystanie takiego modelu do oceny ryzyka kredytowego polega na przedstawieniu prognozy wskaźników i wyliczeniu syntetycznego wskaźnika ryzyka lub dokonaniu prognozy ryzyka.</p> <p><i>Statystyczno-matematyczne metody (empiryczno-dedukcyjne)</i> polegają na tym, że zdolność kredytową określa się na podstawie cech i zachowań wcześniejszych kredytobiorców.</p>	<p><i>Wadą</i> jest uwzględnianie wyłącznie informacji mierzalnych spełniających wymagania zastosowanej metody. Tym samym znaczna część informacji istotnych z punktu widzenia ryzyka kredytowego nie jest uwzględniana w ocenie. Ponadto klienci są w stanie dawać poprawne wyniki jedynie w przypadku prognoz krótkookresowych. W długich okresach, ze względu na zmieniające się warunki, model coraz mniej przystaje do rzeczywistości, więc występuje większe prawdopodobieństwo pomyłki. Słabą stroną wskaźników finansowych jest fakt, że nie dostarczają na ogół pełnych informacji o przyczynach określonych zjawisk, a raczej odzwierciedlają ich skutki.</p>
<i>Metody mieszane</i>		
<p>Wykorzystują zarówno dane mierzalne, jak i niemierzalne, a sposób ich doboru i ocena istotności mogą być mniej lub bardziej subiektywne. Zazwyczaj informacje te są pogrupowane, a poszczególne grupy reprezentują określone aspekty zjawisk.</p>	<p>Zebrane informacje poddaje się obiektywizacji przez przypisanie im przyjętych wcześniej wartości, które są określone na podstawie doświadczeń. Następnie w wyniku określonego algorytmu otrzymuje się pewną wartość liczbową zawierającą się we wcześniej ustalonym przedziale. Granice tego przedziału odpowiadają odpowiednio bardzo dużemu i bardzo niskiemu ryzyku. Ich przykładem są metody punktowe (ang. <i>credit-scoring</i>), czyli statystyczno-matematyczny proces oceny zdolności kredytowej.</p>	<p>Metody mieszane mają w różnym stopniu zarówno <i>wady</i>, jak i <i>zalety</i> metod jakościowych i ilościowych. Podstawowym problemem jest jednak ustalenie odpowiednich proporcji między ocenianymi czynnikami obiektywnymi i subiektywnymi.</p>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: D. W. Olszewski, *Zdolność płatnicza przedsiębiorstwa – koncepcje i metody oceny*, „Bank i Kredyt” 1992, nr 6, s. 15–16; *Ratingi i analizy. Wybrane aspekty analizy kredytowej przedsiębiorstwa*, cz. I, Środkowoeuropejskie Centrum Ratingu i Analiz S.A., www.fitcypolska.com.pl, aktualizacja: 2001; M. S. Wiatr, S. Masztaler, *Monitoring kredytowy jako instrument redukowania ryzyka kredytowego*, „Bank i Kredyt” 1995, nr 1–2, s. 51; M. Żukowski, *Kredyt w banku*, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, www.zfg.umcs.lublin, na dzień: 3.01.2009; G. Migut, *Modelowanie ryzyka kredytowego*, StatSoft Polska Sp. z o.o., www.statsoft.pl, aktualizacja: 17.02.2006; E. Bogacka-Kisiel (red.), *Usługi i procedury bankowe*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, Wrocław 2000, s. 101.

W polskiej bankowości spośród metod badających zdolność kredytową osób fizycznych rozpowszechnione są: metoda dochodowa i metoda *credit-scoring*. Metoda dochodowa to klasyczna metoda oceny zdolności kredytowej, w której przedmiotem są dochody kredytobiorcy – ich wysokość i stabilność. Powinny one spełniać następujące warunki: muszą być uzyskiwane ze stałego stosunku pracy, muszą zapewnić możliwość regulowania stałych zobowiązań (typu czynsz, energia, gaz), muszą wystarczać na utrzymanie rodziny (określonych przez bank kwotowo wydatków na 1 osobę), muszą zapewnić realizację zobowiązań z zaciągniętymi kredytami⁵³. Największą wagę przywiązuje się do stabilności zatrudnienia, wysokości zarobków, spójności i realności posiadanych informacji, braku zastrzeżeń do wcześniejszej obsługi zadłużenia, a także do uzasadnienia celu wykorzystania kredytu. Poszczególne czynniki są wartościowane, czego dokonuje się za pomocą metody *credit-scoring*⁵⁴.

Przy ocenie zdolności kredytowej przedsiębiorcy należy w pierwszej kolejności ustalić kwotę dochodu netto w gospodarstwie domowym przedsiębiorcy, który jest równoważny: sumie średnich miesięcznych dochodów netto przedsiębiorcy oraz jego współmałżonka pozostającego z nim w ustawowej wspólności majątkowej lub średniemu miesięcznemu dochodowi netto przedsiębiorcy – w przeciwnym przypadku.

Wysokość minimalnych dochodów, umożliwiających zaciągnięcie kredytu, zależy bezpośrednio od kwoty, o jaką klient się ubiega i od okresu kredytowania. Im większy kredyt i krótszy okres kredytowania, tym wymagane są większe dochody. Przy wyliczaniu minimalnych dochodów poszczególne banki stosują własne metody. Sumowane są wszystkie stałe wydatki ponoszone co miesiąc przez rodzinę, do tej kwoty dodaje się ratę kredytową, a otrzymaną ostatecznie kwotę odejmuje się od dochodów kredytobiorcy, która powinna wystarczyć na miesięczne utrzymanie rodziny (dlatego kwota ta jest dzielona przez liczbę osób w rodzinie)⁵⁵. Banki zwracają uwagę na to, żeby deklarowany dochód wystarczał na zwrot kredytu oraz aby wysokość kredytu nie przekraczała możliwości finansowych wnioskodawcy. Jednakże poszczególne banki przyjmują różne kryteria zdolności kredytowej klientów, wykorzystując następujące formuły⁵⁶:

⁵³ M. Capiga, *Reengineering kredytów detalicznych w polskiej praktyce bankowej*, „Bank i Kredyt” 2001, nr 8, s. 70–71.

⁵⁴ W. L. Jaworski, Z. Zawadzka (red.), *Bankowość – podręcznik akademicki*, Poltext, Warszawa 2004, s. 667.

⁵⁵ J. Uryniuk, *Raport – kredyt mieszkaniowy*, „Pieniądz” 2001, nr 4, www.pieniadz.pl.

⁵⁶ J. Grzywacz, *Podstawy bankowości – system bankowy, kredyty i rozliczenia, ryzyko, ocena banku, marketing*, Difin, Warszawa 2002, s. 147–148.

$$ZK = Dn - R - Z \geq \frac{1}{2} \text{ PMW}$$

$$ZK = (Dn - R - Z) / L \geq S$$

$$ZK = Dn - \text{NWb} - Z \geq R$$

gdzie:

- ZK – zdolność kredytowa,
 Dn – średni miesięczny dochód netto gospodarstwa domowego, tj. przychód o charakterze stałym lub powtarzalnym pomniejszony o składki ZUS i podatek dochodowy,
 R – rata kredytu wraz z odsetkami (średnia miesięczna),
 Z – zobowiązania miesięczne (czynsz, energia, gaz, telefon, alimenty, zaciągnięte kredyty),
 $\frac{1}{2}$ PMW – połowa przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw (według GUS),
 L – liczba osób korzystających z dochodu,
 S – suma (kwota) ustalona przez bank,
 NWb – najniższe miesięczne wynagrodzenie brutto w gospodarce narodowej.

2.3. Wstępna analiza uproszczonej sprawozdawczości finansowej

2.3.1. Sprawozdawczość przedsiębiorców indywidualnych jako podstawa analizy

Przedsiębiorcy indywidualni nie prowadzą pełnej sprawozdawczości, która umożliwiałaby ich ocenę finansową. Przedstawione przez potencjalnych kredytobiorców dokumenty nie dostarczają w pełni wiarygodnych informacji dotyczących ich zdolności kredytowej. W związku z tym bank musi podejmować dodatkowe działania, zmierzające do oceny rzeczywistej sytuacji potencjalnego kredytobiorcy. Wydłużają one czas załatwiania formalności związanych z zawarciem umowy kredytowej i podwyższają koszty transakcji. Koszty udzielania kredytu dla mikrofirm wzrastają również ze względu na relatywnie mniejsze kwoty⁵⁷. W przypadku ubiegania się o kredyt mikroprzedsiębiorstwa są ostrzej oceniane przez banki niż firmy większe. Jednym z powodów jest asymetria informacji, ponieważ bank nie dysponuje wszystkimi informacjami o małej firmie⁵⁸.

*Od jednostek zwolnionych ze sporządzania sprawozdań*⁵⁹ banki oczekują przygotowania zestawień finansowych, przedstawiających dotychczasową działalność,

⁵⁷ A. Nowak, A. Rutkowski, P. Sokół, *Małe przedsiębiorstwa – bariery rozwoju*, „Przegląd Organizacji” 1991, nr 5, s. 11–12.

⁵⁸ A. Sołoma, *Kredytowanie mikro i małych przedsiębiorstw w Polsce i w Unii Europejskiej*, [w:] G. Michalczuk, J. Michałków, J. Sikorski (red.), *Rola sektora bankowego w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2006, s. 248.

⁵⁹ Przewidziane są wyjątki w obowiązku sporządzania sprawozdania finansowego. Por. Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, Dz.U. z 1994 r., Nr 121, poz. 591 z późn. zm., art. 2 ust. 2.

a ich zakres powinien odpowiadać *sprawozdaniom finansowym uproszczonym*⁶⁰. Jednostki, które nie sporządzają sprawozdań finansowych, obowiązane są prowadzić *podatkowe księgi przychodów i rozchodów*, a banki zastrzegają sobie wgląd do tych dokumentów. Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą przedstawiają w bankach *zeznania podatkowe* uwidaczniające przychody z działalności gospodarczej oraz koszty uzyskania przychodu wraz z wynikającym z nich dochodem podlegającym opodatkowaniu bądź stratą finansową, a także składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne. Wyjątek stanowią podatnicy, którzy uzyskali zgodę na płacenie zryczałtowanego podatku w formie karty podatkowej. Z kolei w przypadku zryczałtowanego podatku skala podatkowa jest zróżnicowana w zależności od rodzaju prowadzonej działalności.

*Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej podmiotów prowadzących księgę przychodów i rozchodów*⁶¹ jest uproszczona i polega na: analizie wybranych wskaźników finansowych, możliwych do obliczenia na podstawie informacji dostępnych z prowadzonej ewidencji, analizie mocnych i słabych stron. Analizę wskaźnikową można rozszerzyć o zbadanie dynamiki sprzedaży i zysku, przeanalizowanie struktury kosztów oraz ocenę prognozy bilansu⁶² oraz rachunku zysków i strat.

⁶⁰ Podstawowymi dokumentami umożliwiającymi uproszczoną analizę są: księga przychodów i rozchodów, ewidencja środków trwałych, spis z natury, deklaracje podatku dochodowego oraz uproszczone bilanse, rachunki zysków i strat – na formularzach banku. Jeżeli firmy nie prowadzą tego typu ewidencji, najczęściej są zobowiązane do wypełnienia tych dokumentów zamieszczonych we wniosku kredytowym bądź jako załączniki. W stosunku do tych kredytobiorców należy stosować uproszczony sposób oceny kondycji finansowej, ponieważ powoduje to ograniczenie możliwości przeprowadzenia pełnej analizy wskaźnikowej. Oceny ekonomiczno-finansowej dokonuje się, uwzględniając mniej czynników obiektywnych niż w przypadku podmiotów prowadzących pełną sprawozdawczość. Wymaga to również weryfikacji zasad przyznawania punktów w metodzie punktowej, gdyż pewnych danych nie można uzyskać. Dlatego banki powinny opracowywać odrębne metodyki dla potencjalnych kredytobiorców prowadzących pełną i uproszczoną sprawozdawczość.

⁶¹ Podatkowa księga przychodów i rozchodów jest to uproszczona forma ewidencji podatkowej, w której dochody są opodatkowane według stawki progresywnej lub podatku liniowego. Przedsiębiorcy są zobowiązani do prowadzenia dodatkowej ewidencji: sprzedaży, zakupów, wydatków (kosztów), środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych, podatku od towarów i usług oraz kartę wynagrodzeń pracowników. Formę tę wybiera ok. ⅓ przedsiębiorstw w Polsce. Cyt. za: A. Tokarski, M. Tokarski, G. Voss, *Księgowość w małej i średniej firmie – uproszczone formy ewidencji*, CeDeWu, Warszawa 2011, s. 21–22.

⁶² Niekiedy banki wymagają, aby podmioty gospodarcze prowadzące podatkową księgę przychodów i rozchodów, ubiegające się o kredyt inwestycyjny, sporządziły bilans. Wartość aktywów trwałych ustala się na podstawie prowadzonej ewidencji środków trwałych, wartości niematerialnych i prawnych oraz wyposażenia. Aktywa obrotowe to zapasy, których wartość można ustalić na podstawie przeprowadzonej inwentaryzacji. Elementami niepowiązаныmi z książką są należności wynikające głównie z faktur sprzedaży z odroczonym terminem płatności, a także finansowe aktywa, których wartość można ustalić na podstawie wyciągów bankowych. Po stronie pasywów można określić posiadane zobowiązania, gdyż są to kwoty wynikające z niezapłaconych faktur i zaciągniętych kredytów oraz zobowiązań wobec urzędu z tytułu niezapłaconych podatków, wobec pracowników z tytułu niewypłaconych wynagrodzeń i inne. Dla zachowania równowagi bilansowej, brakujące elementy to zysk, który łatwo ustalić na podstawie wyliczeń dla celów podatkowych oraz

Analiza podmiotów działających na zasadzie ryczałtu od przychodu oraz podmiotów działających na zasadzie karty podatkowej jest jeszcze bardziej ograniczona. Przeprowadzenie pełnej analizy wskaźnikowej dla tych podmiotów jest niemożliwe z uwagi na fakt, iż podmioty działające na zasadzie ryczałtu od przychodu prowadzą jedynie ewidencję przychodów i zakupów, o ile są płatnikami VAT – nie prowadzą natomiast ewidencji kosztów. Natomiast podmioty działające na zasadzie karty podatkowej nie prowadzą żadnej ewidencji finansowej. Ocena ich zdolności kredytowej powinna się opierać przede wszystkim na zweryfikowaniu przez inspektora kredytowego informacji podanych przez klienta dotyczących przychodów, kosztów i zysków. Podstawą tej weryfikacji powinno być doświadczenie inspektora kredytowego, jego znajomość badanego rodzaju działalności oraz ustalenia z przeprowadzonej u klienta wizyty.

2.3.2. Celowość analizy ekonomiczno-finansowej w procesie oceny zdolności kredytowej

Głównym celem analizy finansowej jest ocena realności założeń firmy na okres kredytowania w zakresie efektywności finansowej (planowanej wielkości sprzedaży, kosztów i zysku) oraz sytuacji majątkowo-płatniczej (przewidywanej wartości majątku trwałego i obrotowego oraz zobowiązań wobec banku i pozostałych wierzycieli) oraz wskazanie źródeł spłaty kredytu i odsetek⁶³. Celami pośrednimi analizy finansowej przedsiębiorstwa są: ustalenie zdolności kredytowej przedsiębiorstwa, określenie stopnia ryzyka operacji kredytowej, oszacowanie opłacalności transakcji. Zakresem przedmiotowym analizy finansowej są: sprawozdania finansowe, bieżąca ocena wyników i terminowość spłat. Podstawowymi celami analizy finansowej przedsiębiorstwa dokonywanej przez banki są: ustalenie zdolności kredytowej przedsiębiorstwa, określenie stopnia ryzyka operacji kredytowej, oszacowanie opłacalności transakcji⁶⁴.

Celem analizy sytuacji ekonomiczno-finansowej wnioskodawcy jest w szczególności określenie poziomu: bieżącej efektywności gospodarowania firmy, prognozowania efektywności kredytowanego przedsięwzięcia, realności przyjętych w prognozach wyników finansowych oraz dynamiki zmian. Analiza czynników o charakterze obiektywnym przeprowadzana jest dwufazowo jako: wstępna analiza

wartość kapitału własnego, czyli ta część majątku, co do której podmiot ma prawo własności. Cyt. za: G. Voss, *Sprawozdawczość finansowa podmiotów prowadzących podatkową księgę przychodów i rozchodów*, [w:] A. Bielawska, A. Szopa (red.), *Strategie zarządzania mikro i małymi przedsiębiorstwami – Mikrofirma 2010*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 5858, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 50, Szczecin 2010, s. 390–391.

⁶³ A. Dahmen, P. Jacobi, *Bankowa obsługa przedsiębiorstw*, tłum. E. Gostomski, CeDeWu, Warszawa 2002, s. 96.

⁶⁴ W. Gabrusewicz, *Podstawy analizy finansowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2002, s. 24.

danych finansowych oraz analiza wskaźnikowa. Powinna ona dotyczyć trzech okresów: poprzedzającego (tj. 2–3 lata poprzedzające rok bieżący), bieżącego (ostatnie miesiące lub kwartały poprzedzające złożenie wniosku kredytowego) oraz prognozowanego (przyjmuje się, że są to odpowiednie okresy obrachunkowe wydzielone w trakcie kredytowania, np. minimum 2–3 lata w przyszłości lub cały okres kredytowania).

Analiza finansowa może przebiegać w różnych kierunkach, a mianowicie może być prowadzona jako analiza porównawcza, analiza strukturalna oraz analiza wskaźnikowa wielkości wykonanych (*ex post*) oraz przede wszystkim wielkości prognozowanych (*ex ante*). Analizy te mają głównie na celu ustalenie trendów kształtowania się danych finansowych, porównanie pozycji firmy z sytuacją w branży oraz zbadanie realności prognoz kredytobiorcy. W wyniku powyższych analiz bank może sporządzić prognozę przepływów pieniężnych w okresie kredytowania, a więc sprawdzić możliwości spłaty kredytu wraz z odsetkami w terminach umownych⁶⁵. „Szczegółne zainteresowanie sytuacją finansową firmy wykazują banki przy udzielaniu jej kredytów. Dokonują one szczegółowej oceny tej sytuacji również w czasie wykorzystywania kredytów przez przedsiębiorstwo, dążąc do określenia tzw. zdolności kredytowej. Zdolność kredytowa pokrywa się w zasadzie z bieżącą płynnością finansową firmy w krótkoterminowym ujęciu. Przy rozpatrywaniu wniosków o kredyty długoterminowe ważniejsza jest perspektywiczna ocena zdolności kredytowej potencjalnego dłużnika. Jednocześnie w razie pogorszenia sytuacji finansowej dłużnika, banki ograniczają kredyty, zwiększają stopę ich oprocentowania, a nawet mogą żądać przedterminowej spłaty kredytu”⁶⁶.

*Najważniejsze etapy analizy finansowej to*⁶⁷:

- *analiza porównawcza sprawozdań finansowych*, polegająca na ustaleniu wzrostu lub zmniejszenia poszczególnych składników bilansu oraz rachunku zysków i strat, zarówno w wielkościach bezwzględnych, jak i w wielkościach względnych; zmiany poszczególnych wskaźników – ustalone w wyniku porównań – stanowią podstawę oceny;
- *analiza struktury danych*, polegająca na ustaleniu i ocenie udziału poszczególnych pozycji aktywów i pasywów w ogólnej sumie bilansowej oraz udziału poszczególnych pozycji rachunku zysków i strat w wartości ze sprzedaży;
- *zestawienie przepływów pieniężnych* wszystkich źródeł z wydatkami w fazie realizacji projektu, dające obraz właściwych przepływów pieniężnych (strumień dopływu środków pieniężnych powinien pokryć wydatki bieżące, spłaty rat kapitałowych i odsetek od kredytów oraz wydatki inwestycyjne);

⁶⁵ J. Grzywacz, *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, Difin, Warszawa 2003, s. 178.

⁶⁶ W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2000, s. 80.

⁶⁷ K. Pietruszyńska, *Metody oceny zdolności kredytowej stosowane w wybranych bankach*, „Bank i Kredyt” 1993, nr 3, s. 22.

- *analiza wskaźnikowa*, polegająca na badaniu wielkości poszczególnych wskaźników i porównaniu ich z wielkościami pożądanymi; obejmuje ona przede wszystkim wskaźniki i relacje: płynności, rentowności, sprawności działania (efektywności operacyjnej), zadłużenia (struktury majątku i kapitału), analizy przedsięwzięcia (będącej oceną założeń i możliwości realizacji danego przedsięwzięcia).

2.3.3. Wykorzystanie analizy wskaźnikowej do oceny czynników obiektywnych

W przypadku przedsiębiorców indywidualnych banki mogą wymagać sporządzania uproszczonych sprawozdań, aby analizować zmiany kategorii ekonomicznych w czasie, relacje pomiędzy nimi oraz przeprowadzać analizę wskaźnikową⁶⁸. *Analiza wskaźnikowa* jest rozwinięciem wstępnej analizy sprawozdań finansowych oraz ważnym instrumentem niezbędnym do oceny sytuacji przedsiębiorstw, stanowiąc podstawę do interpretowania trendów dokonań podmiotów gospodarczych, ich bieżącej działalności, ryzyka finansowego i rynkowego oraz strategicznych decyzji. Obliczenie podstawowych wskaźników finansowych pozwala uzyskać syntetyczne i porównywalne informacje o efektywności prowadzonej działalności. Praktyka wskazuje, że nawet najmniejsza jednostka gospodarcza jest w stanie sporządzić i dostarczyć bankowi zestawienia danych finansowych przedstawiających dotychczasową działalność oraz przewidywane wyniki w okresie kredytowania. Metody oceny zdolności kredytowej i ryzyka kredytowego banków charakteryzują się coraz większą złożonością i zastępowaniem inspektora kredytowego przez odpowiednio oprogramowane komputery.

Różnice w podejściu do oceny działalności gospodarczej przedsiębiorców indywidualnych mogą się zaznaczyć przy określaniu liczby oraz zakresu użytkowanych wskaźników ekonomiczno-finansowych. Szczególnie opis mikrofirmy, a przede wszystkim jego szczegółowość, powinna być wyraźnie mniejsza. Wiele z danych finansowych i ekonomicznych dla małej firmy można określić w sposób jedynie przybliżony i są one mało wiarygodne. Analiza wskaźnikowa jest dokonywana przez bank (niekiedy przez klienta w biznesplanie) w celu poznania płynności, rentowności, stopnia zadłużenia oraz oceny przedsięwzięcia podejmowanego przez firmę. Banki najczęściej wypracowują własne standardy porównawcze poprzez analizowanie sprawozdań różnych firm z tej samej branży i określają uśrednione wskaźniki. One też decydują o doborze odpowiednich wskaźników w zależności od kwoty, okresu kredytu i rozmiaru przedsięwzięcia inwestycyjnego oraz wielkości podmiotu gospodarczego ubiegającego się o kredyt.

⁶⁸ Ustawodawca nie określa sposobu oceny ani też jakichkolwiek wymogów metodologicznych. Pozostawia tym samym swobodę bankom w opracowaniu i stosowaniu wskaźników czy metody punktowej, którymi mogą się posługiwać. Każdy bank może określić swoje zasady i priorytety uznawane za wiodące w udzieleniu kredytów.

W przypadku kredytów krótkoterminowych dla banku istotna jest ocena bieżącej płynności finansowej firmy, zaś im dłuższy okres kredytowania, tym ważniejsza staje się perspektywiczna ocena zdolności do obsługi długu potencjalnego dłużnika. Poziom wskaźników sugeruje również celowość kredytowania, np. gdy klient chce sfinansować inwestycje krótkoterminowym kredytem obrotowym (analiza wskaźników płynności, obrotowości, zapotrzebowania na kapitał obrotowy pozwala wyeliminować takie sytuacje).

Analiza wskaźnikowa przedsiębiorstwa obejmuje zwykle kilka wybranych grup wskaźników dotyczących podstawowych sfer jego działalności. Jej celem jest ujawnienie, w jakim stopniu obecna i przyszła działalność jednostki będzie efektywna i stanie się pewnym źródłem spłaty kredytu⁶⁹. Przeprowadza się ją poprzez porównanie: obecnego i prognozowanego poziomu poszczególnych wskaźników do ich wartości osiągniętych w przyszłości; poziomu wskaźników obliczonych dla danego przedsiębiorstwa do tych, które osiągnęły inne przedsiębiorstwa z danej branży oraz poziomu wskaźników osiągniętych przez przedsiębiorstwo do założeń planu⁷⁰.

Analiza rentowności jest bardzo istotnym elementem oceny zdolności kredytowej podmiotów gospodarczych. Dzięki niej inspektor kredytowy zmierza nie tylko do ustalenia przeszłej efektywności działania badanego przedsiębiorstwa, lecz stara się także oszacować zdolność przedsiębiorstwa do generowania zysku w przyszłości. Analiza rentowności służy więc ocenie perspektyw rozwojowych danego podmiotu gospodarczego i ma znaczący wpływ na ocenę ryzyka kredytowego.

Za pomocą wskaźników zyskowności bada się rentowność prowadzonej przez firmę działalności oraz zaangażowanego w nią kapitału⁷¹. Wskaźniki zyskowności są trudne do zinterpretowania, gdyż większość z nich nie ma wartości granicznych. Są to miary względne, ich poziom jest zróżnicowany w zależności od branży i rodzaju działalności, dlatego interpretacji dokonuje się przez porównanie sytuacji przedsiębiorstwa do innych firm, które ze względu na charakter swojej działalności są do niego najbardziej podobne⁷². Z reguły przyjmuje się, że rentowność sprzedaży, aktywów i kapitału własnego jest na dobrym poziomie, jeżeli wynosi powyżej 10%, zadowalającym od 5 do 10%, wystarczającym od 0 do 5%,

⁶⁹ B. Micherda, *Model racjonalnej analizy Du Ponta*, „Rachunkowość” 1990, nr 10, s. 216.

⁷⁰ I. Heropolitańska, E. Borowska, *Kredyty i gwarancje bankowe*, op. cit., s. 79.

⁷¹ „Termin rentowność pochodzi od pojęcia renta, która w gospodarce rynkowej wyraża zysk od kapitału. Można stwierdzić, że intensywność rentowności wynika ze stosunku zachodzącego pomiędzy osiągniętym zyskiem a wielkością zaangażowanego kapitału. W praktyce gospodarczej poziom rentowności mierzony jest tradycyjnie relacją zysku do wielkości poniesionych kosztów lub osiągniętych przychodów ze sprzedaży”. Cyt. za: T. Waśniewski, W. Skoczylas, *Teoria i praktyka analizy finansowej w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2002, s. 166.

⁷² D. W. Olszewski, *Podstawy analizy finansowej przedsiębiorstwa*, Olympos, Warszawa 1994, s. 47–48.

zaś wartości ujemne sygnalizują złą sytuację i praktycznie dyskwalifikują potencjalnego kredytobiorcę, zaś w przypadku monitoringu straty mogą stanowić podstawę wypowiedzenia umowy kredytu. Przy ocenie rentowności najmniejszych podmiotów gospodarczych banki biorą pod uwagę przede wszystkim wskaźniki zyskowności: aktywów, kapitału własnego i sprzedaży⁷³.

Przedmiotem zainteresowania banków finansujących przedsiębiorstwa powinna być w szczególności *płynność finansowa*. Pod pojęciem płynności rozumie się zdolność jednostki do regulowania swoich zobowiązań bieżących (krótkoterminowych) w wymaganych terminach zapłaty. Banki mogą ją oceniać przez porównanie majątku płynnego przedsiębiorstw z sumą zobowiązań wobec banku i pozostałych wierzycieli.

Udzielenie kredytu jest zawsze związane z ryzykiem, że klient nie wywiąże się ze swoich zobowiązań. Podstawą decyzji o udzieleniu kredytu powinna być ocena zdolności płatniczej oraz ustalenie prawdopodobieństwa jej utraty⁷⁴. *Bieżąca zdolność płatnicza* to zdolność przedsiębiorstwa do bieżącego regulowania zobowiązań, ale oprócz niej wyróżnia się *strukturalną zdolność płatniczą*, która „polega na możliwości zamiany, bez poniesienia strat posiadanych składników majątkowych na środki płatnicze w stopniu umożliwiającym terminowe pokrywanie wymagalnych zobowiązań”⁷⁵. Przedsiębiorstwo ma pełną zdolność płatniczą, gdy nie ma żadnych przeterminowanych zobowiązań, a jednocześnie nie oczekuje na spłatę przeterminowanych należności. Ograniczoną zdolność ma ono wtedy, gdy nie wywiązuje się ze swoich zobowiązań w wymaganych terminach i wielkości w stosunku do niektórych wierzycieli.

Ocena płynności finansowej polega na analizie powiązań zachodzących między składnikami majątku obrotowego a zobowiązaniami wymagalnymi w krótkim okresie. Na płynność finansową wpływa wiele czynników, które są zależne od samego przedsiębiorstwa albo też od przedsiębiorczości właścicieli, metod zarządzania, pozycji podmiotu na rynku, od jego otoczenia czy koniunktury w gospodarce⁷⁶. *Wskaźniki płynności finansowej* pozwalają określić, w jakim stopniu w działalności podmiotu istnieć będą warunki do wywiązywania się z podejmowanych zobowiązań finansowych. Miarą tych możliwości są wzajemne proporcje pomiędzy aktywami a zobowiązaniami bieżącymi. Nadwyżka bieżących

⁷³ Najważniejsze wskaźniki stosowane do oceny zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych oraz ich interpretację przedstawiono rozdziale 3.

⁷⁴ Przez *utratę zdolności płatniczej* rozumie się zazwyczaj krótkookresową niezdolność do wywiązywania się ze zobowiązań, określoną jako utrata płynności finansowej, a także trwałą utratę zdolności płatniczej, określaną zazwyczaj jako niewypłacalność. Cyt. za: D. W. Olszewski, *Zdolność płatnicza przedsiębiorstwa – koncepcje i metody oceny*, op. cit., s. 12.

⁷⁵ W. L. Jaworski (red.), *Leksykon finansowo-bankowy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1991, s. 530.

⁷⁶ G. Suski-Borek, *Ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa*, „Rachunkowość” 2001, nr 7, s. 428.

aktywów nad zobowiązaniami krótkookresowymi, zapewnia bieżącą płynność finansową podmiotu⁷⁷.

Niska płynność świadczy o utracie lub wysokim prawdopodobieństwie utraty przez przedsiębiorstwo zdolności do terminowego regulowania bieżących zobowiązań. Ryzyko z tego tytułu obciąża kontrahentów przedsiębiorstwa, jego kredytodawców, a w dłuższym okresie może prowadzić do jego upadłości. Z kolei *wysoka płynność* oznacza zamrożenie nadmiernie wysokich kapitałów własnych w finansowaniu bieżącej działalności i niemożność zwiększenia ich zyskowności przez efektywne wykorzystanie obcych kapitałów, co może mieć niekorzystny wpływ na rentowność przedsiębiorstwa⁷⁸. Wszystkie wskaźniki płynności mogą być analizowane co miesiąc, kwartał lub z roku na rok. Najważniejsze wskaźniki płynności, a jednocześnie najbardziej przydatne do oceny zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych to wskaźnik bieżący i wskaźnik szybki.

„*Wskaźniki zadłużenia* obrazują stopień zadłużenia przedsiębiorstwa oraz jego zdolność do obsługi tego zadłużenia. Wskaźniki te są istotne szczególnie z punktu widzenia wierzycieli, którzy przy ich pomocy są w stanie określić ryzyko związane z zaangażowanymi w przedsiębiorstwie kapitałami oraz ryzyko związane z udostępnieniem przedsiębiorstwu wnioskowanej kwoty środków pieniężnych. Poziom zadłużenia przedsiębiorstwa wpływa w dużym stopniu zarówno na możliwą do osiągnięcia stopę zwrotu z kapitału, jak i poziom ryzyka związanego z zaangażowaniem kapitału. Stopień zadłużenia przedsiębiorstwa określa możliwości w zakresie pozyskiwania dalszych kredytów oraz warunków, na jakich ewentualnie będą one udzielane⁷⁹”. „Do oceny zadłużenia przedsiębiorstwa oraz obsługi długu wykorzystywane są dwie grupy wskaźników finansowych. Z punktu widzenia kredytodawcy, jeżeli przedsiębiorstwo jest nadmiernie zadłużone, rośnie ryzyko udzielania dalszych kredytów⁸⁰. *Wskaźniki wiarygodności kredytowej* służą do badania stanu zadłużenia przedsiębiorstwa i określania zdolności przedsiębiorstwa do wywiązywania się ze zobowiązań kredytowych⁸¹. Wykorzystanie obcych środków do pomnażania zysków jest wskazane do poziomu niezagrażającego równowadze finansowej firmy. Racjonalne proporcje stałego zadłużenia do kapitału firmy podnoszą jej zysk⁸²”.

Stopień zadłużenia przedsiębiorstwa określa możliwości w zakresie pozyskiwania dalszych kredytów oraz warunków, na jakich ewentualnie będą one udzielane. Im większy jest stopień zadłużenia, tym trudniej jest przedsiębiorcy uzyskać

⁷⁷ M. Wysocki, *Poradnik inspektora kredytowego*, Twigger S.A., Warszawa 1997, s. 108–109.

⁷⁸ M. Nowak, *Praktyczna ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa – metody i ograniczenia*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1998, s. 151–152.

⁷⁹ *Ibidem*, s. 179.

⁸⁰ P. Gołaszewski, P. Urbanek, E. Walińska, *Analiza sprawozdań finansowych*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Łódź 2001, s. 50.

⁸¹ D. W. Olszewski, *Podstawy analizy finansowej przedsiębiorstwa*, *op. cit.*, s. 43.

⁸² M. Towarnicka, *Strategia planowania inwestycji*, „Przegląd Organizacji” 1993, nr 5, s. 25.

nowe kredyty. Ponadto tym lepsze musi być zabezpieczenie nowych kredytów, a ich oprocentowanie będzie wyższe. Poziom zadłużenia przedsiębiorstwa w dużym stopniu wpływa również na możliwą do osiągnięcia stopę zwrotu z kapitału i na poziom ryzyka związanego z angażowaniem kapitału⁸³. Główne mierniki zadłużenia, analizowane przez banki to wskaźniki: zobowiązań do kapitału własnego, poziomu zadłużenia aktywów, pokrycia obsługi długu, udziału kapitału własnego w wartości środków trwałych oraz pokrycia majątku kapitałem stałym.

Wskaźniki sprawności działania (inaczej nazywane wskaźnikami rotacji, obrotowości, zarządzania, efektywności, operacyjności) to grupa wskaźników dotycząca, gospodarowania poszczególnymi składnikami kapitału obrotowego przedsiębiorstwa. Wykazują również szybkość krążenia płynnych środków finansowych w należnościach i zapasach, a także zobowiązań. Mają one najczęściej postać cykli rotacji (obrotu) tych składników i stąd są wyrażone w dniach bądź w liczbach określających krotność w ciągu badanego okresu. Wszystkie wskaźniki rotacji powinny być analizowane z miesiąca na miesiąc lub kwartalnie, ewentualnie z roku na rok. Zestawione za kilka okresów informują o postępie, stagnacji bądź regresie w przedsięwzięciach. Poziom tych wskaźników wskazuje na jakość zarządzania kapitałem obrotowym, ale też na pozycję konkurencyjną. Wskaźniki sprawności działania, które mogą być wykorzystane do oceny zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych, to: wskaźnik cyklu należności, wskaźnik rotacji zapasów w dniach, okres płatności zobowiązań bieżących.

2.4. Ocena zdolności kredytowej przedsiębiorców w oparciu o metodę punktową

Bank, oceniając ryzyko, jakie jest związane z udzieleniem kredytu, powinien uwzględniać ocenę zdolności kredytowej przedsiębiorcy indywidualnego oraz ocenę jego wiarygodności kredytowej. Przy czym pracownik dokonujący oceny bada sytuację finansową potencjalnego kredytobiorcy, autentyczność, kompletność i zgodność przedstawionej przez klienta dokumentacji ze stanem faktycznym. Oceniając wiarygodność finansową klienta, inspektor kredytowy analizuje informacje na jego temat pochodzące z wewnętrznych kartotek banku oraz zewnętrznych źródeł informacji, a także ocenia wybrane cechy socjodemograficzne klienta. *Credit scoring* daje informacje o bieżących i przeszłych zachowaniach potencjalnego kredytobiorcy w zakresie współpracy z bankami i innymi instytucjami, jest to tzw. raport kredytowy⁸⁴. Metoda ta, na podstawie oceny stanu

⁸³ M. Nowak, *Praktyczna ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa – metody i ograniczenia*, op. cit., s. 179.

⁸⁴ *Metodyka oceny zdolności kredytowej klienta indywidualnego w Powszechnej Kasie Oszczędności Banku Polskim S.A.*, Warszawa 2004, s. 19–18.

obecnego i przyszłości, powinna odpowiednio wcześniej rozpoznawać szanse i zagrożenia związane z udzieleniem i obsługą kredytu.

Do oceny zdolności kredytowej coraz więcej banków stosuje *metodę punktową*, którą można zdefiniować jako „syntetyczną ocenę sytuacji ekonomiczno-finansowej kredytobiorcy, która została wyznaczona metodami statystycznymi, zastosowanymi dla porównania danych o rzetelnych oraz nierzetelnych kredytobiorcach”⁸⁵. „Polega ona na tym, że wielkościom poszczególnych wskaźników, charakteryzujących działalność podmiotów gospodarczych oraz czynnikom subiektywnym, przypisuje się określoną liczbę punktów, co spełnia także rolę wag tych wskaźników”⁸⁶. Dla poszczególnych wyników oraz dla wyszczególnionych obszarów przyjmowane są odpowiednie wagi. W wyniku obliczeń punktów za poszczególne czynniki obiektywne i subiektywne uzyskuje się ocenę, która powinna w sposób syntetyczny i wymierny obrazować potencjał ryzyka kredytowego. Skalę możliwych wyników dzieli się na kilka przedziałów, podporządkowanych klasom zdolności kredytowej. Łączną ocenę w postaci określonej liczby punktów wylicza się według następującej formuły⁸⁷:

$$N = \sum_{i=1}^k W_i \left(\sum_{j=1}^{n_i} W_{ij} \cdot P_{ij} \right)$$

gdzie:

N – łączna ocena klienta;

W_i – waga i -tego obszaru;

W_{ij} – waga j -tego czynnika w i -tym obszarze;

P_{ij} – ocena j -tego czynnika w i -tym obszarze;

k – liczba obszarów;

n_i – liczba czynników w i -tym obszarze.

Oceny otrzymane za pomocą tej metody przydziela się do kilku różnych klas zdolności kredytowej. Analizując osiągnięty przez firmę wynik, bank jest w stanie ocenić ryzyko kredytowe związane z udzieleniem określonego kredytu temu podmiotowi. Oceny dla poszczególnych obszarów wylicza się na podstawie kwestionariuszy wypełnianych przez podmioty ubiegające się o kredyt. Ocena efektywności udzielanych kredytów dla MSP może być rozpatrywana z różnej perspektywy: *społecznej* – czy finansowanie firm pozwala na zwiększenie liczby miejsc pracy i dobrobytu; *prywatnej* – czy działalność banków polegająca na finansowaniu MSP pozwala na zwiększenie majątku właścicieli banków⁸⁸.

⁸⁵ E. Getka (red.), *Bankowość – wybrane zagadnienia*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2001, s. 302.

⁸⁶ W. L. Jaworski, Z. Krzyżkiewicz, B. Kosiński, *Banki – rynek, operacje, polityka*, Poltext, Warszawa 2001, s. 221–222.

⁸⁷ A. Gospodarowicz, H. Możaryn, *Identyfikacja i szacowanie ryzyka kredytowego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1998, s. 15, 49.

⁸⁸ M. Kurowska, *Ocena zdolności kredytowej małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2005, s. 109, 221.

System ten dostarcza komputerowo zgenerowaną notę, która ocenia wagę przyszłych czynników i określa prawdopodobieństwo przyszłych zdarzeń⁸⁹. Wykorzystując metodę punktową do badania zdolności kredytowej, najpierw dokonuje się jednostkowej oceny punktowej poszczególnych kryteriów cząstkowych związanych z czynnikami, charakteryzującymi różne aspekty działalności analizowanego podmiotu. Po przeprowadzeniu ocen cząstkowych dotyczących czynników obiektywnych i subiektywnych – przystępuje się do ustalania końcowej syntetycznej (sumarycznej) zdolności kredytowej. Zabieg ten polega na zsumowaniu ocen cząstkowych, a następnie porównaniu uzyskanego w ten sposób wyniku z klasami sytuacji ekonomiczno-finansowej ustalonymi przez bank⁹⁰. W przypadku osób fizycznych *scoring* w Polsce bierze pod uwagę stan cywilny (według malejącej wartości: mąż/żona lub panna czy kawaler, inny)⁹¹. Punkty nadaje się za poszczególne dane o sytuacji majątkowej i osobistej kredytobiorcy. Każdy bank ustala hierarchię ważności wszystkich cech, nadając im odpowiednią wagę. Bardzo często są to nieobiektywne metody⁹².

Podstawę do przeprowadzenia punktacji kredytowej w przypadku przedsiębiorcy stanowi analiza wskaźnikowa. Bank nadaje określonym cechom kredytobiorcy (kryteriom cząstkowym) pewną liczbę punktów. Kierownictwo banku zwykle dzieli kredytobiorców na bardzo dobrych, dobrych, przeciętnych, słabych i złych, stosownie do sumy punktów uzyskanych z *credit scoringu*. Kredytobiorcy bardzo dobrzy i dobrzy otrzymują kredyt bez większych zastrzeżeń, przeciętni otrzymują go, jeśli przedstawiają dobre zabezpieczenie, słabi tylko wtedy, gdy zabezpieczenie będzie wyjątkowo dobre, a źli – w zasadzie kredytu nie będą mogli otrzymać⁹³. Przyjmuje się, że badany podmiot, którego sytuacja ekonomiczno-finansowa została oceniona pozytywnie, posiada zdolność kredytową⁹⁴.

Kredytowa ocena punktowa (scoringowa) służy do określenia prawdopodobieństwa niespłacenia kredytu przez klienta banku⁹⁵. Stosując metodę punktową, bank wybiera minimalny poziom punktów, tzw. wartość graniczną (ang. *cut-off score*), którą przedsiębiorstwo musi osiągnąć, aby otrzymać kredyt. Metodę punktową

⁸⁹ *Fico Credit Scoring*, Professional Financial Advisors, Inc., www.financialadvisor.com/ficocredit.htm, na dzień: 20.05.2004.

⁹⁰ W. Otta, *Działalność kredytowa banku. Aneks*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1998, s. 13–15.

⁹¹ W. Cwynar, W. Patena, *Podręcznik do bankowości – rynki, regulacje, usługi*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Kraków 2007, s. 236.

⁹² Przykładowo stabilizacja zawodowa, życiowa, mieszkaniowa może być wynikiem braku operatywności danej osoby, a w ocenie banku te cechy mogą być określone jako pozytywne. Z kolei osoba, która często zmienia mieszkanie, pracę być może czyni to w wyniku awansu społecznego, zawodowego, ale cechy te pomyłkowo mogą zostać ocenione negatywnie – w wyniku sztywnych zasad błędnie określonych wcześniej przez dany bank.

⁹³ Z. Dobosiewicz, *Podstawy bankowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 127.

⁹⁴ W. Otta, *Działalność kredytowa banku*, *op. cit.*, s. 15–16.

⁹⁵ *Ocena punktowa BIK S.A.*, Biuro Informacji Kredytowej, www.bik.pl, na dzień: 15.02.2007.

stosuje się zarówno w stosunku do osób fizycznych, jak i przedsiębiorstw. W pierwszym przypadku bank ma do czynienia z wieloma podobnymi kredytobiorcami i ich ocena może być wystandaryzowana. W przypadku firm jest inaczej i każdy z analizowanych przypadków ma niestandardowy charakter. W związku z czym metoda punktowa w przypadku przedsiębiorstw może mieć charakter pomocniczy, ale nie powinna stanowić podstawowego kryterium podejmowania decyzji⁹⁶. *Scoring* jest ułatwieniem do podjęcia przez bank ostatecznej decyzji kredytowej, ponieważ bank w procesie analizy wniosku kredytowego uwzględnia także inne elementy, takie jak: zdolność klienta do czynności prawnych, historię terminowości wywiązywania się ze zobowiązań wobec banku, specyfikę regionu, typ kredytu⁹⁷. Stosowanie *scoringu* może mieć wpływ na poziom elastyczności banków podczas renegocjacji umów kredytowych⁹⁸ i na podejmowanie decyzji kredytowych w sposób uznaniowy, a nie w oparciu o ściśle reguły wynikające ze *scoringu*.

Dotychczas nie opracowano jednolitej, uniwersalnej metody *credit scoringu*. W celu opracowania i selekcji niezbędnych danych statystycznych oraz ich weryfikacji pod kątem nadania odpowiednich wag dla określonych cech kredytobiorcy wymagałoby to współpracy kilku największych banków. Konieczne jest podjęcie dalszych prac nad systemowymi rozwiązaniami dotyczącymi redukcji indywidualnego ryzyka kredytowego, a w szczególności nad stworzeniem uproszczonych ocen punktowych dla drobnych firm prowadzących działalność gospodarczą na podstawie ksiąg przychodów i rozchodów, zryczałtowanych form opodatkowania⁹⁹. Dla części MSP należałoby opracować system oceny punktowej, który byłby kombinacją *credit scoringu* dla przedsiębiorstw i osób fizycznych¹⁰⁰.

Pomimo licznych zalet metoda ta nie jest pozbawiona pewnych ograniczeń koncepcyjnych, a także krytyki i stawianych zarzutów. Wady wynikają głównie z zastosowania w niej analizy wskaźnikowej. Tymczasem w każdej branży poszczególne wskaźniki przyjmują trochę inne wartości, wynikające z ich specyfiki. Dlatego *scoring* powinien uwzględniać różnice w branżach. Powstaje także problem określenia przedziałów ryzyka. Pewne wątpliwości stwarza także przypisywanie wag poszczególnym obszarom, gdyż ma ono charakter subiektywny¹⁰¹.

⁹⁶ M. Iwanicz-Drozdowska, A. Nowak, *Ryzyko bankowe*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2002, s. 32.

⁹⁷ M. Dębniwska, A. Sołoma, *Bankowość – produkty, usługi, rynek*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2003, s. 98.

⁹⁸ W. A. Arnoud, *Relationship Banking: What Do We Know?*, "Journal of Financial Intermediation" 2000, nr 9, s. 19.

⁹⁹ W. L. Jaworski (red.), *Polskie banki w drodze do Unii Europejskiej*, Poltext, Warszawa 1997, s. 272.

¹⁰⁰ W. L. Jaworski, Z. Krzyżkiewicz, B. Kosiński, *Banki – rynek, operacje, polityka, op. cit.*, s. 214.

¹⁰¹ M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 152–153.

Końcowa ocena może być subiektywna, pomimo obiektywności wyjściowych danych. Próbuje się jednak ograniczać znaczenie tej ostatniej wady poprzez utajnianie poszczególnych wag, dlatego inspektorzy kredytowi nie znają tych wartości, aby nie mogli manipulować przy odpowiedziach na pytania¹⁰². Główne zalety i wady metody punktowej przedstawiono w tab. 2.3.

Tabela 2.3. Zalety i wady metody punktowej

Zalety	Wady
1	2
<ul style="list-style-type: none"> • zmniejszenie kosztów obsługi, zwiększenie wydajności pracy w banku i wzrost liczby zawieranych transakcji kredytowych • prostota i szybkość analizy oraz szacowania ryzyka • ocena klienta dokonywana w oparciu o niewiele informacji możliwych do kwantyfikacji w krótkim okresie czasu, zredukowanie dokumentów niezbędnych do przeprowadzenia oceny • jednolitość procesu oceny zdolności kredytowej, zarówno w czasie, jak i przestrzeni, dzięki czemu decyzje są bardziej sprawiedliwe • możliwość prowadzenia elastycznej polityki kredytowej przez kierownictwo banku • możliwość rezygnacji z zabezpieczeń przy udzielaniu kredytu • możliwość wykorzystania w działaniach marketingu bezpośredniego i szybkiej ekspansji na nowe rynki • możliwość obsługi systemu przez mniej doświadczony personel lub skoncentrowania procedury badania zdolności kredytowej w centrali banku dzięki przesyłaniu wniosków kredytowych w formie elektronicznej z oddziałów czy filii, czyli możliwość delegacji uprawnień do udzielania kredytów • skuteczność instrumentu w procesie monitorowania jakości kredytu w trakcie kredytowania, a w konsekwencji, kontrola i przewidywanie złych kredytów, zmniejszenie liczby złych kredytów i poprawa jakości portfeli kredytowych, możliwość wsparcia sekurytyzacji 	<ul style="list-style-type: none"> • możliwość szybkiej dezaktualizacji systemu i niezdolność do szybkiego dostosowania się do zmian • potrzeba bogatej bazy danych, zbyt mała lub zbyt duża liczba ocenianych cech badanego podmiotu • wykorzystuje kryteria, które nie mają bezpośredniego wpływu na ocenę zdolności kredytowej • przydział punktów przez system może być nielogiczny • zbyt duża ogólnikowość i możliwość dyskryminacji pewnych grup społecznych, np. ze względu na wiek, miejsce zamieszkania lub stan cywilny • budowa tabeli punktowej jedynie na podstawie podmiotów, którym kredyty zostały przydzielone, pomijając grupę klientów, których wnioski odrzucono • wielkości standardowe (normatywne) dla poszczególnych wskaźników są trudne, a dla wielu wręcz niemożliwe do wyznaczenia z powodu różnic między firmami i branżami, zmienności poziomu kształtowania się parametrów ekonomicznych, tymczasem niektóre banki normatywnie ustalają skrajne pułapy poszczególnych wskaźników i odnoszą do rzeczywistych wskaźników kredytobiorcy niezależnie od branży, do której należy • jeżeli kryteriom (wskaźnikom finansowym lub opisowym cechom) przypisuje się na zasadzie uznania różne wagi i w sposób uznaniowy wyznacza się liczbę punktów, którą ewentualny kredytobiorca musi nagromadzić dla przyznania mu zdolności kredytowej, to cała ocena przybiera charakter subiektywny • trudności w jej wdrażaniu wynikają przede wszystkim z braku odpowiednich danych, które uwzględniałyby specyfikę przedsiębiorców indywidualnych, a także z małych doświadczeń banków • inne zarzuty wobec metody punktowej: zbyt duże zautomatyzowanie oceny, wydłużenie procesu

¹⁰² R. Chudzik, *Segmentacja portfela kredytowego*, cz. 2, „Bank i Kredyt” 1993, nr 8–9, s. 21.

1	2
<ul style="list-style-type: none"> • opierając się na technikach statystycznych i ekonometrycznych, pozwala przewidzieć przyszłe zachowania innej populacji z przeszłości o takiej samej lub podobnej charakterystyce (co do cech demograficznych klientów i ich sytuacji finansowej) 	wypełnienia wniosku kredytowego przez klienta, wykorzystywanie danych z biur kredytowych, wykorzystywanie charakterystyk, które nie mają bezpośredniego wpływu na zdolność kredytową

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Janc, M. Kraska, *Credit-scoring – nowoczesna metoda oceny zdolności kredytowej*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2001, s. 27; Z. Fedorowicz, *Ryzyko bankowe*, Wydawnictwo Prywatnej Wyższej Szkoły Biznesu i Administracji, Warszawa 1996, s. 31–32; A. Talecka, P. Niczyporuk, *Bankowość – system bankowy i usługi*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2004, s. 162; WBK S.A., *Nowoczesne techniki w bankowości – punktacja kredytowa*, „Skarbiec” 1999, nr 6; A. Matuszyk, *Przyglądając się kredytobiorcom*, „Bank” 2003, nr 2 (125), s. 55; N. Sireyjol, *Les apports du credit-scoring*, „Banque” 1987, septembre, cyt. za: R. Wierzba, *Credit-scoring: metoda ograniczania ryzyka kredytowego*, „Bank” 1997, nr 7, s. 43; A. Janc, A. Krymarys-Balcerzak, *Funkcjonowanie współczesnego banku*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2004, s. 136; W. Kuryłek, *Credit scoring – podejście statystyczne*, „Bank i Kredyt” 2000, nr 6, s. 72–73; Z. Kucharski, *Scoring kredytowy*, „Bankier” 2000, nr 7–8, s. 5; C. D. Cowan, A. M. Cowan, *A Survey Based Assessment of Financial Institution Use of Credit Scoring for Small Business Lending*, U.S. Small Business Administration’s Office of Advocacy, 2006, s. 7–8.

Metody klasyfikacji kredytobiorców w *scoringu* można podzielić na statystyczne – m.in. analiza dyskryminacyjna, regresja liniowa, regresja logistyczna, drzewa kwalifikacyjne – i niestatystyczne – m.in. programowanie, sieci neuronowe, algorytmy genetyczne, systemy eksperckie¹⁰³. W praktyce związanej z rynkiem detalicznym można wyróżnić kilka rodzajów *scoringu*: *scoring aplikacyjny*, *scoring behawioralny*, *scoring biura*¹⁰⁴. Analizie ryzyka firm sektora MMSP może pomóc *scoring zysku* (ang. *profit scoring*), który pozwala na określenie maksymalnego zysku, a nie minimalizację ryzyka związanego z obsługą klienta¹⁰⁵.

Sprawozdawczość kredytowa i narzędzia *scoringowe* połączone ze strategią marketingową zapewniają bankom podstawę do prowadzenia selekcji, dokonywania wyboru docelowej grupy klientów, ustalania ceny oraz zarządzania portfelem kredytowym przez pryzmat ryzyka, jakie reprezentują poszczególni kredytobiorcy. Proces ten określany jest jako wycena oparta o ryzyko (*risk-based pricing*), tj. klasyfikacja kredytobiorców zgodnie z kalkulacjami odnoszącymi się

¹⁰³ A. Matuszyk, *Przyglądając się kredytobiorcom*, „Bank” 2003, nr 2 (125), nr 5, s. 55.

¹⁰⁴ G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne S.A., Warszawa 2005, s. 428.

¹⁰⁵ *Profit scoring*, jako rozszerzenie podstawowego modelu *scoringowego*, bierze pod uwagę szereg dodatkowych czynników ekonomicznych, takich jak marketing, polityka cenowa czy poziom obsługi. Ocena zysku jest wciąż nową techniką, stale rozwijaną, ale brakuje modeli na tyle efektywnych, by mogły one być bez problemu wykorzystywane. Cyt za: M. A. Dudek, *Ryzykowny sektor*, „Gazeta Bankowa” z 3.12.2007, Portal Finansowy Gazety Bankowej GB.pl, <http://gb.pl>.

do prawdopodobieństwa wystąpienia w ich przypadku braku płatności oraz obciążania tych podmiotów progresywnymi stawkami oprocentowania w oparciu o tę klasyfikację¹⁰⁶.

W USA badano następstwa zastosowania *scoringu* w kontekście kredytowania *small businessu* i zauważono znaczący wzrost udziału kredytów dla tego sektora w portfolio kredytowym instytucji bankowych¹⁰⁷. Analizowano również wpływ zastosowania *scoringu* na dostępność kredytów dla sektora *small businessu*¹⁰⁸ i na tej podstawie stwierdzono wzrost akcji kredytowej wobec stosunkowo ryzykownych kredytobiorców marginalnych, którzy w innym wypadku nie uzyskaliby kredytu, ale byłiby zmuszeni do poniesienia większych kosztów korzystania z finansowania, gdyby zostało im ono udzielone. Po przeprowadzeniu badań wzorców zachowań przy wprowadzaniu *credit scoringu* wśród niemal 100 dużych banków, okazało się, że większe banki posiadające rozległą sieć placówek wprowadziły innowacje wcześniej, systematycznie wraz z pojawieniem się efektu ekonomii skali¹⁰⁹.

2.5. Prawa i obowiązki wynikające z zawarcia umowy kredytu

Decydującym etapem procedury kredytowej jest podjęcie ostatecznej decyzji o zawarciu umowy kredytu lub odmowy kredytowania. Kredyty krótkoterminowe są udzielane niemalże z dnia na dzień od złożenia kompletu dokumentów m.in. z powodu troski o utratę klienta. Decyzję o udzieleniu kredytów dla przedsiębiorców na małe kwoty podejmuje bezpośrednio prezesi oddziałów banku lub ich zastępcy bądź upoważnione przez nich osoby¹¹⁰. Z kolei kredyty średnio- i długoterminowe wymagają szczegółowej analizy oraz podjęcia kolektywnej decyzji, stąd okres udostępnienia środków pieniężnych trwa do dwóch tygodni. W sytuacji, gdy zadłużenie danego wnioskodawcy miałoby przekroczyć określony wcześniej limit, zbiera się w oddziale operacyjnym działająca tam komisja lub komitet kredytowy, któremu doradca bądź inspektor kredytowy przedstawia

¹⁰⁶ P. Langley, *Sub-prime mortgage lending: a cultural economy*, "Economy and Society", November 2008, Vol. 37, No. 4, s. 469, 494.

¹⁰⁷ W. S. Frame, Srinivasan A., Woosley L., *The Effect of Credit Scoring on Small-Business Lending*, "Journal of Money, Credit and Banking" 2000, nr 33 (3), s. 813–825.

¹⁰⁸ A. N. Berger, W. S. Frame, N. H. Miller, *Credit Scoring and the Availability, Price, and Risk of Small Business Credit*, "Journal of Money, Credit and Banking" 2005, nr 37 (2), s. 191–222.

¹⁰⁹ J. Akhavein, W. S. Frame, L. J. White, *The Diffusion of Financial Innovations: Adoption of Small Business Credit Scoring by Large Banking Organizations*, "Journal of Business" 2005, nr 78 (2), s. 577–596.

¹¹⁰ Dyrektorzy oddziałów banków mają kompetencje do przyznawania kredytów do określonej wysokości, np. 100 tys. zł, a powyżej ustalonej kwoty wnioski rozpatrywane są przez departamenty kredytowe central banków.

wyniki przeprowadzonych badań i analiz¹¹¹. Opinie komisji mają zazwyczaj charakter doradczy, a ostateczną decyzję o udzieleniu kredytu podejmuje dyrektor lub wyznaczona przez niego osoba.

Bank dbający o pozyskanie klienta i jego utrzymanie, powinien możliwie szybko rozpatrywać wnioski i podejmować decyzje kredytowe. W odniesieniu do dotychczasowych klientów wymaga to prowadzenia stałych ocen ich sytuacji ekonomiczno-finansowej i poziomu zdolności kredytowej, aby w przypadku złożenia wniosku możliwie szybko podjąć decyzję i jednoznacznie ją uzasadnić. Podobne podejście banku do nowych klientów, bez szkody jakości portfela kredytowego, jest możliwe tylko wtedy, gdy prowadzony jest w banku monitoring możliwych przyszłych klientów¹¹². W warunkach silnej konkurencji skrócenie czasu podejmowania decyzji kredytowej gwarantuje utrzymanie się na rynku. Wstandaryzowane procedury i skuteczniejsze zarządzanie zasobami ludzkimi pozwalają wygospodarować pewne rezerwy w zakresie obsługi klientów i monitoringu¹¹³. Gdy istotne elementy decyzji kredytowej zostały przedstawione wnioskodawcy i przez niego zaakceptowane, możliwe jest zawarcie umowy przedwstępnej (nazywanej promesą kredytową)¹¹⁴.

Pozytywna decyzja dotycząca udzielenia kredytu zapada, gdy proponowane przedsięwzięcie rokuje uzyskanie zakładanych efektów, a aktualna sytuacja majątkowa kredytobiorcy zapewnia mu bieżącą i przyszłą zdolność kredytową. Równocześnie negocjowane są szczegółowe warunki umowy. Przedstawiony tok postępowania kończy podpisanie umowy przez kredytobiorcę i osoby reprezentujące bank, które mają prawo zaciągania w jego imieniu zobowiązań (tzw. prokurenci). Pozytywnym opiniom wniosków kredytowych mogą towarzyszyć pewne warunki, które musi spełnić wnioskodawca jeszcze przed podpisaniem umowy, np. uzupełnić zabezpieczenie, przedłożyć dodatkowe dokumenty¹¹⁵. Jeśli bank podejmie *decyzję o nieudzieleniu kredytu*, to powinien zawiadomić o tym klienta

¹¹¹ Przedmiotem działania komitetu kredytowego jest opiniowanie wniosków kredytowych przed podjęciem decyzji o udzieleniu kredytów, pożyczek, gwarancji i poręczeń przez zarząd banku. Członkowie komitetu są powoływani zazwyczaj przez radę nadzorczą danego banku. Stanowiska w sprawie opinii o danym wniosku kredytowym są wyrażane na podstawie głosowania. Inspektor kredytowy analizujący wniosek kredytowy nie ma prawa głosu na posiedzeniu komitetu, może jedynie zreferować sprawę i służyć głosem doradczym.

¹¹² M. Wysocki, *Polityka kredytowa banku komercyjnego*, Twigger S.A., Warszawa 1999, s. 90.

¹¹³ A. Dahmen, P. Jacobi, *Bankowa obsługa przedsiębiorstw*, *op. cit.*, s. 103.

¹¹⁴ „Umowa, przez którą jedna ze stron lub obie zobowiązują się do zawarcia oznaczonej umowy (umowa przedwstępna), powinna określać istotne postanowienia umowy przyrzeczonej oraz termin, w ciągu którego ma ona być zawarta”. Cyt. za: Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, art. 389.

¹¹⁵ Poza tym zdarzają się sytuacje, gdy komitet kredytowy postanowił zmienić w ostatecznej wersji umowy wstępnie ustalone warunki kredytu; przykładowo zwiększono oprocentowanie, zmieniono harmonogram spłaty kredytu, zmniejszono kwotę kredytu, w związku z przewidywanym wyższym ryzykiem kredytowym.

i przedstawić mu merytoryczne uzasadnienie tej decyzji, szczególnie w sytuacji, gdy firma jest stałym klientem¹¹⁶.

Jeżeli między wnioskodawcą a bankiem dojdzie do porozumienia co do warunków udzielenia i wykorzystania kredytu, może nastąpić zawarcie umowy kredytowej. Umowa kredytowa jest wiążąca dla obu stron, podobnie jak regulamin kredytowy, z którym klient musi zapoznać się jeszcze przed jej podpisaniem i fakt zapoznania się potwierdzić na piśmie¹¹⁷. Ogólne zasady udzielania kredytów przez banki zostały zawarte w Prawie bankowym (art. 69–79, 93–105). Ponadto banki opracowują własne instrukcje kredytowe¹¹⁸ lub odrębne zarządzenia¹¹⁹, stanowiące instrument pracy aparatu kredytowego.

Regulaminy bankowe, które opracowywane są autonomicznie przez większość banków, uwzględniają przepisy ustawy Prawo bankowe¹²⁰ i o Narodowym Banku Polskim, a także uregulowania kodeksu cywilnego¹²¹, prawa wekslowego,

¹¹⁶ Chodzi mianowicie o to, aby nie zniechęcić klienta do ewentualnej przyszłej współpracy (np. w sytuacji poprawy kondycji ekonomiczno-finansowej klienta bądź w przypadku propozycji lepszego zabezpieczenia kredytu itp.). Nie ma jednak formalnych wymogów w sprawie obowiązku banku co do uzasadnienia jego odmowy, gdyż obie strony planowały nawiązać stosunki umowne, których cechą jest pełna dobrowolność. Nie wyklucza to jednak możliwości odwołania się klienta od odmownej decyzji do wyższego hierarchicznie organu banku.

¹¹⁷ W razie sprzeczności treści umowy kredytowej z regulaminem kredytowym strony są związane postanowieniami umowy kredytowej. Regulaminy kredytowe dotyczą stosunków kredytowych klienta z bankiem, określają prawa i obowiązki obu stron, rodzaje kredytów dla danej grupy kredytobiorców. Regulamin kredytowy jest dokumentem zewnętrznym udostępnianym klientom-potencjalnym kredytobiorcom (np. poprzez wywieszenie go w miejscach widocznych). Regulaminy rozwijają i uściślają m.in. takie pojęcia, jak: zdolność kredytowa, zakres dokumentacji i tryb składania wniosków kredytowych, warunki umowy kredytu i ich wykonanie, spłata kredytów, wypowiedzenie umowy kredytu itp.

¹¹⁸ Instrukcje kredytowe są przeznaczone do użytku wewnętrznego. Normują one tryb postępowania w zakresie przyjmowania, opiniowania, załatwiania wniosków kredytowych, podają wskazówki i metody postępowania pracowników banku w typowych sytuacjach, ustalają procedury podejmowania decyzji kredytowych, zawierania umów, kontroli wykorzystania kredytów, spłaty i windykacji kredytów, a także szczegółowo prezentują metody oceny zdolności kredytowej, procedury zmiany warunków lub wypowiedzenia umowy oraz obieg dokumentów i kompetencje pracowników banku zajmujących się kredytowaniem, monitoringiem i sprawozdawczością. Ponadto mogą zawierać wytyczne polityki kredytowej danego banku, takie jak: pożądane rodzaje kredytów, strukturę i ewentualne limity łączne, branżowe, terytorialne, jednostkowe. Instrukcja kredytowa objęta jest tajemnicą bankową.

¹¹⁹ Pozostałe akty wewnętrzne banku stanowią uszczegółowienie przepisów i zakresu procedur dotyczących całej działalności kredytowej (o ile nie zostały one zawarte w regulaminach i instrukcjach kredytowych). Zalicza się do nich: procedury związane z przyjęciem wniosku, instrukcję oceny zdolności kredytowej poszczególnych segmentów klientów, instrukcję monitorowania kredytów, postępowanie z kredytami trudnymi, pełnomocnictwa dla poszczególnych pracowników banku, regulamin i zarządzenia zarządu dotyczące komisji kredytowej.

¹²⁰ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe, *op. cit.*, art. 79 ust. 4, art. 109 ust. 1, 2.

¹²¹ Przepisy w sprawie ogólnych warunków umów, wzorów umów lub regulaminów. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny, *op. cit.*, art. 385, 385¹, 385².

czekowego i dewizowego¹²². Prawo bankowe i kodeks cywilny uznają przewagę postanowień nad regulaminem. „Ustalony przez jedną ze stron wzorzec umowy, w szczególności ogólne warunki umów, wzór umowy, regulamin, wiąże drugą stronę, jeżeli został jej doręczony przed zawarciem umowy”¹²³. Z zawieraniem umowy kredytu wiąże się pewna swoboda, która przejawia się przede wszystkim faktem, iż kredytodawca posiada swobodę w decyzji kogo będzie kredytować – wiąże się to z realizacją obowiązku, jakim jest dbanie o interes banku, który przejawia się ustawową troską o powierzone pieniądze przez depozytariuszy¹²⁴.

„Przez umowę kredytu bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony w umowie kwotę środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niej na warunkach określonych w umowie, zwrotu kwoty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w oznaczonych terminach spłaty oraz zapłaty prowizji od udzielonego kredytu”¹²⁵. W powyższym sformułowaniu pojawiły się *dwa określenia kredytu* jako: operacji aktywnej, przez którą bank stawia do dyspozycji klienta pewną sumę środków pieniężnych na sfinansowanie określonego przedsięwzięcia oraz zdolności do zaciągania kredytu przy przyrzeczeniu przyszłej spłaty przez kredytobiorcę.

Podstawowe *cechy* charakterystyczne umowy kredytowej ujęte są w przepisach prawa bankowego, z których wynika, że jest ona umową¹²⁶: *konsensualną*, tzn. dochodzi do skutku w momencie podpisania jej przez strony, a nie w momencie wydania przez bank środków pieniężnych; *dwustronnie zobowiązującą*, ponieważ bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy określoną kwotę środków pieniężnych, a kredytobiorca zobowiązuje się zwrócić tę samą ilość pieniędzy powiększoną o odsetki i prowizję (zajmuje pozycję dłużnika); *odpłatną*, gdyż bank pobiera od przyznanego kredytu prowizję, a od kredytu wykorzystanego odsetki. Umowa kredytowa jest to prawnie wiążące porozumienie, określające warunki kredytu. Umowy kredytowe mogą być obszernie, szczegółowe i złożone (memorandum) albo krótkie, proste i ogólne (umowa listowa)¹²⁷.

Umowa kredytowa jest umową nienazwaną, której treść uzależniona jest od wewnętrznych postanowień każdego banku oraz indywidualnych negocjacji z klientem. Już z chwilą oddania do dyspozycji środków pieniężnych kredytobiorcy (np. poprzez przelanie ich na wskazane konto) bank ma prawo potrącić z tej kwoty prowizję za udzielenie kredytu. Natomiast odsetki pobiera dopiero

¹²² M. Zaborowski, *Brytyjski Fundusz Know How w Polsce*, Ministerstwo Rozwoju Międzynarodowego, Warszawa 1999, www.energia.eco.pl, aktualizacja: 6.01.1998.

¹²³ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny, *op. cit.*, art. 384 § 1.

¹²⁴ D. Klucz, *Swoboda zawierania umów kredytowych*, „Bank i Rolnictwo” 2003, nr 12, s. 15.

¹²⁵ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe, *op. cit.*, art. 69 ust. 1.

¹²⁶ I. Heropolitańska, E. Jagodzińska-Serafin, J. Kruglak, S. Ryżewska, *Kredyty, pożyczki i gwarancje bankowe*, Twigger S.A., Warszawa 1999, s. 37–38.

¹²⁷ R. Patterson, *Kompendium terminów bankowych*, Business Press, Warszawa 1999, s. 215.

od faktycznie wykorzystanego kredytu. Kwota środków pieniężnych powinna być podana w umowie cyfrą i słownie wraz ze wskazaniem waluty. Sprecyzowanie przeznaczenia kredytu i warunków jego wykorzystania ułatwia jego kontrolę i ewentualnie może być podstawą do wypowiedzenia umowy kredytu, na wypadek niezgodności z założeniami w umowie.

Bank niezależnie od pobranych odsetek z tytułu udzielonego kredytu może pobrać prowizję, która jest wynagrodzeniem dla banku za wszystkie czynności związane z przygotowaniem, udzieleniem, obsługą i administracją kredytu. Wysokość prowizji może określać regulamin banku wiążący bez potrzeby wyrażania akceptacji, gdy został doręczony kredytobiorcy przy zawarciu umowy. Wysokość prowizji może też być ustalona przez strony w umowie kredytowej¹²⁸. Obowiązkowe elementy umowy kredytu określa prawo bankowe, natomiast dodatkowe kształtują banki, a ich przykłady zamieszczono w tab. 2.4.

Tabela 2.4. Obligatoryjne i fakultatywne elementy umowy kredytu

Obligatoryjne elementy	Fakultatywne elementy
<ul style="list-style-type: none"> • strony umowy • kwota i waluta kredytu • cel, na który kredyt został udzielony • zasady i termin spłaty kredytu • w przypadku umowy o kredyt denominowany lub indeksowany do waluty innej niż waluta polska, szczegółowe zasady określania sposobów i terminów ustalania kursu wymiany walut, na podstawie którego w szczególności wyliczana jest kwota kredytu, jego transz i rat kapitałowo-odsetkowych oraz zasad przeliczania na walutę wypłaty albo spłaty kredytu • wysokość oprocentowania kredytu i warunki jego zmiany • sposób zabezpieczenia spłaty kredytu • zakres uprawnień banku związanych z kontrolą wykorzystania i spłaty kredytu • terminy i sposób postawienia do dyspozycji kredytobiorcy środków pieniężnych • wysokość prowizji, jeżeli umowa ją przewiduje • warunki dokonywania zmian i rozwiązania umowy 	<ul style="list-style-type: none"> • uprawnienie lub ograniczenie prawa kredytobiorcy do spłaty kredytu przed terminem • bank może ograniczyć prawo kredytobiorcy do ubiegania się o następne kredyty w innych bankach lub zastrzec sobie prawo każdorazowego wyrażania zgody na składanie wniosków kredytowych w innych bankach bądź zobowiązać kredytobiorcę do informowania go o nowo zaciągniętych kredytach • zastrzeżenie, że roszczenia banku z tytułu niespłaconego kredytu i odsetek pokrywane będą w następującej kolejności: koszty sądowe i egzekucyjne, odsetki przeterminowane, odsetki naliczone za bieżący okres obrachunkowy, kapitał • w przypadku kredytu inwestycyjnego bank może żądać przedkładania informacji o przebiegu realizacji przedsięwzięcia inwestycyjnego, porównując je z załączonym do wniosku kredytowego harmonogramem • klauzule umożliwiające uruchomienie działań zabezpieczających interes banku (podwyższenie marży, żądanie przedstawienia w określonym terminie programu naprawczego i jego realizacji po zatwierdzeniu przez bank, przyjęcia dodatkowego zabezpieczenia)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe, Dz.U. z 1997 r., Nr 140, poz. 939 z późn. zm., art. 69, ust. 2 oraz regulaminów kredytowych wybranych banków.

¹²⁸ A. Rajchel, *Zastaw rejestrowy jako rzeczowe zabezpieczenie kredytu bankowego*, Dom Wydawniczy Ostoja, Kraków 2001, s. 14.

Stronami umowy kredytowej są bank i kredytobiorca. Umowa kredytowa sporządzana jest w dwóch egzemplarzach. Na pierwszym miejscu zazwyczaj występuje bank, tj. jego pełna nazwa, adres, osoby reprezentujące i podpisujące umowę oraz ich funkcje. Drugą stroną jest kredytobiorca, określony pełną nazwą i formą prawną, z podaniem adresu oraz osób działających w jego imieniu i na jego rzecz, a także ich funkcji¹²⁹.

Uruchomienie kredytu następuje w formie wybranej przez kredytobiorcę. *Sposoby wykorzystania kredytu* uzależnione są od rodzaju kredytu i postanowień umowy kredytowej¹³⁰. Wybór formy udostępnienia klientowi środków kredytowych uzależniony jest głównie od celu kredytowania i stopnia zaufania banku do klienta, że wykorzysta uzyskane środki zgodnie z ich przeznaczeniem¹³¹. W umowie kredytowej powinny znaleźć się precyzyjne ustalenia dotyczące *formy udostępnienia środków pieniężnych*. Udostępnienie klientowi środków finansowych przyznanego kredytu może mieć formę¹³²:

- przelania pełnej kwoty środków z rachunku kredytowego na rachunek klienta;
- przelania transz kredytu w kwotach i terminach ustalonych w umowie na rachunek klienta;
- zadłużania się do wysokości przyznanego kredytu w rachunku bieżącym;
- uruchomienia transz kredytu po przedłożeniu faktur za dostawy i usługi¹³³;
- przekazania środków kredytu do wskazanej jednostki handlowej jako zapłatę za zakupy dokonane przez kredytobiorcę;
- wypłaty kredytu w gotówce.

Pierwszym etapem realizacji umowy kredytowej jest *udostępnienie środków pieniężnych kredytobiorcy*, które powinny zostać przez niego wykorzystane wyłącznie na cel określony w umowie. Użycie środków kredytowych zgodnie z umową jest kluczowym warunkiem do planowanych przez kredytobiorcę działań, które pozwolą odzyskać środki w ilości wystarczającej do spłaty kredytu z należnymi

¹²⁹ Umowa kredytowa musi być podpisana przez odpowiednio umocowanych reprezentantów kredytobiorcy. W imieniu banku umowę podpisują osoby wymienione w rejestrze przedsiębiorstw, uprawnione do składania oświadczeń woli, na ogół są to dyrektor i główny księgowy, zarząd i jego członkowie, menedżerowie lub doradcy klienta. Osoby fizyczne podpisują umowę kredytową osobiście lub przez swoich pełnomocników, posiadające pełnomocnictwo szczególne do wykonywania tej czynności prawnej.

¹³⁰ *Kredyty gospodarcze. Procedury bankowe związane z uzyskaniem i spłatą kredytu*, Gdańska Akademia Bankowa, „Gazeta Gospodarcza Nowa Europa” 1996, nr 3, s. 5.

¹³¹ M. Rajczyk, *Podstawy bankowości komercyjnej*, t. 2, Fundacja Banku Śląskiego, Bielsko-Biała 1997, s. 113.

¹³² J. Świdorski, R. Kostro, *Zarządzanie ryzykiem banku*, Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości w Warszawie, Warszawa 1999, s. 93.

¹³³ Ten tryb udostępnienia środków pieniężnych jest stosowany w przypadku kredytów inwestycyjnych, linii kredytowych itp. dla podmiotów gospodarczych oraz przy kredytach budowlano-hipotecyjnych.

odsetkami, przy akceptowanym przez bank ryzyku. Bank nie może aprobeować zmiany koncepcji przeznaczenia uzyskanych przez kredytobiorcę środków, niezgłoszonej w toku rozpatrywania wniosku kredytowego. W takiej sytuacji bank powinien natychmiast zawiesić realizację następnych wypłat umownych i ocenić zaistniałą sytuację. Dalsze postępowanie zależy od propozycji kredytobiorcy i wyników oceny banku. Może ono obejmować: wypowiedzenie umowy, gdy kontynuowanie jej realizacji w dotychczasowym kształcie jest niemożliwe lub obciążone nadmiernym ryzykiem; ograniczenie kredytu do wielkości wypłaconej dotychczas kwoty i kontynuowanie realizacji umowy w dostosowanych do nowej sytuacji warunkach; gdy istnieje istotne uzasadnienie zmiany przeznaczenia kredytu rozpatrzenie dodatkowego wniosku kredytowego obejmującego nowy zakres proponowanej działalności kredytobiorcy i w konsekwencji dokonanie oceny możliwości udzielenia kolejnego kredytu¹³⁴.

Czas korzystania z kredytu jest jednym z istotnych elementów gospodarki kredytowej i przedmiotem negocjacji między wnioskodawcą a inspektorem. Może się on składać z okresu wykorzystania kredytu, okresu karencji oraz okresu spłaty kredytu. Kredyt może być postawiony do dyspozycji *jednorazowo* w pełnej kwocie, gdy okres wykorzystania jest stosunkowo krótki. Jeżeli zaś okres wykorzystania kredytu obejmuje co najmniej kilka miesięcy, jego uruchomienie następuje z reguły stopniowo tak zwanymi *transzami*, czyli kwotami odpowiadającymi bieżącym potrzebom kredytobiorcy¹³⁵ lub w ciągłeniach. Dzień wykorzystania nazywa się ciągleniem i może być późniejszy niż dzień postawienia środków do dyspozycji. Graniczną datą dostępności środków z kredytu jest ostateczny termin wykorzystania poszczególnych transz lub całego kredytu. Po tej dacie kredytobiorca nie może już dysponować niewykorzystaną częścią kredytu. Podanie ostatecznego terminu wykorzystania kredytu jest niezbędne, jeśli bank pobiera prowizję od zaangażowania.

Okres wykorzystania kredytu może służyć oddziaływaniu na kredytobiorcę w przedmiocie tempa realizacji kredytowanych przedsięwzięć. Dochodzi do tego zarówno przez ustalenie okresu kredytowania, jak i obwarowanie go pewnymi rygorami w przypadku nieterminowej realizacji przedmiotu kredytowania (w tym obowiązek natychmiastowej spłaty całości wykorzystywanego dotychczas kredytu, podwyższenie oprocentowania, skrócenie okresu ewentualnej karencji czy terminów spłaty)¹³⁶.

¹³⁴ A. Rymek (red.), *Kredyty – poradnik dla praktyków*, t. 1, *op. cit.*, s. 181–182.

¹³⁵ Każda transza ma określony termin postawienia do dyspozycji. Przed uruchomieniem każdej kolejnej transzy bank ocenia prawidłowość dotychczas wykorzystanego kredytu. Określony umową okres uruchomienia kredytu nie powinien być dłuższy niż umowny termin zakończenia i rozliczenia inwestycji. Transze występują przede wszystkim w przypadku kredytowania inwestycji, ale stosuje się je również przy kredytowaniu zapasów sezonowych, gdyż stopniowe uruchomienie kredytów służy odpowiedniej synchronizacji podaży środków kredytowych z efektywnym ich wykorzystaniem.

¹³⁶ W. Fajfer, *Instrumenty gospodarki kredytowej*, „Finanse” 1989, nr 4, s. 9–10.

Banki dopuszczają możliwość ustalenia *okresu karencji* w spłacie kredytu inwestycyjnego, kiedy efekty finansowe kredytowanych przedsięwzięć są możliwe do osiągnięcia dopiero po pewnym czasie od ich zakończenia. Okres karencji nie powinien być jednak dłuższy niż planowany termin osiągnięcia zdolności produkcyjnych. W czasie wykorzystania kredytu inwestycyjnego oraz w okresie karencji w spłacie kapitału, odsetki mogą być spłacane na bieżąco w umownie ustalonych terminach bądź doliczane (kapitalizowane) do zadłużenia i spłacane wraz z nim ratalnie. Spłata może następować w malejących ratach lub metodą rat annuitetowych, tzn. w takiej sytuacji raty spłaty kredytu (raty kapitałowe łącznie z odsetkami) są w każdym okresie równe¹³⁷. Karencja może dotyczyć: spłat rat kapitałowych (wówczas jest rozumiana jako początkowy okres trwania umowy kredytowej, w którym kredytobiorca nie spłaca kapitału, a tylko odsetki) lub spłat całości kredytu (rozumiana jako czas pomiędzy terminem kończącym wykorzystanie kredytu a terminem rozpoczęcia jego spłaty – w tej sytuacji odsetki są na ogół kapitalizowane).

Kredyt podlega *spłacie* w terminie ustalonym w umowie kredytowej. Za datę spłaty kredytu uznaje się dzień wpływu środków na rachunek kredytowy w banku. Spłata następuje najczęściej poprzez obciążenie rachunku bieżącego kredytobiorcy w banku kredytodawcy. Kredytobiorca, jeśli nie przeprowadza wszystkich operacji finansowych przez ten rachunek, musi pamiętać o zasileniu go w odpowiednie środki na dzień spłaty raty lub odsetek. Spłata może następować także poprzez obciążenie rachunku bieżącego kredytobiorcy w innym banku albo przez wpłatę lub przelew na rachunek kredytowy¹³⁸. Podobnie jak warunki spłaty kapitału i odsetek, zasady płatności prowizji muszą być uprzednio ustalone, tj. czy ma być płatna gotówką, bezgotówkowo z rachunku bankowego czy też pobierana w ciężar kredytu.

Prawo bankowe nakazuje *ustalenie w umowie kredytu zasad i terminu spłaty kredytu*. Spłata może nastąpić w ratach lub jednorazowo. Jej terminy mogą być ustalone przez wskazanie konkretnej daty lub zdarzenia, którego nadejście powoduje obowiązek spłaty kredytu. W praktyce w ogromnej większości występuje pierwsza forma¹³⁹. Ponadto w umowie kredytu należy wskazać zasady spłaty: określenie formy spłaty, miejsca spłaty oraz zasad wcześniejszej spłaty kredytu¹⁴⁰.

¹³⁷ Z. Krzyżkiewicz, *Podręcznik do nauki bankowości*, op. cit., s. 78–79.

¹³⁸ A. Rymek (red.), *Kredyty – poradnik dla praktyków*, t. 1, op. cit., s. 133.

¹³⁹ Banki, ustalając termin spłaty kredytu, starają się go oznaczyć na dzień roboczy. Jednakże, jeżeli termin ten przypada na dzień uznany ustawowo za wolny od pracy, upływa – według art. 115 k.c. – w dniu następnym. Artykuł 110 k.c. dopuszcza jednakże możliwość określenia w umowie innego sposobu jego obliczania, np. przyjęcie, iż termin upływa poprzedniego dnia roboczego lub ustalenie, że termin upływa dnia następnego. Cyt. za: I. Heropolitańska, E. Jagodzińska-Serafin, J. Kruglak, S. Ryżewska, *Kredyty, pożyczki i gwarancje bankowe*, op. cit., s. 93.

¹⁴⁰ Jeżeli kredytobiorca odwoła swoje oświadczenie o wcześniejszej spłacie kredytu, jest ono skuteczne tylko wówczas, gdy doszło do banku jednocześnie z powiadomieniem o wcześniejszej spłacie kredytu lub wcześniej (art. 61 k.c.). Natomiast, gdy odwołanie oświadczenia nadejdzie do banku już po otrzymaniu przez bank powiadomienia o wcześniejszej spłacie kredytu, wówczas bank

Splata całej kwoty kredytu wraz z odsetkami, prowizjami i innymi należnościami banku oznacza wygaśnięcie zawartej umowy kredytowej niezależnie od tego kto, w jaki sposób i w jakim terminie dokonał tej spłaty¹⁴¹. Jeżeli nastąpiło zgaszenie kredytu lub została podjęta decyzja o jego umorzeniu, inspektor kredytowy rozpoczyna procedurę zamknięcia rachunku kredytowego¹⁴².

Wcześniejsza splata kredytu jest możliwa tylko na warunkach określonych wcześniej w umowie kredytu, przykładowo, jeżeli bank:

- nie przewiduje wcześniejszej spłaty kredytu ani obniżania odsetek od kredytu;
- dopuszcza możliwość wcześniejszej spłaty i naliczanie odsetek za okres faktycznego wykorzystywania kredytu, ale pod warunkiem uprzedzenia banku co najmniej 1 miesiąc przed dokonaniem spłaty części lub całości kredytu, w przeciwnym razie banki naliczają prowizję (od zaangażowania, rekompensacyjną lub od wcześniejszej spłaty);
- uzgodni z klientem wcześniejszą spłatę i podpisze aneks (dołączony do umowy), określając nowe warunki spłaty, wysokość rat oraz skrócenie łącznego okresu kredytowania;
- zastrzeże termin na korzyść kredytodawcy, to klient spłacający wcześniej swoje zadłużenie nie odniesie żadnej korzyści finansowej w formie obniżonych odsetek.

W umowie kredytowej należy precyzyjnie określić *przedmiot finansowania*. Ułatwia to kontrolę, czy kredyt został wykorzystany zgodnie z jego przeznaczeniem¹⁴³.

Zakres i rodzaj zabezpieczeń kredytów powinny być adekwatne do skali ryzyka. Ocena zabezpieczeń w toku kredytowania polega na okresowym badaniu realnej wartości i płynności zabezpieczeń oraz możliwości ich egzekwowania, w szczególności bada się: wystarczalność bieżącej wartości zabezpieczeń, zmiany od ostatnich oszacowań, przewidywalną wartość zabezpieczeń w momencie spłaty kredytu (np. prolongaty kredytu)¹⁴⁴.

może: zgodzić się na spłatę kredytu w terminie ustalonym w umowie lub domagać się spłaty kredytu w terminie wskazanym w powiadomieniu. Cyt. za: *ibidem*, s. 93.

¹⁴¹ M. Wysocki, *Poradnik inspektora kredytowego*, op. cit., s. 113.

¹⁴² Odnotowywane jest to w historii klienta, rejestrze kredytów i umowie kredytowej. W przypadku poręczeń (lub gwarancji) wysyłana jest informacja do poręczycieli (bądź gwarantów) o wygaśnięciu umowy poręczenia, natomiast w przypadku zabezpieczeń majątkowych konieczne jest formalne uwolnienie, np. wyrejestrowanie zastawu rejestrowego, usunięcie wpisu w hipotecę.

¹⁴³ W przypadku zakupu towarów, powinien być podany rodzaj towarów, ich ilość, ewentualnie cena. Natomiast w przypadku zakupu urządzeń, maszyn itp. umowa powinna zawierać ich nazwy, cechy (nr fabryczny, seria itp.), nazwę producenta, cenę, rok produkcji lub wiek urządzeń (przy zakupie maszyn i urządzeń używanych).

¹⁴⁴ W umowie kredytowej zabezpieczenie musi być precyzyjnie określone, np. dokładny opis nieruchomości, która ma być obciążona hipoteką, adres, numer księgi wieczystej, sąd, który tę księgę prowadzi, nazwa poręczyciela lub gwaranta, kwota poręczenia lub gwarancji, termin ważności, rodzaj wierzytelności, do której prawa zostają przelane na bank itd. Im dokładniejsze określenie

W razie stwierdzenia przez bank kredytujący, że warunki udzielenia kredytu nie zostały dotrzymane lub w razie zagrożenia terminowej spłaty kredytu z powodu złego stanu majątkowego kredytobiorcy, bank może: *wypowiedzieć umowę kredytu* w całości lub w części, albo *zażądać dodatkowego zabezpieczenia spłaty kredytu*, bądź przedstawienia w określonym terminie *programu naprawczego* i jego realizacji po zatwierdzeniu przez bank¹⁴⁵. Z kolei podstawową przesłanką do wypowiedzenia umowy przez kredytobiorcę jest naruszenie podstawowych obowiązków wobec kredytobiorcy, wynikających z umowy kredytowej¹⁴⁶.

Udzielenie kredytu następuje w momencie zawarcia umowy w drodze zgodnego oświadczenia woli obu stron, a także umów związanych z zabezpieczeniem spłaty kredytu. Z podpisanej umowy kredytowej wynikają określone skutki prawne dla stron ją zawierających, które zostały wymienione w tab. 2.5.

W okresie obowiązywania umowy mogą być renegowane niektóre warunki kredytowe, np. formy zabezpieczenia kredytu, przesunięcie ostatecznego terminu spłaty kredytu lub poszczególnych jego rat. W zakresie warunków dokonywania zmian i rozwiązywania umowy strony podporządkowane są ogólnym zasadom wykonywania, zmiany i rozwiązywania umów określonych przepisami kodeksu cywilnego (art. 77 k.c.)¹⁴⁷. Na ogół zmiana umowy kredytowej następuje z inicjatywy kredytobiorcy. Do najczęstszych przyczyn wniosku o zmianę umowy kredytowej należą: prolongowanie terminu spłaty raty (kapitału, odsetek albo obu naraz) lub ostatecznego terminu jego spłaty; podwyższenie kwoty kredytu; zmniejszenie kwot rat kapitałowo-odsetkowych; zmiana zabezpieczenia kredytu.

Zaciągnięte przez przedsiębiorcę kredyty mogą być zamienione na jeden kredyt, wówczas taka operacja nosi nazwę *konsolidacji*. Kredyt może również podlegać konwersji, a więc zamianie jednego kredytu na inny wraz ze zmianą warunków kredytowania, takich jak: okres spłaty, oprocentowanie kredytu¹⁴⁸.

zabezpieczenia w umowie, tym łatwiejsze jest egzekwowanie z przedmiotu w przypadku braku spłaty. Cyt. za: A. Rymek (red.), *Kredyty – poradnik dla praktyków*, t. 1, *op. cit.*, s. 51, 134.

¹⁴⁵ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe, *op. cit.*, art. 75 ust. 1–3.

¹⁴⁶ Do obowiązków takich należy wypłatę kwoty kredytu lub kolejnej transzy kredytu w terminie określonym w umowie. Brak wypłaty lub zwłoka w wypłacie jest uznawana za niedotrzymanie warunków umowy i może być powodem wypowiedzenia umowy przez kredytobiorcę. Ważną przesłanką może być zaniedbanie przez bank dokonania określonych w umowie kredytowej rozliczeń bezgotówkowych na rzecz kredytobiorcy. Cyt. za: I. Cybulska, *Prawo banku do odsetek w razie przedterminowej spłaty kredytu lub odsetek*, „Prawo Bankowe” 2001, nr 6, Polski Serwer Prawa, www.prawo.lex.pl.

¹⁴⁷ Decyzje o podpisaniu aneksu poprzedzone są oceną aktualnej sytuacji ekonomiczno-finansowej kredytobiorcy. Postanowienia aneksu precyzują terminy i wysokość spłacanych rat. Zmienia się także harmonogram spłaty rat, który powinien zostać doręczony klientowi. Za taką zmianę umowy bank może żądać dodatkowej prowizji bądź nowej stawki oprocentowania kredytu.

¹⁴⁸ L. Szyszko (red.), *Propedeutyka finansów*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2004, s. 24.

Tabela 2.5. Prawa i obowiązki stron umowy kredytowej

	Prawa	Obowiązki
	1	2
K R E D Y T O D A W C A	<ul style="list-style-type: none"> • w razie niespłacenia kredytu w terminie umownym bank może żądać odsetek za czas opóźnienia – zgodnych z umową kredytową lub odsetek ustawowych (art. 481 k.c.) • pobranie prowizji od każdej zmiany umowy (np. zwiększenia kwoty kredytu, odłożenia spłat lub zmiany ich wysokości, zmiany sposobu zabezpieczenia kredytu, odnowienia kredytu) • w razie stwierdzenia przez bank kredytujący, że warunki udzielenia kredytu nie zostały dotrzymane lub w razie zagrożenia terminowej spłaty kredytu z powodu złego stanu majątkowego kredytobiorcy, bank może: wypowiedzieć umowę kredytu w całości lub w części (przy czym okres wypowiedzenia wynosi 30 dni) lub żądać przedstawienia w określonym terminie programu naprawczego i jego realizacji po zatwierdzeniu przez bank – okres wypowiedzenia wynosi 7 dni, o ile umowa nie przewiduje okresu dłuższego (art. 75 PB) • prawo żądania od kredytobiorcy przedstawiania w okresie wykorzystywania kredytu odpowiednich informacji i dokumentów niezbędnych dla oceny jego sytuacji gospodarczej i finansowej (art. 70, 74 PB) • żądanie zabezpieczeń spłaty kredytu • wydawanie regulaminów kredytowych 	<ul style="list-style-type: none"> • oddanie do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony w umowie określonej kwoty środków pieniężnych (art. 69 ust. 1 PB) • dostarczenie klientowi wyciągów z rachunku kredytowego • bank nie może odmówić przyjęcia częściowej spłaty kredytu • Prawo bankowe nie przewiduje możliwości odstąpienia od umowy kredytowej, chyba że przed wykorzystaniem kredytu: kredytobiorca zmarł, ogłoszono upadłość kredytobiorcy, otwarto postępowanie układowe, dotarły do banku informacje o pogorszeniu zwrotności przyznanego kredytu, nieznanne jest miejsce pobytu kredytobiorcy • bank nie może naliczać odsetek od zaległych odsetek • zachowanie tajemnicy bankowej, obejmującej informacje uzyskane w drodze negocjacji oraz związane z zawarciem umowy z bankiem i jej realizacją
K R E D Y T O B I O R C A	<ul style="list-style-type: none"> • korzystanie ze środków postawionych do jego dyspozycji w wysokości i terminie wskazanym w umowie (art. 69 ust. 1 PB) • prawo odstąpienia od umowy (art. 395 k.c.) • prawo spłaty kredytu przed terminem • jeżeli kredytobiorca ma kilka długów tego samego rodzaju, może wskazać, który dług chce pokryć, a jego dyspozycja jest dla banku wiążąca • kredytobiorca może żądać pokwitowania dokonanej spłaty bezpośrednio po tej operacji • o kredyt bankowy mogą się ubiegać: osoby fizyczne i prawne, jednostki niemające osobowości prawnej, jeśli posiadają zdolność prawną 	<ul style="list-style-type: none"> • spłata wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w umownym terminie spłaty (art. 69 ust. 1 PB) • zapłata prowizji od przyznanego kredytu (art. 69 ust. 1 PB) • obowiązek zapłaty dodatkowej prowizji, jeżeli kredytobiorca: <ul style="list-style-type: none"> – nie wykorzystał kredytu w całości lub w części tzw. prowizja od zaangażowania (art. 77 PB) – odstąpił od umowy tzw. odstępnę – spłacił kredyt przed terminem np. prowizja od wcześniejszej spłaty lub rekompensacyjna – zmienił warunki umowy – prowizja za sporządzenie aneksu – prowizja wstępna – za czynności administracyjne związane z rozpatrzeniem wniosku kredytowego

	1	2
K R E D Y T O B I O R C A		<ul style="list-style-type: none"> • zapłata podwyższonych odsetek za kredyt przeterminowany • obowiązek przedstawiania odpowiednich informacji i dokumentów koniecznych do oceny sytuacji finansowej i gospodarczej oraz umożliwiającej kontrolę wykorzystania i spłaty kredytu (art. 70, 74 PB) • po upływie okresu wypowiedzenia umowy kredytu kredytobiorca obowiązany jest do niezwłocznego zwrotu wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami należnymi bankowi za okres korzystania z kredytu, o ile umowa kredytu nie stanowi inaczej (art. 75 PB)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: regulaminy banków; Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe, *op. cit.*; ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93.

2.6. Monitoring kredytów udzielonych przedsiębiorcom indywidualnym

Podstawowym problemem związanym z wykorzystaniem kredytu jest badanie prawidłowości kredytowania. Czynności te polegają na stałym pozyskiwaniu oraz gromadzeniu danych i informacji o kredytobiorcy, a następnie sprawdzaniu na ich podstawie, czy i w jakim stopniu realizowane są postanowienia i warunki przyjęte w umowie kredytu. Proces ten nazywa się monitorowaniem kredytu. Z Prawa bankowego (art. 74) wynika, że kredytobiorca jest zobowiązany do informowania banku o swojej aktualnej sytuacji gospodarczej, aby bank mógł dokonać oceny wykorzystania i spłaty kredytu oraz wskazuje na potrzebę dokonywania takich ocen przez banki.

„Monitoring kredytowy jest to system bieżącej i systemowej weryfikacji zdolności kredytowej klienta oraz zabezpieczeń prawnych w toku funkcjonowania kredytu. Podstawowym celem tego monitoringu jest systematyczne analizowanie poszczególnych umów kredytowych, a także struktury jakościowej portfela kredytowego na szczeblu oddziału i całego banku”¹⁴⁹. Monitoring podmiotu gospodarczego jest rozumiany jako systematyczna obserwacja wyników finansowych tego przedsiębiorstwa względem założonych celów, np. planu finansowego¹⁵⁰ oraz inspekcja u klienta. Jeżeli w opinii inspektora kredytowego nastąpił istotny wzrost poziomu ryzyka związanego z kredytem, to należy przenieść kredyt do kategorii

¹⁴⁹ W. L. Jaworski (red.), *Współczesny bank*, Poltext, Warszawa 2000, s. 418.

¹⁵⁰ Z. Twardowski, *Model inteligentnego systemu wczesnego ostrzegania w bankowej ocenie ryzyka kredytobiorcy*, Wydawnictwo Ekonomiczne im. K. Adamieckiego, Katowice 2000, s. 159.

podwyższonego ryzyka¹⁵¹. Procedury monitoringu kredytowego obejmują zarówno kredyty normalne, jak i w sytuacji nieregularnej.

Monitoring jest obowiązkiem ustawowym, ale wynika też z wewnętrznych regulacji bankowych¹⁵². Ponadto jest to obowiązek narzucony przez uchwałę Komisji Nadzoru Finansowego. Szczególną uwagę uchwała poświęca ryzyku koncentracji, które może istotnie wpłynąć na stabilność i bezpieczeństwo działania banku. Jest to „ryzyko niewykonania przez pojedynczy podmiot, podmioty powiązane kapitałowo lub organizacyjnie oraz przez grupy podmiotów, w przypadku których prawdopodobieństwo niewykonania zobowiązania jest zależne od wspólnych czynników”¹⁵³. Ryzyko koncentracji występujące w banku powinno być przedmiotem nadzoru ze strony zarządu banku¹⁵⁴. Zarząd banku określa zakres procesu monitoringu, a także prawa i obowiązki pracowników poszczególnych komórek kredytowych.

Regulacje ustawowe są związane z normami dotyczącymi kształtowania się na poziomie całego banku: współczynnika wypłacalności banku, rezerw celowych na wiarygodności bankowe obciążone ryzykiem, koncentracji zaangażowania kredytowego, poziomu zadłużenia kredytobiorców. Stosowane przez bank wewnętrzne procedury monitoringu, uruchamiane na poziomie oddziałów i centrali, dotyczą: bieżącej oceny zdolności kredytowej według własnych kryteriów, badania terminowości obsługi zadłużenia przez poszczególnych kredytobiorców, badania i aktualizacji realnej wartości przyjętych zabezpieczeń, badania stopnia koncentracji kredytów w oddziałach i w całym banku¹⁵⁵, analizy w centrali okresowej zbiorczej sprawozdawczości kredytowej oddziałów. Chodzi tu o procedury monitoringowe zarówno poszczególnych kredytów, jak i całego portfela kredytowego, dzięki czemu realizowane są funkcje monitoringu: informacyjna i zabezpieczeniowa¹⁵⁶. Na schemacie 2.2 przedstawiono kolejne etapy monitoringu kredytowego w przypadku obsługi rachunku kredytowego.

Zakres badań prawidłowości kredytowania bywa zróżnicowany odpowiednio do stopnia zaufania, jaki bank ma do kredytobiorcy oraz wniosków wynikających z bieżących obserwacji. Najczęściej obejmuje takie czynności, jak: stała obserwacja

¹⁵¹ S. Tabor, *Procedury dla Banków Spółdzielczych*, Fundusz Współpracy, Warszawa 2003, s. 1.

¹⁵² M. S. Wiatr, *Zarządzanie indywidualnym ryzykiem kredytowym, elementy systemu*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2008, s. 273–277.

¹⁵³ Por. Uchwała Nr 384/2008 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 17 grudnia 2008 roku w sprawie wymagań dotyczących identyfikacji, monitorowania i kontroli koncentracji zaangażowania, w tym dużych zaangażowań, Dz.Urz. KNF z 2008 r., Nr 8, poz. 38, § 1 ust. 1.

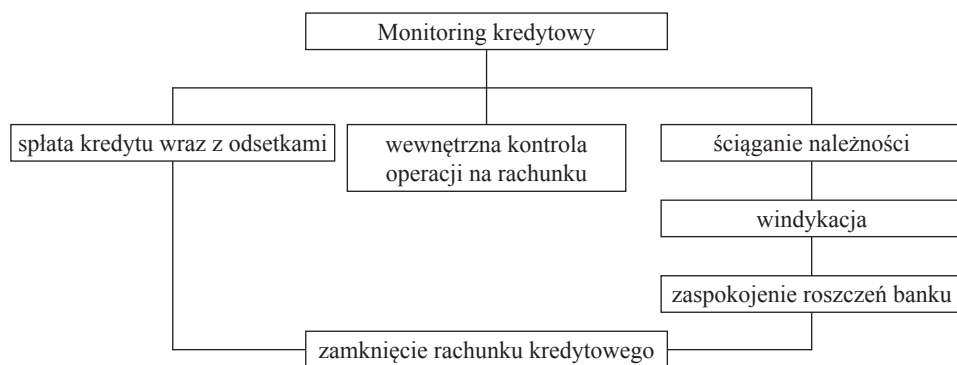
¹⁵⁴ *Ibidem*, Załącznik § 1.

¹⁵⁵ Przedsiębiorcy indywidualni są często zależni w znacznym stopniu pod względem organizacyjnym od większych przedsiębiorstw jako ich dostawcy lub odbiorcy, dlatego należy też uwzględnić ryzyko koncentracji.

¹⁵⁶ A. Rzeczycka, *Ryzyko bankowe i metody jego ograniczania*, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2002, s. 162–164.

kształtowania się zadłużenia z tytułu kredytu oraz terminowości regulowania należnych odsetek i wymagalnych spłat kapitału; sprawdzenie zgodności przeznaczenia udzielonego kredytu z celem określonym w umowie; ocena zdolności kredytowej i opinii kredytowej banku; ocena aktualnej realności przyjętych w umowie prawnych zabezpieczeń zwrotności udzielonego kredytu¹⁵⁷.

Schemat 2.2. Procedura monitoringu kredytowego



Źródło: opracowanie własne.

Zarządzanie portfelem kredytowym wymaga zapewnienia szybkiej i pełnej informacji o jego bieżącym stanie, zmianach i tendencjach rozwojowych. Nieodzownym elementem systemu informacyjnego jest uruchomienie w banku procedur badania kredytów – monitoringu kredytowego w toku ich funkcjonowania¹⁵⁸.

Obserwacja wykorzystania kredytu w okresie realizacji umowy jest potrzebna, gdyż bieżące kontrolowanie sytuacji jest podstawowym źródłem realnych ocen stopnia ewentualnego zagrożenia spłaty kredytu. Wiąże się to z okresowym stwierdzeniem, czy klient w dalszym ciągu posiada zdolność kredytową taką, jak w momencie udzielania kredytu. Dokonywanie takich ocen pozwala również na podejmowanie stosownych czynności, które zmierzają do przeciwdziałania zagrożeniom odzyskania udostępnionych środków pieniężnych¹⁵⁹. Konieczność monitorowania wynika z niepewności rozwoju sytuacji w przyszłości. Im mniej stabilna sytuacja gospodarcza, tym większy obszar niepewności. Intensywność (częstość i dokładność) monitoringu winna być dostosowana do poziomu niepewności i ryzyka¹⁶⁰.

Bank dokonuje monitoringu sytuacji finansowej kredytobiorcy, aby się upewnić, czy odpowiada ona w dalszym stopniu warunkom określonym w umowie kredytowej,

¹⁵⁷ W. Otta, *Działalność kredytowa banku*, op. cit., s. 124.

¹⁵⁸ W. L. Jaworski, Z. Zawadzka (red.), *Bankowość – podręcznik akademicki*, op. cit., s. 676.

¹⁵⁹ M. Wysocki, *Polityka kredytowa banku komercyjnego*, t. 2, op. cit., s. 107.

¹⁶⁰ U. Gawlak, *Kredytowanie w Banku Spółdzielczym*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1997, s. 61.

czy kredytobiorca nadal potrafi obsłużyć w terminie zadłużenie kredytowe oraz aby ustalić szanse na dalszą współpracę z kredytobiorcą w zakresie odnawiania, czy też udzielenia nowych kredytów. Wiele dobrych kredytów staje się kredytami nieregularnymi z powodu przeoczonych w porę i niewłaściwie ocenianych przez bank sygnałów ostrzegawczych, pojawiających się w trakcie trwania umowy kredytowej z klientem¹⁶¹. Wyniki oceny zdolności kredytowej podlegają stałej aktualizacji w okresie wykorzystania kredytu w terminach ustalonych przez bank. Dodatkowo zdolność kredytowa analizowana jest w sytuacji niespłacenia raty kredytu w umownym terminie bądź braku środków na spłatę odsetek od kredytów¹⁶².

Najczęściej spotykanymi *technikami monitorowania* są: analiza dokumentacji finansowej oraz bezpośrednia wizyta u klienta. Elementami analizy są: kompletność dostarczonej dokumentacji, dokładność i staranność w jej sporządzaniu, terminowość dostarczenia oraz zawartość merytoryczna. Pozamerytoryczne elementy analizy informują o zmianie jego kondycji finansowej i jego stosunku do zaciągniętych zobowiązań¹⁶³. Monitorowanie kredytów w rachunku bieżącym polega na sprawdzeniu przez inspektora czy kredytobiorca przeprowadza rozliczenia pieniężne za pośrednictwem rachunku bankowego, zapewniając jednocześnie środki pieniężne w terminach płatności rat kredytowych oraz różnego typu prowizji i opłat oraz czy wierzytelność z rachunku bieżącego nie jest zajęta z tytułów sądowych lub administracyjnych. W przypadku wystąpienia sygnałów ostrzegawczych należy *rozpoznać źródło niekorzystnych zjawisk* w sytuacji kredytobiorcy, ustalić, czy mają charakter przejściowy czy trwałe oraz wezwać kredytobiorcę do złożenia wyjaśnień o przyczynach i podjętych działaniach w celu odwrócenia niekorzystnych trendów. Po zidentyfikowaniu przyczyn zaistniałych problemów, należy uzgodnić plan restrukturyzacyjny, który po przyjęciu przez bank winien być poddany stałej obserwacji.

Jeżeli w wyniku *kontroli przeznaczenia kredytu* zostanie stwierdzone, że nastąpiło wykorzystanie wypłaconych kwot na inne cele niż zadeklarowane w umowie, bank powinien wstrzymać wypłatę pozostałych środków, wypowiedzieć umowę oraz zażądać natychmiastowego zwrotu wypłaconych kwot. Najlepszą metodą ograniczania niekorzystnych sytuacji związanych z przeznaczeniem środków jest przekazywanie środków bezpośrednio do wierzycieli kredytobiorcy. Stosuje się *kilka metod kontroli wykorzystania kredytu* przez przedsiębiorcę indywidualnego: *kontrolę dyspozycji płatniczych kredytobiorcy* (bank może żądać dowodu zakupu); *kontrolę faktury pro forma* zamówienia, zlecenia czy innych

¹⁶¹ H. Żur-Zuber, R. Wieczorek, *ABC bankowości w systemie nauczania na odległość*, Gdańska Akademia Bankowa, Gdańsk 1999, s. 153.

¹⁶² K. Pietruszyńska, *Metody oceny zdolności kredytowej stosowane w wybranych bankach*, *op. cit.*, s. 22.

¹⁶³ U. Gawlak, *Kredytowanie w Banku Spółdzielczym*, *op. cit.*, s. 63.

dokumentów; *kontrola następcza wydatków gotówkowych* (dowodów zapłaty za określone rzeczy).

Monitoring kredytowy służy również *badaniu terminowości spłaty* rat kapitałowych kredytu i odsetek. Regularne spłaty świadczą o normalnej sytuacji finansowej kredytobiorcy. Jeżeli klient wywiązuje się ze zobowiązań, kontrola kredytowa polega na rutynowym analizowaniu jego sytuacji finansowej (na podstawie dostarczonych sprawozdań, bada się obroty na koncie), ocenie jakości i chęci współpracy kredytobiorcy z bankiem oraz badaniu przestrzegania warunków ustalonych w umowie kredytowej.

Z praktyki bankowej wynika, iż większość opóźnień w regulowaniu należności spowodowane jest zwykłym „zapominalstwem” kredytobiorcy, a nie pogorszeniem jego sytuacji ekonomiczno-finansowej¹⁶⁴. Jeżeli kredyt jest udzielony w obcej walucie, to opóźnienia często wynikają z tego, że wpłata musi być dokonana na 2 dni wcześniej przed wyznaczonym terminem, gdyż jest to czas potrzebny bankowi na przewalutowanie. W przypadku drobnych opóźnień inspektor powinien przypomnieć klientowi telefonicznie o upływie terminu i uzgodnić datę rozliczenia z bankiem¹⁶⁵.

Monitoring należności zagrożonych dokonywany jest poprzez systematyczną comiesięczną analizę wszystkich wierzytelności w celu pełnej identyfikacji stanu istniejących zagrożeń oraz ustalenia trybu postępowania. W wyniku przeglądu następuje przyporządkowanie kredytobiorcy do odpowiedniej kategorii i wskazanie koniecznych działań, służących zminimalizowaniu ryzyka¹⁶⁶. W miarę wzrostu liczby udzielanych kredytów *portfel kredytów nieregularnych* może rosnąć. Problem przeterminowanych należności stał się na tyle istotny dla banków, że wymaga udoskonalania sposobu monitorowania portfela kredytowego. Prawidłowe zorganizowanie pracy służb szybkiego reagowania stanowi istotny element poprawy jakości portfela należności detalicznych¹⁶⁷. Monitoring kredytowy w banku może być dobrą podstawą nie tylko do bieżącej analizy działalności kredytowej pod względem jej ryzyka i opłacalności, ale może być inspiracją do modyfikacji procedur oceny zdolności kredytowej, zasad przeprowadzania negocjacji kredytowych, inspekcji, warunków kredytowania i dostępności kredytów

¹⁶⁴ A. Gąsowska, *Bankowość spółdzielcza*, Poltext, Warszawa 2000, s. 47.

¹⁶⁵ Niedotrzymanie nowego terminu oznacza konieczność pisemnego ponaglenia, właściwie jest określenie konkretnej nieprzekraczalnej daty wpłaty, po której należności będą egzekwowane zgodnie z umową. Monity stają się bardziej skuteczne, jeżeli są jednocześnie wysyłane do osób trzecich zabezpieczających kredyt, gdyż ich osobista perswazja może pozytywnie wpłynąć na terminowe uregulowanie długu przez kredytobiorcę.

¹⁶⁶ W przypadku pogorszenia się wskaźników ekonomicznych, zwłaszcza w zakresie prognozy płynności finansowej, jednostka zarządzająca konkretną wierzytelnością ustala przyczyny zaistniałej sytuacji i może żądać od kredytobiorcy pisemnych wyjaśnień, co do sposobu i spodziewanego terminu poprawy warunków działalności.

¹⁶⁷ I. Danowska, *Zanim będzie za późno*, „Nasz Bank” 2001, nr 11, s. 6.

dla poszczególnych segmentów kredytobiorców, a także wewnętrznych procedur księgowych, sprawozdawczych i statystyczno-analitycznych banku.

Przeprowadzając kontrolę prawidłowości kredytowania, banki wykorzystują dla tych celów, wszystkie dostępne im materiały. Jeśli wyniki kontroli wskazują na pogorszenie sytuacji finansowej i majątkowej kredytobiorcy, zagrażającej terminowej spłacie kredytu, bank podejmuje określone działania. Może on: żądać dodatkowego zabezpieczenia kredytu lub domagać się przedstawienia w określonym terminie programu naprawczego i jego realizacji po zatwierdzeniu przez bank, wypowiedzieć kredyt w całości lub w części przed umownym terminem spłaty¹⁶⁸.

2.7. Identyfikacja barier kredytowych

2.7.1. Zakres barier ograniczających powstawanie i rozwój przedsiębiorstw

Obok poziomu efektywności, a także wielu cech pozytywnych, unikalnych, jakie można przypisać podsektorowi mikroprzedsiębiorstw, należy wyraźnie podkreślić występowanie pewnych ograniczeń i barier w funkcjonowaniu tych podmiotów, często utrudniających lub wręcz uniemożliwiających start i rozwój firmy, które wynikają nie tylko z ogólnych uwarunkowań procesów gospodarowania, ale również mają swe źródło w istocie i funkcjach tych przedsiębiorstw w gospodarce.

Lista dziesięciu najważniejszych czynników utrudniających działalność MMSP (według badań realizowanych przez PKPP Lewiatan) jest od 2001 r. niezmienna (zmianie uległa jedynie ich kolejność w rankingu). Przedsiębiorcy wskazują następujące czynniki negatywnie wpływające na rozwój firmy oraz jej sytuację ekonomiczną: pozapłacowe koszty pracy, brak przejrzystości, jednoznaczności podatków pośrednich (VAT), konkurencję ze strony uprzywilejowanych przedsiębiorstw, procedury administracyjne, brak wykwalifikowanych pracowników, brak możliwości stosowania elastycznych form zatrudnienia, konkurencję ze strony szarej strefy, nieelastyczne prawo pracy, stawki podatku dochodowego od działalności gospodarczej, brak przejrzystości systemu podatku dochodowego od działalności gospodarczej¹⁶⁹.

Mikropodmioty napotykać na różnorodne utrudnienia w swojej działalności, które można pogrupować, tak jak zostało to uczynione w tab. 2.6.

¹⁶⁸ W. Otta, *Działalność kredytowa banku*, op. cit., s. 124.

¹⁶⁹ *Monitoring kondycji małych i średnich przedsiębiorstw*, 2006 i 2007 realizowanych przez PKPP Lewiatan, www.pkpplewiatan.pl, dostęp: 14.02.2008, [w:] M. Starczewska-Krzysztożek, *Bariera rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, „Indos” 2008, nr 4 (28), s. 2.

Tabela 2.6. Bariery rozwoju podsektora mikroprzedsiębiorstw

Bariery	Charakterystyka i przejawy barier
finansowe	związane są z podejmowaniem i prowadzeniem działalności (zbyt mały kapitał własny na uruchomienie i rozwój firmy, koszty pozyskiwania zewnętrznych źródeł finansowania, warunki ubiegania się o zamówienia publiczne, wydłużone formy płatności, szkodliwe zatory płatnicze i słaba ochrona wierzycieli); ograniczony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania (tj. kredytów i instrumentów rynku kapitałowego); wysokie koszty: koszty pracy, które zniechęcają do zwiększania zatrudniania i uciążliwość związana z regulowaniem płatności związanych z ubezpieczeniami społecznymi, zbyt wysokie podatki), wysoki poziom stawek amortyzacji, koszty w zakresie windykacji wierzytelności
prawno-podatkowe i słabo rozwinięte sądownictwo	związane są z wielkością i zmiennością regulacji prawnych, procedury administracyjne, kompetencje urzędników, długi okres oczekiwania na decyzję, brak stabilizacji polityki względem MMSP; bariery wynikające z regulacji rynku pracy, nieelastyczne prawo pracy, które podwyższa koszty pracy i przyczynia się do wysokiego bezrobocia; liczba przedsiębiorstw mających problem rosnącego zadłużenia wzrasta i coraz częstsze są wypadki upadłości firm
bariery rynkowe	wiążą się ze wzrostem konkurencji i spadkiem popytu na produkowane wyroby; niekorzystne zjawiska związane z rynkowym otoczeniem podmiotów, zawężenie rynków zbytu, nacisk konkurencji, dostęp do dostawców, powiązania korporacyjne
innowacyjno-technologiczne	dotyczą przestarzałego parku maszynowego i trudności w dostępie do nowych technologii i maszyn
informacyjne	są to techniczne, finansowe i organizacyjne problemy dostępu do informacji
związane z procedurami zarządzania	dotyczą szerokiego zakresu obowiązków i niskiego stopnia specjalizacji kadry kierowniczej, trudności z pozyskaniem nowych pracowników, wysoka fluktuacja kadr, nieodpowiedzialni współpracownicy; brak wiedzy, umiejętności i kompetencji; zbyt mała wiedza ekonomiczna przedsiębiorców, błędy w planowaniu działalności i nieprawidłowa ocena sytuacji rynkowej
biurokracja i korupcja	obejmują nadmierne uprawnienia i ingerencje organów państwa w działania przedsiębiorców; zbiurokratyzowane procedury zakładania firm; uciążliwe procedury administracyjne, które przekładają się na koszty transakcyjne
bariery infrastrukturalne	słabo rozwinięta infrastruktura, która zwiększa koszty działalności i obniża konkurencyjność firm
brak wspierania przedsiębiorczości	dotyczy braku inicjatyw i instrumentów wsparcia ze strony terenowych organów administracji (nieukierunkowane na rozwój przedsiębiorczości plany zagospodarowania przestrzennego i decyzje dotyczące lokalizacji firm, zbyt wysokie podatki lokalne)

Źródło: opracowanie na podstawie: A. Czajkowska, *Prawno-administracyjne bariery rozwoju przedsiębiorczości*, [w:] B. Polszakiewicz, J. Bohelke (red.), *Własność i kontrola w praktyce i teorii*, cz. II, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2008, s. 393–407; A. Skowronek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2007, s. 11–12; B. Piasecki (red.), *Ekonomika i zarządzanie firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 48–55; M. Starczewska-Krzysztosek, *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw 2006*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Warszawa 2006, s. 48.

Na początku stulecia do barier rozwoju przedsiębiorczości należały: zbyt wysokie stawki podatków (72% wskazań), skomplikowany system podatkowy (55%), bezrobocie (51%), mała chłonność rynku lokalnego (42,3%), małe nakłady inwestycyjne (39%), trudności w uzyskaniu kredytu (34%), brak inwestorów (30%), słabość gospodarcza regionu (29%)¹⁷⁰. Po rozpoczęciu kryzysu finansowego w 2008 r. jako najważniejsze bariery w rozwoju MMSP były wskazywane: wysokie podatki (91% wskazań), ograniczenia prawno-administracyjne (81%), brak środków pomocowych (74%), trudności z dostępem do kredytów bankowych (71%), nieściągalność długów (67%), nieuczciwa konkurencja (67%), brak odpowiedniej infrastruktury (57%), niedobór pracowników (54%), niski popyt na rynku (51%), przymus stosowania kas fiskalnych (49%), inflacja (45%), przestarzałe technologie i sprzęt (43%), brak pomocy ze strony lobbystów (42%), ograniczony dostęp do informacji (42%)¹⁷¹.

Podstawowym ograniczeniem w działalności sektora MMSP są ograniczenia kapitałowe. Dostępność kapitałów zewnętrznych oraz ich koszt mają istotne znaczenie dla rozwoju oraz ekspansji MMSP. Możliwość rozwoju przekłada się na wzrost konkurencyjności tych przedsiębiorstw i umocnienia ich pozycji na rynku. Można wymienić następujące *bariery ograniczające dostęp sektora MMSP do zewnętrznych źródeł finansowania*¹⁷²:

- *niski poziom zdolności akumulacyjnych*, niedający gwarancji zwrotu kapitałów;
- *wysokie koszty funkcjonowania firmy* (np. koszty pracy) i niski poziom rentowności;
- *ograniczenia związane ze specyficzną gospodarką finansową przedsiębiorstw* tego sektora (w szczególności dominująca księgowość oparta na księdze przychodów i rozchodów);
- *trudności w dokonywaniu obiektywnej oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej tych firm*;
- *wysokie koszty pozyskania kapitałów* z sektora bankowego oraz z innych źródeł;
- *skomplikowane i czasochłonne procedury* związane z pozyskiwaniem kapitału;
- *ograniczenia związane z prawną formą prowadzenia działalności gospodarczej*;
- *niewielki poziom środków publicznych* przeznaczonych na wsparcie rozwoju sektora MMSP w porównaniu z jego potrzebami, a także z jego potencjałem.

¹⁷⁰ Badaniami empirycznymi przeprowadzonymi w 2003 r. objęto 300 małych i średnich przedsiębiorstw w województwie mazowieckim. Cyt. za: M. Strużycki (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004, s. 117.

¹⁷¹ W badaniu Favore.pl, dotyczącym barier rozwoju polskiego sektora małych i średnich przedsiębiorstw wzięło udział ponad 1200 Internautów z terenu całej Polski. Cyt. za: *Barriere rozwoju sektora MSP*, Wrocław, www.favore.pl, aktualizacja: grudzień 2008.

¹⁷² G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, op. cit., s. 12.

Wciąż jedną z najpoważniejszych barier rozwoju przedsiębiorstw w Polsce stanowi *brak środków finansowych* na modernizację i rozwój. Wśród MMSP utrzymuje się tendencja do finansowania rozwoju przede wszystkim w oparciu o środki własne. Z jednej strony na postawę taką wpływają uwarunkowania makroekonomiczne, które określają rynkowe warunki funkcjonowania przedsiębiorstw, z drugiej natomiast czynniki wewnętrzne, w tym przede wszystkim wielkość majątku, jakim dysponuje przedsiębiorstwo. Czynniki te decydują m.in. o ograniczonej dostępności MMSP do zewnętrznych źródeł finansowania. W szczególności ograniczony dostęp do kredytów bankowych występuje u małych przedsiębiorców i osób rozpoczynających działalność gospodarczą¹⁷³.

Inne aspekty warunkujące rozwój sektora MMSP w Polsce to słaby poziom i niedostatki infrastruktury usług finansowych w małych i średnich miastach oraz chłonności rynków lokalnych. W związku z występowaniem rozległych obszarów bezrobocia potencjał popytowy tych terenów staje się bardzo niski, a przepływy zewnętrzne ograniczone, np. do sezonowego ruchu turystycznego. Przedstawione uwarunkowania i bariery rozwoju powodują, że znaczna część przedsiębiorstw posiada słabą płynność finansową, co hamuje ich procesy rozwojowe i inwestycyjne. Statystyki wskazują również, że wiele polskich MMSP kończy swoją działalność po pierwszym lub drugim roku swojego funkcjonowania. Bardzo ważna jest postawa i polityka władz rządzących, które powinny wspierać rozwój MMSP przez uproszczenie regulacji prawnych, systemu podatkowego i ułatwienie dostępu do źródeł finansowania, wspieranie nowych technologii i zastosowań e-biznesu, wspieranie edukacji i szkoleń z zakresu przedsiębiorczości¹⁷⁴.

W rankingu *The Global Competitiveness Report 2009–2010*, przygotowanym przez Światowe Forum Ekonomiczne, na 133 sklasyfikowane kraje jesteśmy na miejscu 46. W niektórych kategoriach nasza pozycja jest zła: przejrzystość polityki rządu – miejsce 127; skuteczność systemu prawnego w rozwiązywaniu sporów – 114; obciążenia regulacjami administracyjnymi – 111; liczba procedur przy zakładaniu przedsiębiorstwa – 85; całkowita stawka podatkowa – miejsce 62. W *Doing Business 2010*, rankingu Banku Światowego, który sklasyfikował 183 kraje, Polska pod względem „łatwości prowadzenia biznesu” zajmowała miejsce 72. W 2011 r. Polska awansowała o 10 pozycji, a w następnym o 7 pozycji. W rankingu *Doing Business 2013* zajmujemy 55. miejsce wśród 185 ocenianych państw¹⁷⁵. Polscy przedsiębiorcy pytani o najistotniejsze czynniki przeszkadzające w prowadzeniu działalności gospodarczej wskazują w kolejności: regulacje

¹⁷³ *Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2003, s. 27.

¹⁷⁴ M. Strużycki, *Zarządzanie małym i średnim. Uwarunkowania europejskie*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin Sp. z o.o., Warszawa 2002, s. 30.

¹⁷⁵ *Doing Business in 2013, Smarter Regulations for Small and Medium-Sized Enterprises, Comparing Business Regulations for Domestic Firms in 185 Economies*, 10-th Edition, World Bank, the International Finance Corporation, Washington 2012.

podatkowe, dostęp do finansowania, utrudnienia biurokratyczne, restrykcyjne regulacje rynku pracy¹⁷⁶.

Identyfikacja obszarów, które są najbardziej uciążliwe dla funkcjonowania przedsiębiorców, wskazuje, gdzie należałoby dokonać przeglądu i ewentualnych zmian istniejących regulacji w celu poprawy konkurencyjności gospodarki¹⁷⁷. W ostatnim okresie wystąpiło także wiele mankamentów powodujących, że warunki działania przedsiębiorców, uniemożliwiają wykorzystanie w pełni ich potencjału. Część z barier rozwoju firm identyfikowana jest w tzw. instytucjonalnym otoczeniu biznesu, a więc nie wynika z gorszej koniunktury i związanej z nią bariery popytowej. Najważniejsze bariery rozwojowe, postrzegane przez przedsiębiorców sektora MMSP, dotyczą strategii państwa: przyjętej koncepcji w dziedzinie wysokich podatków i skomplikowanych przepisów prawnych. Ponadto występuje szereg barier stwarzanych istniejącym lub potencjalnym przedsiębiorcom indywidualnym, którzy wchodzi na rynek po zakończeniu edukacji, są osobami w dojrzałym wieku, kobietami lub osobami niepełnosprawnymi¹⁷⁸.

2.7.2. Bariery związane z uzyskaniem kredytów przez mikroprzedsiębiorstwa

Problemy z uzyskaniem kredytów przez MMSP mają swoje źródła nie tylko w szczególnym usytuowaniu rynkowym tego sektora, ale także w barierach informacyjnych oraz predyspozycjach właścicieli firm. Przeniesienie roli banków jako dostawcy kapitału obrotowego i rozwojowego dla MMSP nie rozwiązuje barier strukturalnych. W znacznej mierze leżą one w otoczeniu instytucjonalnym. Dostępność kredytów będzie rosła wraz z rozwojem systemów informacji gospodarczej, edukacji ekonomicznej i finansowej, instytucji poręczeń kredytowych, a także pojawieniem się nowych modeli biznesowych obsługi bankowej MMSP¹⁷⁹.

¹⁷⁶ PKPP Lewiatan: *Czarna Lista Barier 2010*, Gospodarka.pl – poradnik Internetu dla Twojej firmy, www.egospodarka.pl, aktualizacja: 27.04.2010.

¹⁷⁷ W ostatnich latach nastąpiły pozytywne zmiany przepisów prawnych w zakresie: swobody prowadzenia działalności gospodarczej, prawa pracy, podatku dochodowego, ułatwienia dostępu do poręczeń i gwarancji bankowych, ustanawiania zastawu rejestrowego. Proponowane rozwiązania zmierzały do poprawy warunków wykonywania działalności gospodarczej, zmniejszenia obciążeń biurokratycznych dla przedsiębiorców, a także miały na celu skuteczniejszą ochronę interesów przedsiębiorców w kontaktach z organami kontroli.

¹⁷⁸ Szerzej: A. Czajkowska, *Wspieranie przedsiębiorczości kobiet*, „Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie” 2009, nr 2 (13), s. 415–426; eadem, *Finansowe wsparcie przedsiębiorczych osób niepełnosprawnych*, „Equilibrium” 2010, nr 1 (4), s. 229–240.

¹⁷⁹ W. Tarasiuk, *Kredytowanie małych i średnich przedsiębiorstw – perspektywa banku*, [w:] E. Orzechwa-Maliszewska, A. Kopczyk (red.), *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003, s. 203.

Kredyty bankowe powinny ułatwiać tworzenie nowych podmiotów gospodarczych, umożliwiać mobilność kapitału, pobudzać rozwój gospodarczy. Dla banków są z jednej strony atrakcyjne ze względu na wysoką efektywność skierowanych na ten cel kapitałów, z drugiej zaś – niebezpieczne ze względu na duże ryzyko utraty części lub nawet całości udostępnionych środków pieniężnych, co może zdarzyć się z powodu trudności finansowych kredytobiorcy lub jego nieuczciwości. Potencjalni klienci oczekują łatwego dostępu do środków pieniężnych pozostających w dyspozycji banku, zaś banki opierają swoje decyzje kredytowe, zachowując odpowiednie relacje między zyskami z tytułu udzielonych kredytów a normami ostrożności i ograniczaniem ryzyka kredytowego związanego z tą grupą klientów¹⁸⁰.

W literaturze dotyczącej MMSP często podkreśla się ich trudności we współpracy z bankami, przede wszystkim ograniczony dostęp do kredytów¹⁸¹. Bariery w korzystaniu z kredytów bankowych wynikają z przyczyn leżących po obu stronach. Można określić te bariery na podstawie badań MMSP i postawy banków wobec tego sektora.

W badaniu z 2007 r., przeprowadzonym na rzecz PKPP, zostały wskazane takie *bariery przy korzystaniu przez MSP z kredytów bankowych*, jak: wysokość wymaganych zabezpieczeń (25% wskazań), wysokość oprocentowania kredytów (22%), niechęć banków do udzielania kredytów MSP, wynikająca z wyższego ryzyka (20%), brak atrakcyjnej oferty (7%), wysokość prowizji (5%), biurokracja związana z aplikowaniem o kredyt (5%), małe znaczenie dotychczasowej historii kredytowej (2%), brak indywidualnego podejścia do MSP (1%), koszt przygotowania wniosku kredytowego¹⁸². Postawę MSP wobec działań kredytowych banków obrazują również badania przeprowadzone wśród przedsiębiorstw województwa łódzkiego¹⁸³. Wskazują one na istnienie barier, do których zalicza się: kryteria oceny wniosku kredytowego (średnia ocen uznająca dyskryminację MSP w zakresie kryteriów oceny wniosku kredytowego wyniosła 3,5 pkt w skali pięciostopniowej; 89% badanych MSP stwierdziło, że dyskryminacja ta istnieje, dla 76% MSP ma istotne znaczenie, a dla 42% ma znaczenie rozstrzygające), wysokość kosztów

¹⁸⁰ A. Czajkowska, *Bariery kredytowania małych przedsiębiorstw*, „Acta Universitatis Lodzensis. Folia Oeconomica” 2007, nr 203, s. 69–87.

¹⁸¹ F. Bławat (red.), *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004, s. 68; Rola kredytu w finansowaniu działalności polskich przedsiębiorców, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2004, s. 8.

¹⁸² M. Starczewska-Krzysztosek, *Konkurencyjność sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2007 – raport z badań*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych „Lewiatan”, Warszawa 2007, s. 29.

¹⁸³ Badanie zostało przeprowadzone wśród 198 firm z sektora MSP zlokalizowanych na terenie województwa łódzkiego metodą wywiadów bezpośrednich w okresie luty–kwiecień 2005 r. Wyniki badań pochodzą z publikacji: J. Bilski, E. Stawasz (red.), *Bariery w korzystaniu z usług bankowych w finansowaniu działalności małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2006.

usług bankowych (średnia ocen uznająca koszty usług bankowych za przeszkodę w korzystaniu z nich wyniosła 3 pkt; 87% MSP stwierdziło, że problem ten istnieje, dla 69% ma istotne znaczenie, a dla 20% – rozstrzygające).

Małe przedsiębiorstwa w wielu przypadkach praktycznie nie mają dostępu do środków, dzięki którym mogłyby finansować inwestycje, co przyspieszyłoby rozwój gospodarczy kraju i zmniejszyłoby bezrobocie. Wśród powodów odrzucenia wniosków kredytowych firm lub rezygnacji z ubiegania się o kredyt wymienia się głównie¹⁸⁴: wysokość zabezpieczenia, przewlekłość postępowania, wysokość oprocentowania, a także brak zdolności spłaty kredytu. Ponadto jako inne przyczyny rezygnacji z ubiegania się o kredyty firmy wskazały m.in.: kurs złotego, brak wiedzy merytorycznej pracowników banków, brak odpowiedniego poręczenia, żądanie zabezpieczenia na prywatnym majątku przedsiębiorcy. Banki z kolei wykazują następujące przyczyny barier kredytowych: zbyt wysokie rezerwy, jakie muszą odprowadzać do NBP, wysoki udział kredytów nieregularnych w swoich portfelach, niska na ogół wiarygodność kredytowa wnioskodawców i przedkładanie słabych projektów inwestycyjnych¹⁸⁵. Dodatkowo MSP charakteryzują się zabezpieczeniami kredytu niższej jakości¹⁸⁶, niewielkim udziałem w rynku, a więc brakiem wpływu na podstawowe parametry rynku, takie jak cena i popyt, słabą pozycją przetargową w kontaktach z bankiem¹⁸⁷.

Duży udział środków własnych w finansowaniu działalności mikroprzedsiębiorstw wynika z istotnych ograniczeń w dostępie do środków obcych. Bariera korzystania ze środków finansowych w postaci kredytów bankowych leży częściowo po stronie przedsiębiorców, których wiedza o podstawowych produktach kredytowych jest niekompletna. W tej sytuacji trudno się spodziewać, aby przedsiębiorcy byli w stanie wybrać optymalny na danym etapie rozwoju firmy produkt, najlepiej dostosowany do ich aktualnych potrzeb i możliwości finansowych. W tym świetle powstaje jednak problem wykorzystania narzędzi doradczo-konsultingowych w pozyskiwaniu klientów kredytowych przez banki¹⁸⁸.

W Polsce istnieją dwie główne bariery pozyskania kapitału przez MMSP z banków: wysoki koszt pozyskania kredytów bankowych i asekuranckie nastawienie do ich finansowania, wynikające ze stosunkowo wysokiego ryzyka. Banki niechętnie finansują nieduże przedsiębiorstwa, bo związane z nimi ryzyko jest dla nich pięć razy większe niż w przypadku kredytowania korporacji. Z badań

¹⁸⁴ Na podstawie wyników badań przeprowadzonych przez Business Center Club.

¹⁸⁵ P. Szymczak, *Męki z kredytem: przedsiębiorstwa mają duże trudności z pozyskaniem zaufania banku*, „Bank” 2003, nr 4 (127), s. 17.

¹⁸⁶ G. C. Hall, P. J. Hutchinson, N. Michaelas, *Determinants of the Capital Structures of European SMEs*, „Journal of Finance & Accounting” 2004, No. 6, s. 11.

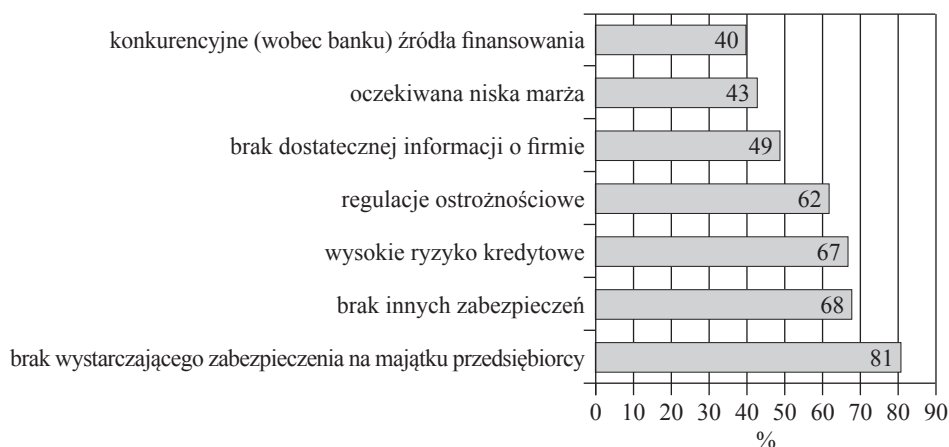
¹⁸⁷ T. Łuczka, *Struktura kapitału w mikro- i małych przedsiębiorstwach*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, maj 2006, numer specjalny, s. 72.

¹⁸⁸ *Przedsiębiorczość w Polsce 2007*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007, s. 96.

Fundacji Edukacji i Badań Bankowych wynika, że banki nie są ukierunkowane na wspieranie rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości. Kredyty dla tego typu firm obciążone są wysokim ryzykiem (m.in. z uwagi na dużą liczbę upadłości), a ponadto charakteryzują się dużo mniejszą efektywnością niż kredyty dla dużych przedsiębiorstw, co wynika m.in. z małego wolumenu kredytu¹⁸⁹.

Według bankowców najczęściej wskazywanymi barierami rozwoju akcji kredytowej w przypadku małych przedsiębiorstw są: brak wystarczającego zabezpieczenia na majątku przedsiębiorcy (81% wskazań), brak innych zabezpieczeń (68%), wysokie ryzyko kredytowe (67%) i regulacje ostrożnościowe (62%). Pierwsze z trzech wymienionych barier są częściej wskazywane w przypadku małych przedsiębiorstw niż średnich i dużych. Blisko połowa bankowców (49%) wskazuje na brak dostatecznej informacji o firmie, a dwóch na pięciu menedżerów placówek bankowych jako barierę postrzega oczekiwanie na niską marżę (43%) oraz konkurencyjne (wobec banków) źródła finansowania (40%) – por. wykres 2.1¹⁹⁰.

Wykres 2.1. Bariery rozwoju akcji kredytowej banków w przypadku małych przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Bariery akcji kredytowej*, Pentor Research International, www.pentor.pl, aktualizacja: 2010.

Powszechna opinia przedsiębiorców o trudnościach uzyskania finansowania w Polsce wynika głównie ze słabej kondycji finansowej i niskich kapitałów własnych firm, na podstawie których banki ustalają limity maksymalnego zaangażowania oraz oceniają poziom ryzyka kredytowego. *Przedsiębiorcy indywidualni pytani o bariery utrudniające zakładanie firm oraz rozwój już istniejących*

¹⁸⁹ M. Zaleska, *Kiedy małe i średnie firmy mogą liczyć na kredyty?*, „Bank”, 13.03.2003, www.bankier.pl.

¹⁹⁰ *Bariery akcji kredytowej*, Pentor Research International, www.pentor.pl, aktualizacja: 2010.

najczęściej wskazują niekorzystne warunki kredytowania, takie jak: wysokie koszty kredytów, niesprawność i niekompetencje pracowników banków oraz uchylanie się od udzielania kredytu, nadmierne wymagania dokumentacyjne banków i żądania zabezpieczenia. Obydwie strony umów kredytowych postrzegają, że w gospodarce występuje kilka kategorii ograniczeń kredytowych: zabezpieczenia, koszt kredytu, sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw, skomplikowane procedury, bariery socjologiczno-psychologiczne oraz oszustwa kredytowe. Jednakże banki inaczej niż przedsiębiorcy motywują występowanie tych barier finansowych (por. tab. 2.7). Każda ze stron ma uzasadnione, aczkolwiek odmienne argumenty. Niemniej potrzeba kompromisów, które mogą przyczynić się do rozwoju przedsiębiorczości w Polsce, a zarazem wzrostu dochodowości banków.

Tabela 2.7. Podział ograniczeń kredytowych i ich przyczyn z punktu widzenia banków i przedsiębiorców

Rodzaje barier	Argumenty banków	Argumenty przedsiębiorców
1	2	3
Zabezpieczenia	<ul style="list-style-type: none"> • brak wystarczających zabezpieczeń kredytu 	<ul style="list-style-type: none"> • zbyt wysoka ich wartość • brak majątku nadającego się na zabezpieczenie lub zamożnych poręczycieli
Koszt kredytu	<ul style="list-style-type: none"> • uwarunkowany jest zbyt restrykcyjną polityką pieniężną • wynika z konieczności utrzymywania wysokich rezerw przez banki 	<ul style="list-style-type: none"> • zbyt wysoki • nie zapewnia osiągnięcia efektów dźwigni finansowej
Sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw	<ul style="list-style-type: none"> • niski kapitał własny • niska rentowność i niski poziom zdolności akumulacyjnych przedsiębiorstw • wysokie koszty funkcjonowania • uproszczona sprawozdawczość finansowa • trudności w dokonaniu obiektywnej oceny przygotowanych biznesplanów 	<ul style="list-style-type: none"> • brak stabilnych warunków ekonomicznych i prawnych zapewniających spłatę kredytu • zatory płatnicze
Skomplikowane procedury	<ul style="list-style-type: none"> • konieczność minimalizacji ryzyka kredytowego (wykluczenia niesolidnych lub nieuczciwych klientów) • niekorzystne rozwiązania systemowe, np. wysokie rezerwy celowe, długie procedury windykacyjne • niepełna informacja rynkowa • przedstawianie projektów niezapewniających zwrotu • konieczność szczegółowej analizy z powodu braku pełnej księgowości i wysokich obrotów na rachunku bieżącym 	<ul style="list-style-type: none"> • formalizm i zbiurokratyzowanie procedur • skomplikowane wnioski kredytowe • zbyt wiele dokumentów załączanych do wniosku kredytowego • długi okres oczekiwania na decyzję kredytową • niedostosowanie wymagań informacyjnych do uproszczonej dokumentacji finansowej

1	2	3
Bariery socjologiczno-psychologiczne	<ul style="list-style-type: none"> • niezadowolające finansowe przygotowanie przedsiębiorstw • brak odpowiednich kwalifikacji przedsiębiorcy • krótki czas prowadzonej działalności gospodarczej • potrzeba niezależności przedsiębiorców i obawa utraty autonomii • niechęć do ponoszenia strat 	<ul style="list-style-type: none"> • niechęć banków do rozpatrywania wniosków kredytowych na niewielkie kwoty • nieprzyjazne nastawienie personelu kredytowego • brak rozeznania w zakresie specyfiki prowadzenia działalności przez MMSP • niesprawność i niekompetencje banków
Oszustwa kredytowe	<ul style="list-style-type: none"> • wyludzanie kredytów w oparciu o fałszywe dokumenty • przeznaczanie kredytów niezgodnie z celem zadeklarowanym we wniosku kredytowym • nieewidencjonowanie części obrotów (funkcjonowanie w szarej strefie) i brak rozliczeń dokonywanych za pośrednictwem rachunku bankowego 	<ul style="list-style-type: none"> • zbyt wysoki udział kredytów zagrożonych w portfelach banków powoduje, że nawet uczciwych i solidnych klientów banki poddają rygorystycznym kryteriom oceny zdolności kredytowej – ujednocionym dla wszystkich klientów bez względu na ich historię kredytową oraz stosują zbyt wysokie marże ze względu na ryzyko sektora MMSP

Źródło: opracowanie własne.

Według badań PARP głównymi barierami w dostępie do kapitału zewnętrznego identyfikowanymi przez MMSP są: wysokie stopy procentowe (22% respondentów), skomplikowane procedury bankowe (15%), wysokie i skomplikowane zabezpieczenia (14%), wysokie prowizje za usługi (8%), brak stabilnych warunków ekonomicznych i prawnych (7%)¹⁹¹.

Wysokie oprocentowanie i prowizje powodują wysokie koszty operacji finansowych przedsiębiorstw, pogarszają ich ogólną rentowność. Utrata zdolności kredytowej przedsiębiorstwa pozbawia je możliwości zaciągnięcia nowych kredytów i powoduje konieczność spłaty dotychczasowych. W wielu przypadkach prowadzi do redukcji zapasów, z ujemnymi skutkami dla ciągłości produkcji i/lub sprzedaży¹⁹². W charakterystyce firm, dla których koszty kredytu stanowią istotną przeszkodę w korzystaniu z usług bankowych, najwyraźniej zaznaczają się następujące cechy: silny popyt na środki przedsiębiorcy, niechętna postawa wobec zadłużania, dotychczasowy brak zaangażowania kredytowego, lokalizacja poza aglomerację miejską, niewielka skala zatrudnienia. Z kolei w profilu firm, dla których koszty usług bankowych nie stanowią istotnej przeszkody w korzystaniu z usług bankowych, uwiadcniają się takie cechy, jak: orientacja na rozwój

¹⁹¹ Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2000–2001, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2002, www.parp.gov.pl.

¹⁹² Cz. Skowronek, *Zapasy w majątku obrotowym przedsiębiorstw*, „Bank i Kredyt” 1992, nr 7–8.

i otwartość na zadłużenie, orientacja proeksportowa, wysoki popyt na środki bankowe i większa skala działalności¹⁹³. Koszt kredytu udzielanego przez polskie banki jest nadmiernie wysoki i obciąża klienta wyższymi (niż w krajach zachodnich UE) kosztami operacyjnymi i marżami¹⁹⁴.

Z badań ankietowych przeprowadzonych przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową wynika, iż wysokie stopy procentowe stanowią największą barierę w pozyskaniu zewnętrznego finansowania. Wysokość oprocentowania kredytów gospodarczych kształtowana jest przede wszystkim przez poziom stóp procentowych ustalanych przez bank centralny¹⁹⁵. Źródeł wysokiego kosztu kredytu i jego niewielkiej dostępności należy szukać w charakterze zarówno prowadzonej polityki pieniężnej, jak i polityki budżetowej. Jednakże ostatecznie to banki, poprzez wysokość ustalanych marż i prowizji, wpływają na końcowy koszt kredytu¹⁹⁶. W celu stymulowania inwestycji przedsiębiorców powinny być zapewnione kredyty preferencyjne udzielane przez banki lub specjalne instytucje. Konieczność korzystania przez mikroprzedsiębiorstwa z kredytów, wobec wysokiej realnej stopy procentowej, niejednokrotnie wiąże się dla przedsiębiorstw z ryzykiem utraty płynności finansowej.

Niekompetencje inspektorów kredytowych są pozornie jedną z podstawowych przyczyn małego wykorzystania kredytów przez przedsiębiorstwa. Tymczasem właśnie pozyskanie wiedzy o źródłach ryzyka kredytowego i doświadczeń jest głównym powodem odmowy kredytowania wielu klientów, którzy często nie spełniają podstawowych wymogów.

Według Banku Światowego przyczyny, dla których instytucje finansowe na całym świecie niechętnie są do kontaktu z małymi firmami, to: faworyzowanie dużych firm; wysokie koszty administracyjne tych kredytów, przy jednoczesnym małym zysku; kłopoty kredytobiorców ze skompletowaniem wymaganych danych oraz zabezpieczeń¹⁹⁷.

Przedsiębiorcy krytykują *nadmierne wymagania dokumentacyjne banków i żądania zabezpieczenia*. Tymczasem bank musi mieć udokumentowane okoliczności wniosku, które są istotne dla oceny firmy. W prostszych przypadkach dobrym rozwiązaniem jest zróżnicowanie wymagań wobec różnie ocenianych klientów,

¹⁹³ J. Bilski, E. Stawasz (red.), *Barierzy w korzystaniu z usług bankowych w finansowaniu działalności małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2006, s. 165.

¹⁹⁴ L. Szyszko, J. Szczepański (red.), *Finansowanie przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 269.

¹⁹⁵ W Polsce funkcję stopy referencyjnej dla oprocentowania kredytów stanowi ustalana przez NBP minimalna stopa rentowności 7-dniowych operacji otwartego rynku. Rentowność tych transakcji wpływa na poziom krótkoterminowych stóp procentowych na rynku międzybankowym (m.in. stawek WIBOR), które z kolei stanowią podstawę oprocentowania większości kredytów udzielanych przedsiębiorstwom.

¹⁹⁶ P. Szymczak, *Męki z kredytem...*, *op. cit.*, s. 15.

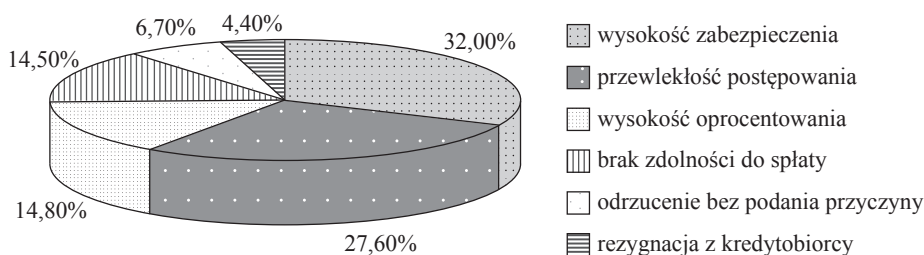
¹⁹⁷ D. Balcerak, *Gwarancja dla małych*, „Życie Gospodarcze” 1993, nr 18, s. 14.

nie wykluczając uproszczeń procedur postępowania¹⁹⁸. Ustanowienie prawnego zabezpieczenia jest z reguły warunkiem udzielenia kredytu, a odstąpienie od niego następuje wtedy, gdy bank ma pełne zaufanie do firmy.

Firmy mikro i rozpoczynające działalność często nie potrafią sprostać barierom kredytowym. Pierwszy problem napotyka już przy próbie wypełnienia skomplikowanego formularza wniosku kredytowego, potem zderzają się z koniecznością sporządzenia uproszczonego bilansu rachunku zysków i strat oraz prognoz finansowych. Następnie napotyka barierę wymaganych zabezpieczeń, których wartość w przypadku kredytowania młodych przedsiębiorców i niewielkich inwestycji musi zwykle około dwukrotnie przekraczać kwotę udzielanego kredytu¹⁹⁹. Odczuwany przez przedsiębiorców biurokracizm i nadmiar żądanych informacji to przejaw zjawiska asymetrii informacji. Przedsiębiorca aplikujący o kredyt posiada przewagę informacyjną, gdyż jest zwykle lepiej poinformowany o swojej sytuacji finansowej oraz o otoczeniu, w jakim działa. Bank natomiast jest zmuszony do poznania potencjalnego kredytobiorcy oraz branży, w której on funkcjonuje. Z całą jaskrawością asymetria informacji ujawnia się w przypadku podmiotów nieprowadzących ksiąg handlowych. W tej grupie większość informacji finansowych ma niepewny i wątpliwy charakter²⁰⁰.

Pośród 1650 firm badanych przez Business Center Club w okresie od początku 2002 r. do połowy 2003 r. o kredyt występowało 67%. Nie dostało go aż 56%. Niektóre z nich zrezygnowały, widząc, że mają niewielkie szanse. Najczęściej jako powód niezyskania kredytu wskazywano wymaganą wysokość zabezpieczenia – niemożliwą do spełnienia przez wnioskodawcę. Przewlekłość postępowań bankowych spowodowała natomiast, że niemal 1/3 potencjalnych kredytobiorców zrezygnowała sama. Natomiast niski udział w grupie niedoszłych kredytobiorców był tych firm, których wnioski zostały odrzucone ze względu na brak zdolności do spłaty kredytu²⁰¹ (por. wykres 2.2).

Wykres 2.2. Powody odrzucenia wniosku kredytowego



Źródło: P. Szubański, *Potrzebny złoty środek*, „Gazeta Bankowa” 2003, nr 25, s. 14.

¹⁹⁸ Najlepszym zabezpieczeniem jest dobra kondycja gospodarcza i finansowa firmy. Banki przywiązują dużą wagę do jej oceny przed podjęciem decyzji kredytowej. Jest to jednak element zmienny, szczególnie w niestabilizowanej gospodarce. W przypadku kilkuletniego kredytowania ryzyko zmiany sytuacji klienta jest duże.

¹⁹⁹ *Konkurencyjność MSP*, www.exporter.pl, na dzień: 8.01.2008.

²⁰⁰ W. Tarasiuk, *Kredytowane małych i średnich przedsiębiorstw – perspektywa banku*, op. cit., s. 199.

²⁰¹ P. Szubański, *Potrzebny złoty środek*, „Gazeta Bankowa” 2003, nr 25, s. 14.

Ponadto utrudnienia, na jakie natrafiają przedsiębiorcy starający się o przyznanie kredytu, to m.in.: wysoki stopień skomplikowania procedur, znaczna formalizacja i biurokratyzacja procedur, bardzo długi czas procedur rozpatrywania przedłożonej w banku dokumentacji, niskie zainteresowanie rozpatrywaniem wniosków o niewielkie kwoty kredytu, wysoce skomplikowany charakter dokumentów wymaganych przez banki, niedostosowanie wymagań dotyczących informacji o przedsiębiorstwie do uproszczonych form dokumentacji firmy²⁰². Zarówno procedura negocjacji, jak i rozpatrywania wniosku do ostatecznego podjęcia decyzji przez komisję kredytową trwają bardzo długo. Sprawność tego procesu w znacznym stopniu zależy również od samego klienta, np. jak długo będzie załatwiał formalności związane z ustanowieniem wybranego przez niego zabezpieczenia, czy dostarczy w wyznaczonym terminie wymagany komplet dokumentów itp.²⁰³

Przedsiębiorcy podają następujące propozycje, które pomogłyby im w korzystaniu z kredytów bankowych²⁰⁴: zmniejszenie wysokości oprocentowania kredytu; zmniejszenie wartości wymaganego zabezpieczenia w stosunku do wysokości udzielonych środków pieniężnych; uproszczenie procedury załatwiania kredytu; wydłużenie okresów spłaty kredytu; zatrudnianie osób kompetentnych i udzielających wszechstronnych, rzetelnych informacji na stanowiskach obsługi kredytobiorców; zmniejszenie liczby wymaganych dokumentów; stosowanie bardziej elastycznego podejścia do klientów, którzy przejściowo znaleźli się w kłopotliwej sytuacji finansowej utrudniającej im terminowe spłaty kredytu²⁰⁵.

Wiele skarg sądowych złożonych na banki dotyczy opłat i prowizji. Są one często wygórowane, a ponadto jest ich za dużo (np. gdy bank żąda – oprócz opłaty za prowadzenie rachunku – dodatkowych opłat ze reklamacje, pobieranie pieniędzy z własnego bankomatu lub przy okienku, za negocjacje związane z udzielaniem kredytu, za przysyłanie wyciągów, ustanowienie zastawu na koncie na rzecz wierzyciela, nieterminowe realizacje poleceń zapłaty). Tylko część z nich jest uzasadniona ponoszeniem dodatkowych kosztów, pozostałe zaś nadmiernie obciążają klienta²⁰⁶ i są często podważane przez sądy. Banki powinny informować o zagrożeniach związanych z produktami pakietowymi. Dotyczy to zwłaszcza oferowania

²⁰² E. Balcerowicz (red.), *Mikroprzedsiębiorstwa, sytuacja ekonomiczna, finansowanie, właściciele*, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2002, s. 138.

²⁰³ Okres ubiegania się o kredyt do finalnej decyzji banku zależy także od rodzaju środków, z których będzie sfinansowany dany projekt. W przypadku współpracy banku z instytucjami wspomagającymi mikrofirmy proces ten może trwać nawet kilka miesięcy. Zbyt długi okres oczekiwania na kredyt może zniechęcić klienta do skorzystania z tych środków bądź zdezaktualizować planowane przedsięwzięcia, np. kontrakty stracą ważność.

²⁰⁴ A. Sołoma, *Kredyty bankowe a rozwój małych i mikroprzedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2004, s. 143.

²⁰⁵ L. Wilkowicz, *Duże zyski, większe problemy*, „Gazeta Bankowa” 2003, nr 52, s. 8.

²⁰⁶ *Illegale Bankgebühren*, www.nd-online.de, [w:] G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, op. cit., s. 393.

kredytów na spłatę poprzednich kredytów²⁰⁷. Bardzo istotna jest przejrzystość i adekwatna informacja²⁰⁸. Klient musi jednak mieć możliwość obrony przed niesłusznym wciągnięciem go do rejestru niesolidnych dłużników, dlatego np. niemiecka Schufa umożliwia samoinformowanie się klienta, który może w ten sposób stwierdzić, jakie zapisy są w rejestrze²⁰⁹.

W masowym obrocie bankowym, projektując produkty, banki ustalają często warunki *en bloc*. Postanowienia te mają charakter obligatoryjny – poszczególne elementy nie podlegają modyfikacjom, np. wynikającym z odmiennych preferencji klienta. Zagrożenia wynikają również z braku nawyku dokładnego czytania umów. Banki wprowadzają klauzule, które wymagają zgody banku na zaciągnięcie nowego kredytu. Wynika to jednak nie tyle z obaw przed nadmiernym zadłużeniem, ile jest przejawem walki konkurencyjnej²¹⁰. Oznacza to, że klient nie ma prawa do wniesienia zmian do umowy w sytuacji, gdy nie zgadza się z jakimś zapisem i oczekuje odmiennego rozwiązania. Często nie jest także zorientowany, że sam fakt wypełnienia wniosku – po podpisaniu przez upoważnionych pracowników banku – staje się ważną umową (o tym jest najczęściej wzmianka w regulaminie)²¹¹.

Polscy przedsiębiorcy wiązali nadzieje z wejściem do Unii Europejskiej, licząc, że z silniejszą pozycją staną się także lepszymi klientami banków²¹². Szanse mikroprzedsiębiorstw wiążą się również z ich dostępem do środków funduszy i programów unijnych, które mogą zwiększyć ich majątek (środki trwałe, nowe oprogramowania), potencjał produkcyjny, poprawić rentowność, a tym samym poprawić zdolność kredytową.

Przedsiębiorcy potrzebują doradztwa oraz zrozumienia ich potrzeb ze strony banków. Bankom poza nielicznymi przypadkami jeszcze nie zależy na budowaniu długookresowych relacji z mikroprzedsiębiorstwami ani strategii pozycjonowania się na ich rynku. Rynek ten jest klasyfikowany jako niedojrzały i mało stabilny²¹³. Niektóre banki podejmują szereg działań, by pozyskiwać mikrofirmy jako swoich

²⁰⁷ *Citibank treibt Kunden, [w:] die Überschuldung* oraz *BGH-Rechtsprechung contra Verbraucherschutz*, www.iff-hamburg.de.

²⁰⁸ *Mut zur Klage, Bessere Vergleichbarkeit von Kreditangeboten, Kreditkartenabrechnungen werden transparenter, Gutes Geschäft für Kredithaie*, Institut für Finanzdienstleistungen e.V., www.iff-hamburg.de, aktualizacja: 2007.

²⁰⁹ *Schufa erleichtert Selbstauskunft, Drei Millionen Haushalte sind in den Miesen*, www.iff-hamburg.de.

²¹⁰ P. Bajer, *Czy silniejszy zawsze ma rację?* oraz *Poproszę, trzy wyciągi*, „Rzeczpospolita”, 26.08.2004.

²¹¹ L. Pawłowicz (red.), *Zagrożenia dla konsumentów na rynku bankowości detalicznej w Polsce*, Raport, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta, Warszawa 2003, s. 24–25.

²¹² J. Zaręba, *Kapitał na Unię*, *op. cit.*, s. 8.

²¹³ M. Idzik, *Ocena roli banków w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] G. Michalczuk, J. Michałków, J. Sikorski (red.), *Rola sektora bankowego w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2006, s. 99.

klientów. Próbuje minimalizować lub wręcz eliminować ograniczenia kredytowe, czego efektem są m.in.: wyspecjalizowane oferty dla tego segmentu rynku, tworzenie specjalnych struktur do obsługi indywidualnej, upraszczanie procedur lub ich unifikacja w celu skrócenia czasu oczekiwania na decyzję kredytową, stopniowe uatrakcyjnianie warunków cenowych produktów. W ostatnich latach w wielu bankach wprowadzono usługi pakietowe dla małych firm i ich właścicieli, dostosowano ofertę produktową do indywidualnych potrzeb przedsiębiorców, dokonano zmian struktur organizacyjnych tak, aby zapewnić szybką i kompleksową obsługę u profesjonalnie przygotowanego merytorycznie pracownika banku – opiekuna klienta.

Zakres korzystania przedsiębiorców indywidualnych z kredytu bankowego jest w zasadniczy sposób uzależniony od prężności lokalnego rynku finansowego. Aktualnie w dużych miastach występuje koncentracja instytucji finansowych prowadzących działalność kredytową. Zróżnicowanie oferty kredytowej dla podmiotów gospodarczych i dostosowanie jej do rosnących wymagań klientów powinno stanowić podstawowy element strategii banku, służący wzrostowi akcji kredytowej w warunkach nasilającej się konkurencji o klienta. Jednocześnie zastosowanie nowoczesnych narzędzi informatycznych, pozwalających na szybkie podjęcie decyzji kredytowej, uproszczona procedura kredytowa w stosunku do znanych i wiarygodnych klientów, elastyczność działania, możliwość negocjowania warunków umowy kredytowej to podstawowe elementy, które pozwalają bankom na realizację założonych celów, maksymalizację zysku i osiągnięcie wyników satysfakcjonujących jego właścicieli.

Makroekonomiczna sytuacja Polski, oznaczająca zmniejszenie popytu inwestycyjnego i konsumpcyjnego, zatory płatnicze, duży odsetek upadłości firm, sprawia, że ryzyko udzielenia kredytu jest wysokie. Do ograniczonego dostępu do kredytu przyczynił się również rząd poprzez stworzenie bankom bardzo atrakcyjnej oferty kupna obligacji skarbowych. W ten sposób banki, zamiast przeznaczać środki na udzielanie kredytów, kupują skarbowe papiery, co drastycznie zmniejsza zasoby i możliwości przedsiębiorcy. Przemiany w polskiej gospodarce i niestabilizowany system instytucjonalno-prawny zachęca banki do poddawania szczególnej weryfikacji wnioski kredytowe MMSP²¹⁴.

2.7.3. Przyczyny ograniczeń kredytowych w opiniach banków

W opinii bankowców przedsiębiorcy często nie zdają sobie sprawy z elementarnych wymagań, jakie trzeba spełniać, by uzyskać kredyt. Ważne są tu zwłaszcza: gwarancje wypłacalności oraz ocena możliwości spłaty zainwestowanych pieniędzy. Bank wymaga takich zabezpieczeń, które pozwolą łatwo wyegzekwować dług. Wymaga również analizy opłacalności inwestycji, wykonanej w sposób

²¹⁴ M. Staszewska, A. Sadowski, *Czy polskie przedsiębiorstwa mają taki sam dostęp do kredytów bankowych, jak firmy w Unii Europejskiej?*, „Bank” 2003, nr 3 (126), s. 8.

fachowy według przyjętych standardów. Banki nastawione są na zysk i dlatego stosują rynkowe zasady oprocentowania oraz formy zabezpieczenia kredytów, które dla nowych biznesmenów mogą okazać się nie do przyjęcia²¹⁵. W dalszej części zostaną opisane główne ograniczenia stwarzane przez banki w zakresie udzielania kredytów przedsiębiorcom indywidualnym.

Niezadowalające finansowe przygotowanie przedsiębiorstw przejawia się m.in. w tym, że mikrofirmy przed podjęciem decyzji o wzięciu kredytu nie przeprowadzają gruntownych analiz finansowych, uwzględniających: zdolność firmy do spłaty kredytu i odsetek; posiadanie kapitałów własnych na częściowe pokrycie wartości środków trwałych; przy korzystaniu z kredytu występuje stosunkowo duża rozbieżność w czasie między zainwestowaniem środków finansowych a efektem finansowym inwestycji; okres spłaty kredytu jest zazwyczaj krótszy niż okres użytkowania dobra; oprocentowanie kredytu może być oparte na zmiennej stopie procentowej, co ze względu na inflację powoduje zmiany wartości zobowiązań kredytowych podczas korzystania z kredytu²¹⁶. Szereg przedsiębiorców w ogóle nie dokonuje oceny przewidywanej efektywności przedstawionego przedsięwzięcia, np. w postaci porządnego, rzetelnego biznesplanu. Niektórzy zaś mają skłonność do przedstawiania bardzo optymistycznych planów. Tymczasem banki udzielają kredytów w oparciu o faktyczne efekty finansowe prowadzonej i przewidywanej działalności, które powinny zabezpieczyć spłatę kredytu wraz z odsetkami w umownych terminach.

Niska wartość kapitału własnego i zbyt niski udział deklarowanych środków własnych w działalności inwestycyjnej to kolejny mankament mikroprzedsiębiorstw. Banki oczekują od przedsiębiorstwa wysokiego udziału środków własnych w kredytowanym przedsięwzięciu (od 20 do 40%), a także odpowiednich proporcji kapitału własnego do obcego. Ze względu na niespełnianie tych wymogów wielu przedsiębiorcom banki odmawiają kredytowania już podczas pierwszej rozmowy, bądź proponują niższą kwotę kredytu niż wnioskowana. Potencjalnymi klientami banków są często przedsiębiorcy z inicjatywą, dobrymi pomysłami, ale niedysponujący kapitałem na ich realizację. Często są to osoby fizyczne, które przed rejestracją firmy najpierw poszukują możliwości sfinansowania projektu.

Brak jednoznacznego wyodrębnienia kapitału mikroprzedsiębiorstwa oraz prywatnego majątku właściciela stanowi problem w ocenie zdolności kredytowej i jest jedną z głównych przyczyn znacznej ostrożności banków w stosunku do tej grupy klientów²¹⁷.

Prawne formy zabezpieczenia spłaty kredytu powinny być realne, tzn. pokrywać wartość kredytu i narastających odsetek – z uwzględnieniem zmian jego rzeczywistej wartości w okresie kredytowania. Forma zabezpieczenia zależy od wysokości

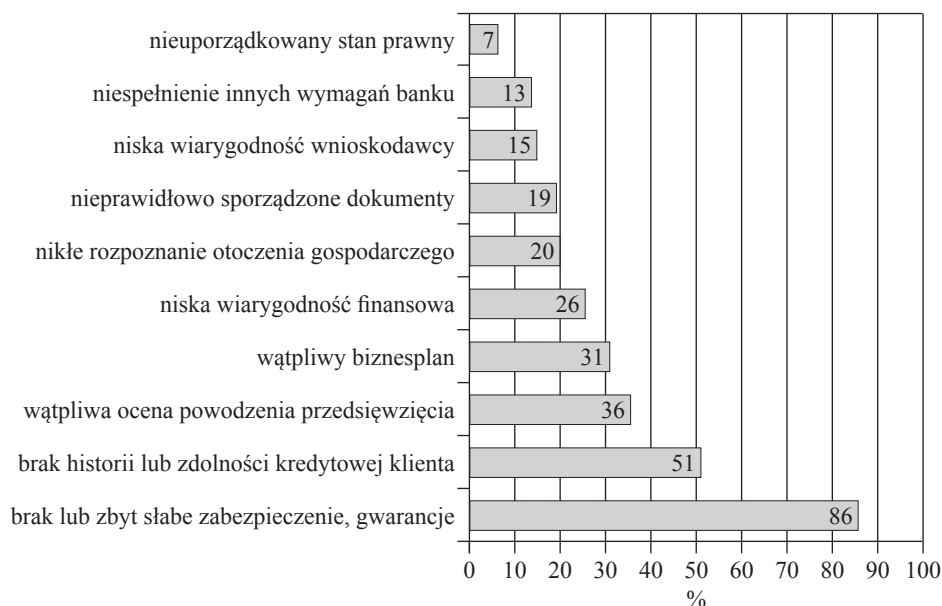
²¹⁵ W. Gadomski, *Pieniądz dla małych*, „Gazeta Bankowa” 1991, nr 13, s. 21.

²¹⁶ B. Ciupek, *Leasing czy kredyt*, „Gazeta Bankowa” 1991, nr 10, s. 10.

²¹⁷ M. Idzik, M. Sznajder, *Finansowanie rozwoju mikrofirm – czy przedsiębiorcy mogą liczyć na banki?* Pentor Research International, www.pentor.pl, aktualizacja: 2005.

kredytu, strategii banku, a także od stopnia znajomości kredytobiorcy oraz oceny jego wypłacalności. Banki domagają się często zabezpieczeń majątkowych (aktywami wnioskodawcy) co najmniej na całą kwotę udzielonego kredytu wraz z naliczonymi za dany okres odsetkami. System ten w praktyce uniemożliwia korzystanie z kredytu wielu młodym, początkującym przedsiębiorcom²¹⁸. Niejednokrotnie jest to wygórowane wymaganie w opinii przedsiębiorców, ale z punktu widzenia banków – uzasadnione ryzykiem gospodarczym i kredytowym. Niedysponowanie przez kredytobiorcę wiarygodnym dla banku zabezpieczeniem staje się często barierą uniemożliwiającą uzyskanie kredytu. Zbyt słabe zabezpieczenie spłaty kredytu przedsiębiorstw aplikujących o kredyty jest najczęściej wskazywaną barierą przez komitety kredytowe (por. wykres 2.3).

Wykres 2.3. Bariery napotymane przez komitety kredytowe banków przy analizie wniosków kredytowych podmiotów gospodarczych



Źródło: „Monitor Bankowy” 2004, nr 11 (ZBP/Pentor) N = 200, cyt. za: Pentor Research International, www.pentor.pl.

Mikroprzedsiębiorstwa są zróżnicowane ze względu na efektywność i wiarygodność. Część mikrofirm to jednostki prywatne, które funkcjonują już od dawna, mają wieloletnią tradycję, są prowadzone fachowo i rzetelnie, mają uznanie w otoczeniu i u kontrahentów. Często są to firmy rodzinne przejmowane przez kolejne pokolenia. Dla banków są klientami pożądanymi, gdyż ryzyko prowadzonych

²¹⁸ Cz. Domański, *Uwarunkowania tworzenia małych przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1992, s. 84.

z nimi transakcji jest małe. Całkiem inna jest sytuacja w odniesieniu do masowo powstających nowych firm, które muszą być dopiero rozpoznane pod względem: celu utworzenia, stanu majątkowego i planów trwałości funkcjonowania. Ich rzetelność i uczciwość zostaną zweryfikowane w konkretnych sytuacjach praktycznych. Tylko wyjątkowo można mieć na ten temat ukształtowany pogląd, wynikający ze znajomości osób będących właścicielami i kierujących firmą. Nowo tworzone firmy mają trudności z utrzymaniem się na rynku, a wiele z nich musi w krótkim czasie zaniechać dalszej działalności. Najczęściej powodem jest zastój w gospodarce i zmienna sytuacja rynkowa oraz trudności w płatności podatków i składek na ubezpieczenia społeczne. Często jednak upadłość jest następstwem nieuzasadnionego optymizmu w fazie początkowej i nieprofesjonalnych poczynań właścicieli. Z doświadczeń wynika, że tworzone są także firmy wyłącznie z zamiarem wykorzystania dobrej przejściowo koniunktury, w celu osiągnięcia w krótkim czasie dużych zysków i wycofania się z rynku, które następuje bardzo często z zamiarem niezaspokojenia swoich wierzycieli i powiększania w ten sposób własnych korzyści.

Źródła informacji służące do oceny dopiero tworzonych oraz znajdujących się we wczesnych fazach rozwoju przedsiębiorstw, muszą być dostosowane do ich sytuacji (braku rzetelnych danych sprawozdawczych za odpowiednio długi okres). Stąd podstawowego znaczenia nabierają rozmowy prowadzone z przedsiębiorcami, przygotowywane przez nich biznesplany, oceny kariery zawodowej przedsiębiorców, analizy sytuacji rynkowej, a dopiero w dalszej kolejności analizy sporządzane przez doradców, oficjalne dane statystyczne, prognozy rynkowe instytutów badawczych, aktualne bilanse przedsiębiorstwa oraz historyczne dane finansowe odnoszące się do jego działalności²¹⁹.

Kryteria oceny przedsiębiorstw stosowane w ramach tego typu inwestycji są w dużym stopniu zbliżone²²⁰. Dla większości inwestorów pierwszoplanowym celem jest osiągnięcie możliwie wysokiej stopy zwrotu. Ponieważ ryzyko inwestycyjne w odniesieniu do dopiero tworzonych przedsiębiorstw jest bardzo wysokie, oczekiwane stopy są z reguły również wysokie i zawierają się w granicach od 10 do 100% p.a. Z punktu widzenia oceny przedsiębiorstwa decydujące znaczenie mają czynniki pozwalające na osiągnięcie wysokich stóp zwrotu z inwestycji: stopień innowacyjności produktu, osobowość i doświadczenie przedsiębiorcy, wolumen rynku i konkurencja na nim, moment dokonywania inwestycji, zakładana długość utrzymywania udziałów w przedsiębiorstwie, wielkość obejmowanych udziałów w strukturze kapitału przedsiębiorstwa i wkład własny przedsiębiorcy²²¹.

²¹⁹ V. H. Peemöller, T. Geiger, H. Barchet, *Bewertung von Early-Stage-Investments im Rahmen der Venture Capital-Finanzierung*, „Finanz Betrieb“ 2001, nr 5, s. 341.

²²⁰ J. Eberhart, *Auswahlkriterien für „start-up“ – Investments*, „Finanz Betrieb“ 2000, s. 337–338.

²²¹ J. Węclawski, *Problemy oceny małych przedsiębiorstw w procesie finansowania zewnętrznym kapitałem własnym*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, maj 2006, numer specjalny, s. 115.

W przypadku pogorszenia warunków w gospodarce czy też kryzysu, pierwszymi i najczęstszymi jego ofiarami stają się MMSP. Nawet w normalnych, stabilnych warunkach spora część firm nie jest w stanie przetrwać jednego roku²²². Dlatego też banki tak niechętnie finansują działalność podmiotów działających krócej niż rok²²³. Kredytodawcy starają się przeważnie zniechęcić osoby rozpoczynające działalność gospodarczą, jeśli ci ostatni nie mogą wykazać się odpowiednio wysokimi obrotami w nowo utworzonej firmie. Interesują ich przede wszystkim firmy już uruchomione, prowadzące efektywną działalność od co najmniej kilku miesięcy, osiągające określone minimum obrotów. Część banków komercyjnych stosuje jednocześnie zasadę, że suma udzielonego kredytu nie może przekraczać miesięcznej wartości obrotów kredytobiorcy²²⁴. Banki praktycznie nie podejmują się kredytowania przedsiębiorstw nowo powstałych, a preferują finansowanie tych, które od kilku lat funkcjonują efektywnie na rynku. Firma także nie ma szansy na kredyt, gdy jej działalność jest niedochodowa, nawet wówczas, kiedy poniosła straty tylko w ostatnim roku obrotowym.

Problem bankructwa firm jest aktualny zarówno na rynkach rozwiniętych, jak i wschodzących. W Polsce skala tego zjawiska, a zwłaszcza jego dynamika w ostatnim okresie, jest bardzo duża²²⁵. Przyjmuje się, że względne koszty bankructwa są odwrotnie proporcjonalne do wielkości podmiotu, co potwierdza też ograniczenie wykorzystania kapitału dłużnego w finansowaniu działalności prowadzonej przez MMSP²²⁶. Mimo stałego rozwoju najmniejsze przedsiębiorstwa pracują w niesprzyjającym otoczeniu i z tego powodu problemem staje się dla nich przetrwanie pierwszego roku działalności. Wskaźnik przeżycia pierwszego roku wynosi wśród nich około 60%. Przeżycie dwóch lat udaje się już tylko 50% mikroprzedsiębiorstw, trzech – niespełna 40%, a czterech – zaledwie 32% podmiotów²²⁷.

²²² W latach 2000–2008 od ¼ do ⅓ firm upadało w pierwszym roku działalności.

²²³ *Finansowanie MSP: banki nieprzychylnie*, Gold Finance, www.finance.egospodarka.pl, aktualizacja: 22.03.2009.

²²⁴ Cz. Domański, *Uwarunkowania tworzenia małych przedsiębiorstw*, op. cit., s. 86–87.

²²⁵ W samym tylko 2002 r. do sądów wpłynęło ponad 7 tys. wniosków o ogłoszenie upadłości przedsiębiorstw, chociaż szacuje się, że ponad 100 tys. firm zniknęło z rynku. Cyt za: E. Siemińska, *Metody pomiaru i oceny ryzyka kredytowego oraz predykcji bankructwa przedsiębiorstw*, [w:] T. Trzaskalik (red.), *Modelowanie preferencji a ryzyko '03*, Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego, Katowice 2003, s. 550.

²²⁶ J. Adamek, *Czynniki kształtujące strukturę kapitału małego i średniego przedsiębiorstwa – przegląd*, [w:] A. Bogus, M. Wypych (red.), *Harmonizacja rynków finansowych i finansów przedsiębiorstw w skali narodowej i europejskiej*, Instytut Finansów, Bankowości i Ubezpieczeń, Uniwersytetu Łódzkiego, Difin, Warszawa 2007, s. 471.

²²⁷ E. Golata, *Mikroprzedsiębiorstwa w badaniach SP3 oraz dodatkowych źródłach informacji*, [w:] J. Paradysz (red.), *Statystyka małych obszarów w badaniach podmiotów gospodarczych*, „Zeszyty Naukowe”, nr 116, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009, s. 23.

Bardzo niska rentowność przedsiębiorstw – wynosząca poniżej 1% w przypadku firm prywatnych – oznacza małą zdolność do spłaty zadłużenia²²⁸. Banki tłumaczą bariery kredytowe przede wszystkim niekorzystnymi rozwiązaniami systemowymi, takimi jak: długie procedury ustanawiania zabezpieczeń i procedury windykacyjne, przewlekłe postępowania administracyjne, powolność działania sądów, niejasne przepisy, stawiające wierzyciela w niekorzystnej wobec dłużnika sytuacji, a także niedostateczna informacja o kredytobiorcach. Jednak wśród bezpośrednich przyczyn odmowy kredytowania najczęściej wymienia się wyniki analizy ekonomiczno-finansowej klientów. Zaraz na drugim miejscu jest brak dostatecznego zabezpieczenia. Znacznie rzadziej wymieniane są złe projekty niedające dostatecznej rękojmi spłaty kredytu, a niekiedy powodem jest rezygnacja wnioskodawcy²²⁹.

Kwalifikacje przedsiębiorcy lub raczej ich brak oraz krótki czas prowadzonej działalności gospodarczej są kolejną istotną barierą kredytowania przedsiębiorców indywidualnych. Przedsiębiorca powinien przede wszystkim umieć przekonać przedstawicieli instytucji bankowych o atrakcyjności planowanego przedsięwzięcia. Kredytodawca zainteresowany jest zazwyczaj bezpiecznym lokowaniem zasobów i poszukiwaniem dodatkowych zabezpieczeń. Natomiast przedsiębiorcę (zwłaszcza innowatora i wynalazcę) interesują bardzo często perspektywy stwarzane przez rynek w długim okresie²³⁰. Z kredytów bankowych częściej korzystają osoby skłonne do podejmowania ryzyka. Z kredytu obrotowego korzystają osoby młodsze, z krótszym stażem w firmie, z pełną odpowiedzialnością za uzyskane wyniki. Kredyty inwestycyjne w zdecydowanej większości zaciągają przedsiębiorcy funkcjonujący na rynku kilka lat, z nabytym doświadczeniem zawodowym, legitymujący się co najmniej średnim wykształceniem i ci, którzy są tylko współodpowiedzialni za los firmy, a nie są jej jedynymi czy też głównymi właścicielami²³¹. Szczególnie zbiorowość młodych przedsiębiorców (do 25 lat) przez większość bankierów jest uważana za grupę skłoną do „powodowania wypadków”. Młody przedsiębiorca, aby uzyskać kredyt, musi udowodnić, iż prowadził już z powodzeniem przedsiębiorstwo. Jednocześnie brak zewnętrznych źródeł finansowania uniemożliwia mu dostarczenie bankom wiarygodnych dowodów swej skuteczności.

Firmy, które nie prowadzą pełnej księgowości, są narażone na gorsze warunki finansowania. Banki tworzą ograniczenia szczególnie przy udzieleniu wysokiego

²²⁸ M. Zaleska, *Kiedy małe i średnie firmy mogą liczyć na kredyt?*, op. cit.

²²⁹ P. Szubański, *Potrzebny złoty środek*, op. cit., s. 14.

²³⁰ Ta różnica w posługiwaniu się czynnikiem czasu oraz w operowaniu celami krótko- i długookresowymi utrudnia zdecydowanie przedsiębiorcom uzyskanie dodatkowych zasobów, co ma znaczenie przy przedsięwzięciach, których końcowe efekty są zwykle niepewne (np. rozwój nowej technologii, wynalazku, produktu).

²³¹ M. Dębniwska, A. Sołoma, *Psychospołeczne uwarunkowania decyzji właścicieli małych firm o zaciąganiu kredytów bankowych (na podstawie badań w województwie warmińsko-mazurskim)*, [w:] E. Orzechwa-Maliszewska, A. Kopcuk (red.), *Finansowe aspekty...*, op. cit., s. 188.

kredytu nawet, gdy MMSP mają bardzo dobre biznesplany. Najlepiej, gdy klient ma rachunek bieżący. Banki często mają wewnętrzne wytyczne, by nie kredytować firm rozpoczynających działalność gospodarczą. Największe problemy z uzyskaniem kredytu mają firmy, które rozliczają się z podatków na zasadach uproszczonych, przede wszystkim przedsiębiorstwa, które wybrały kartę podatkową lub ryczałt ewidencjonowany²³². W lepszej sytuacji są firmy rozliczające się na zasadach ogólnych, a więc prowadzące ksiązkę przychodów i rozchodów²³³. Na podstawie danych pozyskanych z tych sprawozdań banki badają zdolność kredytową przedsiębiorstwa metodą *scoringową*²³⁴. Drobiazgowo sprawdzanie klientów zaciągających małe kredyty okazuje się bardzo drogie. Trudne stało się także pozyskanie odpowiednich poręczycieli, m.in. ze względu na brak stabilizacji zatrudnienia²³⁵. Najtrudniejsze problemy analityczne stwarzają firmy mikro, prowadzące uproszczoną rachunkowość, w szczególności te, które nie prowadzą podatkowej księgi przychodów i rozchodów. Ze względu na niedostatki informacyjne tych kredytobiorców banki są skazane jedynie na rejestrację opóźnień w regulowaniu długu. W coraz większym stopniu dywersyfikują procedury i wymagania, stosownie do różnej wielkości firm, a zwłaszcza jakości generowanych przez nie informacji, koniecznych do rzetelnej oceny ryzyka kredytowego. Słaba informacja dostarczana bankom nie pozwala w praktyce na rzetelną ocenę rozwoju sytuacji ekonomiczno-finansowej w przeszłości oraz w ramach prognoz na okres kredytowania²³⁶.

Oszustwa w zakresie kredytowania stanowią duży problem dla banków, gdyż jest ich coraz więcej i są bardziej wyrafinowane²³⁷. Nadużyciem jest również nagminne wykorzystywanie krótkoterminowych kredytów bankowych dla celów finansowania długoterminowego, w tym projektów inwestycyjnych. Patologią jest także finansowanie działalności gospodarczej z kredytów konsumpcyjnych.

Mentalność kredytowa właściciela jest wyrazem jego dążenia do utrzymania prawnej i ekonomicznej samodzielności, które kształtuje kontakty z otoczeniem, w tym z bankiem i rynkiem kredytowym. Popyt małego przedsiębiorstwa na kredyt

²³² Takie firmy nie ewidencjonują kosztów, a więc nie można ustalić ich wyniku finansowego z działalności gospodarczej, a bez tego niemożliwa jest precyzyjna ocena ich zdolności kredytowej. Jeśli „kartowcy” i „ryczałtowcy” wszystkie operacje finansowe związane z prowadzeniem działalności gospodarczej przeprowadzają za pośrednictwem rachunku bankowego, mogą dostać kredyt. Pozwala to bankowi ocenić ich sytuację finansową.

²³³ P. Blajer, *Mam zyski, ale nie mam zdolności kredytowej*, „Rzeczpospolita” 2004, nr 284/124 (6807), s. F10.

²³⁴ M. Zaleska, *Kiedy małe i średnie firmy mogą liczyć na kredyty?*, *op. cit.*

²³⁵ B. Żuławik, *Dla Kowalskiego i firmy*, „Gazeta Bankowa” 1994, nr 21, s. 5.

²³⁶ G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, *op. cit.*, s. 159–160.

²³⁷ Najczęstsze nadużycia kredytowe to zaciąganie kredytów: na podstawie sfałszowanych dowodów osobistych oraz adresów miejsc zamieszkania i pracy; na nieaktualne dokumenty; fałszowanie całej dokumentacji kredytowej przez sklepy w celu pozyskania kredytów na zakupy; brak zamiaru spłaty.

bankowy cechuje się rezerwą właściciela przedsiębiorstwa wobec obcego finansowania i silną preferencją własnych źródeł finansowania²³⁸. Wpływ osobowych cech przedsiębiorcy na działalność kierowanego przedsiębiorstwa jest tym większy, im mniejsze jest przedsiębiorstwo i im silniejszy jest związek prywatnego kapitału przedsiębiorcy z majątkiem przedsiębiorstwa – wówczas tym mniejsza jest skłonność właściciela do korzystania z obcych źródeł kapitału²³⁹. Na intensywność wykorzystywania różnorodnych źródeł finansowania w sektorze MSP wpływają czynniki o charakterze subiektywnym, związane z konkretnym przedsiębiorcą czy przedsiębiorstwem, takie jak: poziom wiedzy kadr zarządzających i właścicieli, stan umiejętności w zakresie zarządzania finansami przedsiębiorstwa, poziom kwalifikacji i świadomości dotyczących stosowania nowoczesnych instrumentów finansowania i zarządzania pozyskiwaniem kapitałów z różnych źródeł²⁴⁰. Około 50–55% małych przedsiębiorstw w ogóle nie interesuje się możliwością skorzystania z kredytu, a następne 20–25% korzysta z kredytów sporadycznie lub interesuje się takimi możliwościami. Tylko około 20–25% małych przedsiębiorstw są stałymi kredytobiorcami (najczęściej jest to kredyt obrotowy, rzadziej inwestycyjny)²⁴¹. Zdaniem wielu przedsiębiorców nie korzystają oni z kredytów bankowych, gdyż nie mają takiej potrzeby. Firmom brakuje wiedzy na temat zarządzania płynnością finansową²⁴².

Przedsiębiorcy są bardzo często postrzegani jako jednostki dążące do niezależności i indywidualizmu²⁴³. Studia nad przedsiębiorcami podkreślają duże znaczenie ich autonomii i samodzielności²⁴⁴. Cecha ta może przesądzać o braku zaangażowania w struktury społeczne²⁴⁵. Przedsiębiorcy zarządzający zwłaszcza małymi firmami cierpią na brak czasu z powodu dużego zaangażowania we wszystkie aspekty

²³⁸ T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie – wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, *op. cit.*, s. 34.

²³⁹ J. Kuczowicz, *Postrzeganie kredytu bankowego przez drobnych przedsiębiorców*, [w:] E. Orzechwa-Maliszewska, A. Kopczyk (red.), *Finansowe aspekty...*, *op. cit.*, s. 195.

²⁴⁰ A. Skowronek-Mielczarek, *Wybory źródeł finansowania w małych i średnich przedsiębiorstwach*, [w:] E. Orzechwa-Maliszewska, A. Kopczyk (red.), *Finansowe aspekty...*, *op. cit.*, s. 89.

²⁴¹ W. L. Jaworski, P. Karpiński, *Czynniki ograniczające rozwój sektora małych przedsiębiorstw w świetle wyników badań rynkowych*, [w:] A. Kopczyk (red.), *Kapitał w rozwoju przedsiębiorstw i regionu*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Białystok 2003, s. 13–14.

²⁴² E. Łupińska, *Marketing bankowy a potrzeby i oczekiwania małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] E. Orzechwa-Maliszewska, A. Kopczyk (red.), *Finansowe aspekty...*, *op. cit.*, s. 252.

²⁴³ E. Shaw, S. Conway, *Networking and the Small Firm*, [w:] S. Carter, D. Jones-Evans (eds), *Enterprise and Small Business*, Prentice Hall Financial Times, Harlow 2000, s. 15.

²⁴⁴ J. Curran, R. A. Blackburn, J. Kitching, *Small Business, Networking and Networks: A Literature Review*, Policy Survey and Research Agenda, Small Business Research Centre, Kingston University for The Department of Trade and Industry, June 1995, [w:] F. Bławat, *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm*, Gdańskie Towarzystwo Naukowe, Gdańsk 2003, s. 55–56.

²⁴⁵ *SMEs and co-operation*, "Observatory of European SMEs" 2003, No. 5, s. 15.

funkcjonowania firmy²⁴⁶. Paradoksalnie przedsiębiorcy, dążąc do autonomii, zależą od innych jednostek w relacjach współpracy i zaufania²⁴⁷.

Małe przedsiębiorstwa próbują zaciągać kredyty w warunkach skrajnej konieczności – dla ochrony przed utratą płynności, a nie korzyści ekonomicznych. W stanie równowagi finansowej preferują środki własne, lecz gdy ulega ona zachwianiu lub firma ją traci na skutek realizacji planów inwestycyjnych, przedsiębiorcy występują o kredyt i przeważnie dążą wtedy do zminimalizowania udziału środków własnych w finansowaniu przedsięwzięcia²⁴⁸. Banki asekurują się poprzez ograniczenie kwoty kredytu i skracanie horyzontu spłaty zadłużenia, przez co rośnie presja na wysoki udział własny przedsiębiorcy²⁴⁹.

Laureaci Nagrody Nobla z 2002 r. w dziedzinie ekonomii, Daniel Kahneman i Vernon L. Smith, potwierdzili zasadność interpretacji zjawisk ekonomicznych przez pryzmat uwarunkowań psychologicznych. Ich badania dowiodły, iż człowiek posługujący się pieniądzem bardziej przypomina *homo psychologicus*, który przeżywa emocje i zmienia preferencje, niż racjonalny *homo oeconomicus* kierujący się stałymi preferencjami i potrzebą zaspokajania własnych korzyści²⁵⁰. U podstaw decyzji finansowych, podejmowanych przez właścicieli MMSP, dotyczących korzystania z kapitału obcego, leżą dwa główne czynniki, będące pochodną emocji o charakterze negatywnym (lęku): obawa utraty autonomii zdeterminowana zarówno cechami osobowości, takimi jak: potrzeba niezależności (71% właścicieli małych firm), w wysokiej samoocenie własnej wartości (47%), jak również obiektywnymi czynnikami zewnętrznymi, do których należą: zbyt wysokie oprocentowanie kredytów bankowych (74%), zbyt trudne wymagania stawiane przez banki (64%), niechęć do ponoszenia strat (93%)²⁵¹.

„Niski stopień zaangażowania sektora bankowego w finansowanie rozwoju sektora MSP powoduje, że większość inwestycji jest finansowana z własnych

²⁴⁶ R. Donckels, J. Lambrecht, *The Network Position of Small Businesses: An Explanatory Model*, „Journal of Small Business Management” 1997, 35 (2), s. 15.

²⁴⁷ M. Starnawska, *Sieci małych i średnich przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, maj 2006, numer specjalny, s. 95.

²⁴⁸ Kredyt zaciągany z konieczności nie likwiduje zakłóceń w równowadze finansowej, lecz ją potęguje, ponieważ jest z reguły drogi – w warunkach kryzysowych firmy banki wyżej oceniają ryzyko kredytowe, a ponadto mogą dla wynegocjowania wyższej stopy procentowej wykorzystać przymus finansowy przedsiębiorcy. Na ogół nie ujawnia się wtedy efekt dźwigni finansowej, bo przymus finansowy koreluje zazwyczaj z niską rentownością aktywów, znacznie niższą niż stopa procentowa kredytu.

²⁴⁹ J. Bilski, E. Stawasz (red.), *Bariery w korzystaniu z usług bankowych...*, op. cit., s. 161.

²⁵⁰ T. Zaleskiewicz, *Pieniądże, ryzyko i emocje*, „Charaktery” 2002, nr 12, s. 43–44.

²⁵¹ D. Frasunkiewicz, *Psychologiczne uwarunkowania decyzji finansowych właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw a kultura wysokiej tolerancji niepewności*, [w:] E. Orzechwa-Maliszewska, A. Kopczuk (red.), *Finansowe aspekty...*, op. cit., s. 145–146.

środków właściciela i jego rodziny oraz z zysku. Niedostatek środków finansowych ma w konsekwencji wpływ na możliwość unowocześniania technologii produkcji, uruchomienia nowych wyrobów i wejście na nowe rynki²⁵².

2.8. Specyfika ryzyka kredytowania przedsiębiorców indywidualnych

2.8.1. Istota ryzyka kredytowego

Dostęp przedsiębiorców indywidualnych do środków finansowych jest trudny, ponieważ w ich działalność wpisane jest przede wszystkim ryzyko, które niechętnie podejmują instytucje finansowe. Wiele banków uważa finansowanie mikroprzedsiębiorców za zbyt ryzykowne i czasochłonne. Ryzyka nie można uniknąć, gdyż w chwili podejmowania decyzji przedsiębiorca nie może przewidzieć, jak będzie rozwijać się sytuacja, nie posiada pełnej informacji, istnieje prawdopodobieństwo występowania błędów informacyjnych itd. Ryzyko jest pojęciem wieloznacznym i wieloaspektowym.

W mowie potocznej słowo „ryzyko” jest często używane zamiennie ze słowem „niepewność”. Nie są jednak one synonimami, pomimo że między tymi pojęciami zachodzi ścisły związek. Alan Willett określił ryzyko jako „zobiektywizowaną niepewność wystąpienia niepożądanego zdarzenia. Ryzyko zmienia się wraz z niepewnością, nie zaś ze stopniem prawdopodobieństwa²⁵³. Ryzyko jest zjawiskiem obiektywnym, skorelowanym z subiektywną niepewnością wystąpienia niepożądanego zdarzenia²⁵⁴. Następnie Frank Knight ogłosił teorię niepewności mierzalnej i niemierzalnej, określając niepewność mierzalną – ryzykiem, a niepewność niemierzalną – niepewnością *sensu stricto*²⁵⁵. Tadeusz Kaczmarek twierdzi, że „o ryzyku mówi się tylko wówczas, kiedy następstwa są niepewne, zupełnie pewna strata nie jest ryzykiem²⁵⁶. W obu *pojęciach ryzyka* i niepewności chodzi o możliwość odchylenia od stanu oczekiwanego, przy czym *ryzykiem* można określić sytuację, gdy znane jest prawdopodobieństwo wystąpienia niepożądanych sytuacji, zaś niepewność występuje, gdy takie prawdopodobieństwo nie jest znane (czyli możliwe alternatywy i szanse ich wystąpienia nie są znane). Zgodnie z tą terminologią

²⁵² J. Próchniak, *Małe i średnie przedsiębiorstwa na rynku depozytowo-kredytowym*, [w:] L. Pawłowicz (red.), *Zewnętrzne uwarunkowania strategii rozwoju banków komercyjnych w Polsce do roku 2004*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2000, s. 265.

²⁵³ A. H. Willett, *The Economic Theory of Risk Insurance*, University of Pennsylvania Press, Philadelphia 1951, s. 6.

²⁵⁴ W. Przybylska-Kapuścińska (red.), *Zarządzanie ryzykiem i płynnością banku komercyjnego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001, s. 6.

²⁵⁵ F. H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, University of Boston Press, Boston 1921, s. 233.

²⁵⁶ T. T. Kaczmarek, *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem – ujęcie interdyscyplinarne*, Difin, Warszawa 2005, s. 46–53.

w działalności bankowej występuje głównie niepewność, a nie ryzyko²⁵⁷. Do głównych rodzajów ryzyka należą: ubezpieczeniowe, ekonomiczne, kursu walutowego i stopy procentowej, produkcyjne, prawne, niespłacenia kredytu przez kredytobiorcę. Natomiast John Holliwell za najważniejsze uznał ryzyko finansowe²⁵⁸.

Ryzyko jest nierozzerwalnie związane z działalnością każdego banku²⁵⁹. Szczególną wagę należy przywiązywać do ryzyka kredytowego, które zaliczane jest do podstawowych rodzajów ryzyka bankowego. „*Ryzyko kredytowe* jest to prawdopodobieństwo, że kredytobiorca nie spłaci kredytu zgodnie z warunkami umowy kredytowej lub nie dotrzyma zobowiązań, co może polegać na niemożności regularnych spłat rat kapitału lub odsetek bądź obu naraz”²⁶⁰. Wynika z tego, że ryzyko związane z działalnością kredytową można określić jako brak pewności co do spodziewanej stopy zwrotu lub zysku z zainwestowanych kapitałów²⁶¹, czyli oznacza niepewność co do osiągnięcia założonych celów. W przypadku banku może to oznaczać zmniejszenie potencjalnych zysków, utratę płynności, wiarygodności, zmniejszenie kapitału własnego, trudności finansowe, a w krańcowym przypadku bankructwo²⁶². Szerzej ujmując, ryzyko kredytowe związane jest z aktywami bilansowymi, do których bank ma tytuł prawny oraz aktywami pozabilansowymi – udzielonymi i otrzymanymi²⁶³.

Obok ryzyka niepłacenia lub opóźnienia w spłacie kredytu, a także upadłości mikroprzedsiębiorstw, ryzyko kredytowania tych podmiotów jest wysokie również ze względu na: mały wolumen kapitału własnego zainwestowanego w firmę, często występujące problemy z utrzymaniem płynności finansowej, spekulacyjny charakter wielu podmiotów oraz dużą skłonność do ryzykownych przedsięwzięć, niedostatki sfery zarządzania. W obszarze mikrofirm ryzyko kredytowe ma swoją specyfikę, a zatem banki w ocenie wniosków kredytowych stosują bardziej ostrożne podejście do tego typu klientów. Wynikające z tego zjawiska rynkowe szkodzą przedsiębiorstwom, a tym samym hamują wzrost gospodarczy.

Struktura finansowania mikrofirm jest dość jednoznaczna – opierają się one na własnych zasobach pieniężnych. Stopień finansowania działalności przedsiębiorstw

²⁵⁷ W. L. Jaworski, Z. Zawadzka (red.), *Bankowość – podręcznik akademicki*, op. cit., s. 627–628. W dalszej części opracowania będzie używane pojęcie ryzyka przy uwzględnieniu powyższego zastrzeżenia.

²⁵⁸ J. Holliwell, *Ryzyko finansowe. Metody identyfikacji i zarządzania ryzykiem finansowym*, Liber, Warszawa 2001, s. 5, [w:] S. Flejterski, *Ryzyko, niepewność i globalizacja a rozwój mikro- i małych przedsiębiorstw*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*”, maj 2006, numer specjalny, s. 25.

²⁵⁹ A. Rymek (red.), *Kredyty – poradnik dla praktyków*, t. 1, op. cit., s. 150.

²⁶⁰ P. Wyczański, *Mały słownik terminów bankowych i finansowych*, „*Bank i Kredyt*” 1992, nr 1, s. 26.

²⁶¹ M. Wakuliński, *Ryzyko kredytowe*, „*Gazeta Bankowa*” 1994, nr 5, s. 29.

²⁶² W. L. Jaworski, Z. Zawadzka (red.), *Bankowość – podręcznik akademicki*, op. cit., s. 627.

²⁶³ M. Wójciak, *Metody oceny ryzyka kredytowego*, op. cit., s. 14.

kredytami bankowymi jest uzależniony od długości okresu funkcjonowania kredytobiorcy – im firma dłużej działa w gospodarce, tym ma większy udział kredytu jako źródła finansowania działalności. Wynika to częściowo z racjonalnego, sprawdzonego w praktyce podejścia banku – weryfikacja firmy przez rynek wskazuje na zmniejszenie ryzyka jej upadłości. Na tle wymienionych elementów wzmożonego ryzyka kredytowego mikrofirm trzeba też zauważyć, że dysponują one jednak pewnymi pozytywnymi cechami, takimi jak: zwiększone dochody banków wynikające z obsługi tego podsektora, ograniczenie koncentracji (zwiększenie dywersyfikacji) portfela kredytowego banku, większa elastyczność zachowań dostosowawczych²⁶⁴.

Mikroprzedsiębiorstwa cechują się znacznie wyższym ryzykiem działalności oraz podatnością na bankructwa niż MSP, a nieporównywalnie mniejsza skala ich działalności warunkuje znacznie mniejszą zdolność do zaciągania i spłaty zobowiązań. W opinii bankowców, najpowszechniej napotykanym przez komitety kredytowe banków problem przy analizowaniu wniosków kredytowych podmiotów gospodarczych to brak lub zbyt słabe zabezpieczenia²⁶⁵. Powszechnym mankamentem jest również brak historii lub zdolności kredytowej klienta. Wnioski kredytowe składane przez przedsiębiorców segmentu mikrofirm oceniane są przez bankowców przeważnie jako słabe. Ich jakość zdecydowanie odstaje od tej, jaką reprezentują wnioski składane przez większe firmy. Zdaniem bankowców mikroprzedsiębiorstwa wśród różnych grup klientów posiadają najniższą zdolność do absorpcji środków kredytowych. Mikrofirmy nie są dla banków pewnymi klientami, a duże trudności w dalszym ciągu sprawiają bankom rzetelne oszacowanie zdolności kredytowej tego typu firm. Przedsiębiorcy oczekują doradztwa oraz zrozumienia potrzeb przedsiębiorstwa ze strony banków. Rynek wymaga od przedsiębiorców posługiwania się nowoczesnymi metodami finansowania działalności. Jednak ocena roli banków w tym procesie pozostaje negatywna²⁶⁶.

Działalność mikroprzedsiębiorstwa jest w dużym stopniu zdominowana przez osobę właściciela, który pełni zazwyczaj wszystkie rozstrzygające funkcje kierownicze, a cechy jego osobowości wyznaczają kierunek i możliwości rozwoju prowadzonej działalności, zatem ryzyko choroby, kalectwa czy śmierć przedsiębiorcy może oznaczać trudności w dalszym prowadzeniu interesu. Kolejne ryzyko pojawia się w kontaktach właściciela z odbiorcami i dostawcami, z którymi współpraca ma często charakter nieformalny, stąd ryzyko transakcyjne ma charakter szczególny. Właściciele przedsiębiorstw często zbyt optymistycznie postrzegają kontrakty handlowe oraz współpracę z partnerami handlowymi.

²⁶⁴ G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, op. cit., s. 128–129.

²⁶⁵ „Monitor Bankowy” 2004, nr 11 (ZBP/Pentor), cyt. za: Pentor Research International, www.pentor.pl.

²⁶⁶ M. Idzik, M. Sznajder, *Finansowanie rozwoju mikrofirm – czy przedsiębiorcy mogą liczyć na banki?*, op. cit.

Prowadzenie współpracy z odbiorcami w sposób nieformalny może jednak prowadzić do większych trudności z odzyskaniem wymaganych należności. Ryzyko wiąże się także z prowadzoną gospodarką finansową, gdyż ograniczony dostęp do zewnętrznych form finansowania zawęża możliwości inwestycyjne właściciela, a głównym źródłem finansowania są zgromadzone kapitały własne, pożyczki u krewnych i znajomych. Nie można pominąć także ryzyk zdarzeń losowych powodujących straty w posiadanym majątku²⁶⁷.

„Pomimo potencjału rozwojowego rynek małych przedsiębiorstw pozostaje ryzykowny i złożony. Ze strony banków detalicznych wymaga on odpowiedniego zarządzania ryzykiem w związku z niską kapitalizacją, brakiem ratingów kredytowych i relatywnie wysokim odsetkiem bankructw w porównaniu z większymi przedsiębiorstwami”²⁶⁸.

2.8.2. Rodzaje i źródła ryzyka kredytowania przedsiębiorców

Subiektywny, mikroekonomiczny punkt widzenia potencjalnych kredytobiorców – oczekiwanie ułatwionego dostępu do bankowych źródeł oraz minimalizacji kosztów obsługi – zderza się z twardą rzeczywistością, jaką uosabia bank, czyli z koniecznością akumulacji satysfakcjonującej właścicieli nadwyżki finansowej przy minimum ryzyka²⁶⁹. Ryzyko kredytowe umiejscowione jest w bardzo różnych obszarach działalności banku. Konsekwencją tego faktu jest występowanie wielu możliwości jego klasyfikacji.

W ramach ryzyka kredytowego wyodrębnia się ryzyko: oszustwa, zarządzania i zaniedbania, wewnętrzne i ryzyko zagrożeń. Ponieważ istnieje asymetria informacyjna między bankami a kredytobiorcami, bank udzielając kredytu ponosi ryzyko, gdyż w momencie podpisania umowy nie ma pewności, że należność zostanie w całości i terminowo spłacona. Ten rodzaj ryzyka nazywany jest *ryzykiem kredytowym*. Jest on ściśle związany z jakością kredytobiorców korzystających z usług banku. W przypadku transakcji kredytowej obaj partnerzy – bank i klient – ponoszą specyficzne odpowiadające ich roli ryzyko ekonomiczne. *Do najważniejszych składników ryzyka banku można zaliczyć*²⁷⁰:

- *ryzyko straty kapitału;*
- *ryzyko utraty zdolności płatniczej w wyniku nieterminowych spłat kredytów;*

²⁶⁷ A. Bera, *Identyfikacja ryzyka w małym przedsiębiorstwie w aspekcie ochrony ubezpieczeniowej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 458, „Ekonomiczne Problemy Usług” 2007, nr 10, s. 399.

²⁶⁸ S. Flejterski, *Obsługa mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] M. Zaleska (red.), *Bankowość*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2013, s. 128.

²⁶⁹ G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, op. cit., s. 129.

²⁷⁰ T. Waśniewski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1997, s. 396.

- *ryzyko oprocentowania*, związane ze stratą banku na kredytach o stałej stopie procentowej, jeżeli następuje wzrost inflacji oraz poziomu stóp procentowych;
- *ryzyko zabezpieczenia kredytu*, czyli utraty realnej wartości rynkowej przedmiotów będących zabezpieczeniem kredytu;
- *ryzyko inflacyjne*, gdyż spłacony przez kredytobiorcę kapitał traci realną siłę nabywczą na skutek inflacji;
- *ryzyko wynikające ze struktury kapitałowej kredytobiorcy*, np. niewypłacalność spowodowana nadmiernym zadłużeniem i obciążeniem wyniku finansowego spłatą rat i odsetek.

Na schemacie 2.3 przedstawiono podstawowe grupy przyczyn powstawania i występowania ryzyka kredytowego.

Kryteria podziału ryzyka kredytowego są bardzo zróżnicowane. Podstawowe klasyfikacje zostały wymienione na schemacie 2.4, a w dalszej części opisane.

Biorąc pod uwagę aspekt czasowy (moment występowania ryzyka), można wyróżnić: *ryzyko przedkredytowe* (w tym rynkowe, prognoz finansowych, decyzji bankowych, ekonomicznych warunków kredytu), *ryzyko kredytowe* (dotyczące polityki ekonomicznej, standingu, managementu, restrukturyzacyjne), *ryzyko windykacji*, czyli zabezpieczeń, upadłościowe, sprawności aparatu państwowego (sądu, prokuratury, komornika)²⁷¹.

Najbardziej ogólna klasyfikacja ryzyka oparta jest na głównych elementach bilansu – aktywach i pasywach. Biorąc za podstawę kategoryzacji to kryterium, wyróżnia się²⁷²:

- *Aktywne ryzyko kredytowe*, które może dotyczyć poniesienia straty lub utraty płynności bądź utraty zabezpieczenia przez kredytobiorcę. Ryzyko czynne jest w dużej mierze zależne od banku, kontrolowane przez niego, jednakże spora jego część zależy od czynników zewnętrznych i nie poddaje się kontroli. Fizyczna kontrola ryzyka polega na unikaniu ryzyka oraz jego redukcji poprzez zabezpieczenie, edukację i procedury ochronne. Natomiast finansowa kontrola ryzyka obejmuje zatrzymanie ryzyka i pokrycie strat, a także transfer ryzyka poprzez aktywną redukcję ryzyka lub brak odpowiedzialności za poniesione straty (np. klauzule wyłączające w umowie polisy ubezpieczeniowej).

- *Pasywne ryzyko kredytowe* dotyczy refinansowania i jest zagrożeniem wcześniejszego, niż wynika to z umowy, wycofywania depozytów z banku, a także ryzyka nieuzyskania kredytów refinansowych od innych instytucji finansowych. Ryzyko bierne jest w znacznym stopniu niezależne od banku, jest zdeterminowane przez zmiany oprocentowania, kursu walutowego i zmiany wartości pieniądza w czasie.

²⁷¹ C. A. Williams Jr., M. L. Smith, P. C. Young (red.), *Zarządzanie ryzykiem a ubezpieczeniami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 335.

²⁷² Opracowanie własne na podstawie: *ibidem*, s. 363; S. R. Diacon, R. L. Carter, *Success in Insurance*, John Murray, London 1990, s. 78; A. Matuszyk, *Credit scoring – metoda zarządzania ryzykiem kredytowym*, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2004, s. 12.

Schemat 2.3. Przyczyny występowania ryzyka kredytowego

Przyczyny ryzyka kredytowego	
Zewnętrzne	Wewnętrzne
<p><i>Czynniki ogólnogospodarcze:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • koniunktura gospodarcza • inflacja • deficyt budżetowy • polityka fiskalna • polityka monetarna 	<p><i>Zła jakość aktywów i pasywów:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • brak stabilnych depozytów • wysokie odsetki płacone od depozytów • zła struktura ilościowa i jakościowa kredytów • wzrost aktywów objętych podwyższonym ryzykiem
<p><i>Czynniki społeczno-rynkowe:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • potencjał ludnościowy regionu: liczba i struktura gospodarstw domowych, wielkość dochodów ludności skłonność do oszczędzania, stopa bezrobocia • potencjał gospodarczy regionu: liczba podmiotów gospodarczych działających i bankrutujących w regionie, stopień zadłużenia podmiotów, skala podejmowanych inwestycji 	<p><i>Czynniki personalno-organizacyjne:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • błędy kierownictwa banku • niskie kwalifikacje kadry • wadliwe systemy kontroli wewnętrznej • działania przestępcze
<p><i>Konkurencja na rynku usług bankowych:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • liczba instytucji finansowych działających na rynku • jakość i wielkość oferty banków konkurencyjnych • jakość obsługi klienta 	<p><i>Brak lub słaby marketing:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • niedostosowanie oferty usług do potrzeb regionu • niewłaściwa lokalizacja • brak nowoczesnych kanałów dystrybucji tradycyjnych i nowych usług bankowych • mało elastyczna polityka cenowa
<p><i>Czynniki polityczne:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • brak stabilności sytuacji politycznej • zmiany rządu 	<p><i>Niewłaściwa polityka kredytowa:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • zbyt liberalna polityka • stałe oprocentowanie i sztywne harmonogramy spłaty kredytów • błędy w ocenie zdolności kredytowej klientów
<p><i>Tendencje na międzynarodowych rynkach finansowych:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • globalizacja rynków finansowych • deregulacja i liberalizacja systemów bankowych • nowe instrumenty finansowe • innowacje na rynku kredytowym • informatyzacja usług bankowych • polityka monetarna i fiskalna UE 	
<p><i>Działania sił wyższych: powódź, wichura</i></p>	
<p><i>Niewywiązywanie się klienta z warunków umowy</i></p>	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: P. Lejman, K. Warcoł, *Rodzaje ryzyka w procesie zarządzania oddziałem banku komercyjnego*, „Bank” 1996, nr 7, s. 36; R. Chudzik, *Kategorie ryzyka bankowego – próba klasyfikacji zjawiska*, „Bank i Kredyt” 1993, nr 1, s. 16; G. Borys, *Zarządzanie ryzykiem kredytowym w banku*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Wrocław 1996, s. 26; J. Turlej, *Strategia i taktyka zarządzania ryzykiem kredytowym*, „Bank i Kredyt” 1994, nr 10, s. 44.

Schemat 2.4. Aspekty klasyfikacji ryzyka kredytowego

Rodzaje ryzyka kredytowego	<i>aspekt przedmiotowy</i>	<ul style="list-style-type: none"> • kredytu • pożyczki • gwarancji
	<i>aspekt podmiotowy</i>	<ul style="list-style-type: none"> • pojedynczego kredytu • portfelowe
	<i>aspekt czasowy</i> – <i>fazy transakcji</i>	<ul style="list-style-type: none"> • przedkredytowe – przed udzieleniem kredytu • kredytowe – od momentu podjęcia decyzji kredytowej • windykacji – po podjęciu decyzji kredytowej
	<i>aspekt rodzajowy</i>	<ul style="list-style-type: none"> • aktywne • pasywne
	<i>przyczyny powstania</i>	<ul style="list-style-type: none"> • na skutek decyzji własnych banku • na skutek działania czynników zewnętrznych
	<i>źródła pochodzenia</i>	<ul style="list-style-type: none"> • straty • zabezpieczenia • stopy procentowej, wartości pieniądza w czasie • kursu walutowego • płynności, dopasowania aktywów i pasywów • komercyjne • projektu inwestycyjnego
	<i>ryzyko dotyczące transakcji kredytowej</i>	<ul style="list-style-type: none"> • wynikające z kondycji ekonomiczno-finansowej firmy • związane z zawieraną transakcją • związane z realizacją transakcji

Źródło: opracowanie własne.

Ryzyko kredytowe powinno być rozpatrywane również w dwóch innych aspektach²⁷³:

- *pojedynczej umowy*, stwarzającej indywidualne ryzyko (częstkowe, jednostkowe, indywidualnego kredytobiorcy) wynikające z zagrożenia niedotrzymaniem warunków tejże umowy, przy czym podstawowymi instrumentami ograniczającymi pojedyncze ryzyko kredytowe stosowanymi w praktyce bankowej są systemy oceny kredytowej oraz prawne formy zabezpieczenia spłaty kredytu;

- *całego portfela kredytowego* oznaczające ryzyko portfelowe (zagregowane), określające wielkość ponoszonego ryzyka, przy uwzględnieniu stopnia współzależności między niezgodnymi z umowami zachowaniami różnych klientów; jest to suma ryzyk indywidualnych skorygowana o dodatkowe ryzyko koncentracji z powodu wspólnych cech.

Klasyfikacja ta przydatna jest do konstrukcji systemu zarządzania ryzykiem, która dotyczy: identyfikacji ryzyka, oszacowania go, limitowania i akceptacji, kontroli,

²⁷³ W. Kuryłek, *Modelowanie ryzyka portfela kredytowego*, cz. I, „Bank i Kredyt” 2003, nr 5, s. 67; W. L. Jaworski (red.), *Banki w Polsce – wyzwania i tendencje rozwojowe*, Poltext, Warszawa 2001, s. 278; A. Talecka, P. Niczyporuk, *Bankowość – system bankowy i usługi*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Białystok 2004, s. 163.

pokrywania kosztów ryzyka, restrukturyzacji kredytu, windykacji²⁷⁴. Na schemacie 2.5 przedstawiono główne obszary oceny ryzyka kredytowego w zależności od przeznaczenia kredytu i finansowanego podmiotu, przy czym wszystkie aspekty dotyczą przedsiębiorców indywidualnych.

Schemat 2.5. Obszary oceny ryzyka kredytowania osób fizycznych i przedsiębiorców

Rodzaj kredytów	Rodzaje ocen ryzyka kredytowego		
kredyty dla osób fizycznych	ocena kondycji klienta: • sytuacji ekonomiczno-finansowej • zabezpieczenia oraz stanu majątkowego • jakościowa	ocena wykorzystania i spłaty kredytu	ocena przeznaczenia kredytu
kredyty na działalność gospodarczą			• ocena ryzyka zamierzonej transakcji: zawieranej transakcji i ryzyka portfelowego • ocena ryzyka transakcji w trakcie jej realizacji

Źródło: opracowanie własne.

Ryzyko dotyczące transakcji kredytowej można ująć generalnie w trzy podstawowe grupy zagadnień: ryzyko wynikające z kondycji ekonomiczno-finansowej firmy, ryzyko związane z zawieraną transakcją, ryzyko związane z realizacją transakcji. *Ryzyko wynikające z kondycji ekonomiczno-finansowej firmy* jest identyfikowane w oparciu o przedkładaną przez klienta sprawozdawczość finansową i przy wykorzystaniu całej gamy wskaźników²⁷⁵. Analizując ryzyko związane z oceną kondycji ekonomiczno-finansowej firmy, należy zwrócić uwagę na występujące w gospodarce powiązania kapitałowo-organizacyjne oraz personalne między podmiotami gospodarczymi. Ocena tego ryzyka jest skomplikowana i pracochłonna, a w szczególności jest to zadanie bardzo trudne w przypadku osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych²⁷⁶. Jednakże wcześniejsze rozpoznanie rodzaju i stopnia powiązań, jakie występują między kredytobiorcami, pozwala uniknąć ryzyka zbyt dużego zaangażowania środków banku w finansowanie ich działalności. Może uchronić bank przed znacznymi stratami. Natomiast powiązania już występujące z upływem czasu jeszcze bardziej się komplikują, dlatego

²⁷⁴ W. L. Jaworski (red.), *Banki w Polsce – wyzwania i tendencje rozwojowe*, op. cit., s. 278.

²⁷⁵ A. Rymek (red.), *Kredyty – poradnik dla praktyków*, t. 1, op. cit., s. 151.

²⁷⁶ Wyjątkowo duże niebezpieczeństwo związane jest z kredytowaniem spółek cywilnych. Bank musi dokonać dokładnej analizy standingu finansowego wszystkich współników i przeprowadzić wycenę ich majątku. Wspólnicy mogą być czasem bardzo mobilni, nie zawsze jednak muszą być zgodni co do strategii prowadzenia firmy. Siedziba spółki może być trudna do zidentyfikowania. Ponadto uproszczona rachunkowość oraz brak stabilnej bazy kapitałowej uniemożliwiają należytą ocenę zdolności kredytowej. Jeżeli jednak początkowo małe firmy inwestują jednak w sposób trafiony i pomnażają swój kapitał, rozszerzając ekspansję, otwierają nowe placówki, siedziby, zakłady i często zmieniają formę prowadzenia działalności oraz geograficzny obszar działalności. Cyt. za: P. Szubański, *Dla elity*, „Businessman Magazine” 1999, nr 10, s. 8–9.

wymagają systematycznej obserwacji²⁷⁷. Nadmierna koncentracja portfela kredytowego w jednej branży lub gałęzi czy też kredytowanie podmiotów powiązanych może w konsekwencji prowadzić do braku płynności, niewypłacalności oraz dużych strat kredytowych²⁷⁸. Prawo bankowe precyzuje sytuacje, w których może nastąpić zsumowanie ryzyka kredytowego oraz określa podmioty powiązane kapitałowo lub organizacyjnie – co najmniej dwa podmioty, z których przynajmniej jeden bezpośrednio lub pośrednio wywiera znaczący wpływ na pozostałe lub które stanowią dla banku jedno ryzyko gospodarcze ze względu na to, że kondycja finansowa jednego z nich może mieć wpływ na spłatę zobowiązań przez pozostałe²⁷⁹.

Dla kredytodawcy zasadniczym elementem nawiązywania stosunków z kredytobiorcą jest generowany przez przedsiębiorcę poziom ryzyka kredytowego oraz skala potencjalnych dochodów. Ryzyko jest silnie zdeterminowane przez zakres dostępnych informacji wpływających na decyzje kredytowe. Najważniejszym elementem dywersyfikacji podmiotów gospodarczych wnioskujących o kredyt jest zakres „dostępnej, wiarygodnej informacji ekonomiczno-finansowej, generowanej przez potencjalnego klienta. W konsekwencji bank w praktyce stosuje zróżnicowane procedury kredytowe, w zależności od odmienności zasad prowadzenia ewidencji księgowej przez swoich klientów”²⁸⁰.

Ryzyko związane z zawieraniem transakcją oceniane jest pod kątem charakteru i rodzaju transakcji²⁸¹. Posiadanie zdolności kredytowej przez wnioskodawcę jest warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym do udzielenia kredytu przez bank. Drugim elementem brany pod uwagę jest poziom ryzyka związanego z daną transakcją kredytową – z podmiotem i przedmiotem finansowania, okresem kredytowania i walutą kredytu. Wysokość tego ryzyka wpływa na wielkość i formę zabezpieczenia prawnego kredytu oraz na jego cenę²⁸². W kolejnej fazie bankierzy przechodzą do analizy takich czynników ryzyka, jak²⁸³:

- właściciele, sponsorzy projektu, osoby, które w praktyce będą zajmowały się prowadzeniem biznesu oraz podmioty pośrednio powiązane – ich przygotowanie do prowadzenia danego rodzaju biznesu, ich zasoby finansowe, na wypadek konieczności pokrycia nieprzewidzianego zwiększenia wydatków podczas realizacji projektu;

²⁷⁷ *Ibidem*, s. 152–153.

²⁷⁸ D. Lewandowski, *Bezpieczne zarządzanie ryzykiem kredytowym w banku komercyjnym*, *op. cit.*, s. 12.

²⁷⁹ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe, *op. cit.*, art. 4 ust. 16. Większość przepisów PB w zakresie ograniczeń kredytowania podmiotów powiązanych (art. 71; art. 79 ust. 7; art. 79a ust. 3; art. 79b ust. 1) dotyczy z reguły dużych przedsiębiorstw, ale zdarzają się sytuacje, że mikroprzedsiębiorstwa – jako ich odbiorcy lub dostawcy, lub spółki córki – mogą być z nimi powiązane.

²⁸⁰ G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, *op. cit.*, s. 127.

²⁸¹ A. Rymek (red.), *Kredyty – poradnik dla praktyków*, t. 1, *op. cit.*, s. 154–158.

²⁸² M. Dębniwska, A. Sołoma, *Bankowość – produkty, usługi, rynek*, *op. cit.*, s. 87.

²⁸³ J. J. Wajszczuk, *Biznes i banki – czy są szanse na współpracę?*, „Bank” 1993, nr 4, s. 42.

- stosunek władz lokalnych do badanego przedsięwzięcia;
- niezbędne, uzyskane licencje, zezwolenia, np. związane z ochroną środowiska;
- niezawodność przewidzianej w projekcie technologii;
- dostatecznie bogate doświadczenie firmy inżynierskiej, realizującej projekt od strony technicznej;
- zapewnienie fachowej obsługi istniejących urządzeń (trening personelu), napraw i konserwacji zapewniających ciągłość ich funkcjonowania;
- zagwarantowanie długoterminowych dostaw energii, produktów, surowców itp.;
- rynek, wiarygodność planów marketingowych;
- stałe zapotrzebowanie na oferowany w projekcie produkt (stali, wiarygodni odbiorcy).

Na ryzyko zawieranej transakcji wpływają, obok kondycji ekonomiczno-finansowej firmy, następujące elementy²⁸⁴:

- *ryzyko czasu trwania transakcji* związane z następującą zależnością: im transakcja kredytowa trwa dłużej, tym większa jest niepewność co do jej przebiegu i tym większe jest ryzyko z nią związane;
- *rodzaj i wysokość przyjętego zabezpieczenia* to kryterium realności odzyskania należności przez bank, jeśli sytuacja finansowa firmy uniemożliwia jej spłatę kredytu;
- *ryzyko stopy procentowej* związane z możliwością zmiany oprocentowania transakcji;
- *ryzyko zmiany kursów waluty* (walutowe, kursowe) związane z koniecznością przeszacowania określonej pozycji bilansowej w wyniku aprecjacji lub deprecjacji waluty obcej, w której pozycja ta jest denominowana;
- *wysoka kwota zaangażowania* stwarza niebezpieczeństwo poniesienia strat przez bank;
- *rodzaj transakcji* może zagrozić spłacie kredytu, dlatego bank może ustalić nowe warunki jego spłaty;
- *ryzyko związane z krajem* (transferowe), występujące, gdy spłaty kredytu na rzecz banku zagranicznego są blokowane przez władze kraju dłużnika, np. w związku z napiętym bilansem płatniczym, potrzebą regulowania innych, pilniejszych zobowiązań itd.;
- *ryzyko polityczne* – im w danym kraju mniej stabilna sytuacja polityczna i gospodarcza, tym mniejsze są szanse na spłatę kredytu;
- *ryzyko instytucjonalne* to ryzyko nieprzewidzianych zmian instytucjonalnych, które mogą spowodować określone reperkusje finansowe (np. regulacji prawnych);
- *pozostałe rodzaje ryzyka*: związane z ochroną środowiska, brakiem zakładanych źródeł finansowania, z finansowaniem nowych, często niesprawdzonych

²⁸⁴ M. Wakuliński, *Ryzyko kredytowe, op. cit.*, s. 29.

technologii lub wyrobów, sektorowe (związane z możliwościami rozwoju danej branży);

- *ryzyko systemowe* wiąże się z prawdopodobieństwem upadku dużej instytucji finansowej, zaś konsekwencją zachwiania rynku finansowego byłoby zablokowanie systemu wzajemnych rozliczeń międzybankowych (wówczas instytucje tracą możliwość obsługi jakichkolwiek zobowiązań płatniczych)²⁸⁵.

Ryzyko związane z realizacją transakcji oznacza, że przez cały okres trwania transakcji należy analizować kondycję ekonomiczno-finansową kredytobiorcy, przede wszystkim pod kątem możliwości regulowania w terminach umownych ciężących na nim zobowiązań²⁸⁶. Ocena ryzyka ma na celu analizę przewidywanych zagrożeń w działalności gospodarczej, które w dużym stopniu wywierają wpływ na wyniki ekonomiczne tej działalności. Wnioski z tej analizy powinny być wykorzystane w procesach decyzyjnych²⁸⁷.

W tab. 2.8 przedstawiono syntetyczne zestawienie ryzyk w małych przedsiębiorstwach oraz przykłady zdarzeń losowych w ramach każdej grupy ryzyka.

Tabela 2.8. Rodzaje ryzyk w małych przedsiębiorstwach

Rodzaj ryzyka	Przykłady
związane z osobą właściciela	choroba, kalectwo, inwalidztwo, śmierć
transakcyjne	zmiany w polityce kredytowej wobec odbiorców
finansowe	zmiana strategii finansowania
rynkowe	zmiany oczekiwań i gustów klientów; zmiany w wielkości sprzedaży
zdarzeń losowych	pożar, powódź, kradzież
sprzeniewierzenia pracowników	założenie konkurencyjnego przedsiębiorstwa

Źródło: A. Bera, *Identyfikacja ryzyka w małym przedsiębiorstwie w aspekcie ochrony ubezpieczeniowej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 458, „Ekonomiczne Problemy Usług” 2007, nr 10, s. 400.

Głównym sposobem minimalizacji ryzyka kredytowego jest identyfikacja najczęstszych przyczyn niespłacalności i nieterminowości spłaty kredytów. Dla właściwego zrozumienia problematyki istotne jest rozróżnienie pojęć utraty zdolności płatniczej i utraty płynności finansowej. Przez pojęcie *utraty zdolności płatniczej* rozumie się zarówno krótkoterminową niezdolność do wywiązywania się ze zobowiązań, określaną jako utrata płynności finansowej, jak i trwałą utratę zdolności płatniczej, określaną jako *niewypłacalność*. *Utrata płynności*

²⁸⁵ *Ibidem*.

²⁸⁶ A. Rymek (red.), *Kredyty – poradnik dla praktyków*, t. 1, *op. cit.*, s. 158–160.

²⁸⁷ M. Łuczak, *Ryzyko i kryzys w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 2003, s. 61.

finansowej jest to sytuacja, gdy w danym momencie przedsiębiorstwo nie jest w stanie pokryć swoich wydatków operacyjnych (kosztów działalności) i finansowych (spłat zobowiązań finansowych) z bieżących przychodów i środków zakumulowanych we wcześniejszych okresach. Z kolei *niewypłacalność* oznacza niezdolność przedsiębiorstwa do pokrycia swoich zobowiązań, wynikającą z faktu, że wartość jego zobowiązań w dającym się przewidzieć okresie przewyższa wartość jego majątku²⁸⁸.

Przyczyny utraty zdolności płatniczej przedsiębiorstw można sprowadzić do trzech grup zjawisk²⁸⁹:

- *Zjawiska zachodzące na szczeblu makroekonomicznym*, związane z ogólną sytuacją gospodarczą kraju, polityką makroekonomiczną, polityką przemysłową, polityką handlu zagranicznego i kursu walutowego. *Makroryzyko* jest ryzykiem kraju albo inaczej ryzykiem politycznym, które wynika z niepewności osiągnięcia zysku kredytobiorcy z powodu możliwości zmian politycznych i ekonomicznych w danym kraju. Wynika ono z obawy przed znacznymi zmianami uregulowań prawnych przy zmianie rządu. W skrajnym przypadku podmiot nie będzie w stanie zrealizować podjętego wcześniej zobowiązania, np. z powodu kryzysu gospodarczego, zmian politycznych lub rządowych, katastrof, klęsk żywiołowych czy skandali polityczno-gospodarczych.

- *Zjawiska, które zachodzą na szczeblu branży*, które tkwią bezpośrednio w naturze poszczególnych branż, np.: roli danej branży w gospodarce, postępu technicznego, cen surowców, rynków zbytu, niewielkiego wpływu przedsiębiorstwa na te zjawiska. W tym przypadku zjawiskami negatywnie wpływającymi na ryzyko kredytowe są: znaczny wzrost cen surowców stanowiących podstawowy wkład materiałowy, postęp techniczny, spadek popytu czy załamanie się pewnych rynków.

- *Zjawiska zachodzące na poziomie przedsiębiorstwa i na które ma ono wyłączny lub prawie wyłączny wpływ*, mające swoje źródła w mechanizmie funkcjonowania przedsiębiorstwa, w tym przede wszystkim w jakości zarządzania. Przykładowymi przyczynami utraty zdolności płatniczej są: słabe kwalifikacje i operatywność właścicieli firmy, zła struktura organizacyjna, nieodpowiednia polityka handlowa, nieprawidłowe zarządzanie finansowe, błędne decyzje inwestycyjne, niesprawne zarządzanie kapitałem obrotowym, słabo działający mechanizm wymuszania jakości czy system motywacji lub jego brak.

Analiza różnych przypadków upadłości przedsiębiorstw skłania do wniosku, że w znacznej większości jest to bezpośredni lub pośredni efekt błędów w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Zazwyczaj błędy te prowadzą do wystąpienia strat, co

²⁸⁸ D. W. Olszewski, *Zdolność płatnicza przedsiębiorstwa – koncepcje i metody oceny*, op. cit., s. 12–13.

²⁸⁹ Opracowanie na podstawie: *ibidem*, s. 13; J. Głuchowski, J. Szambelańczyk (red.), *Bankowość – podręcznik dla studentów*, op. cit., s. 362.

z kolei prowadzi do trudności finansowych i w efekcie do utraty zdolności płatniczej²⁹⁰. Zapotrzebowanie na kredyt nie zawsze wynika z pobudek racjonalnych. Zdarza się, że wnioskodawcy kierują się chęcią rozpoczęcia lub kontynuowania za pomocą kredytów nierentownych działalności. Dlatego banki dążą do zastosowania takiego systemu kredytowego, który ograniczyłby zbyt łatwe pozyskiwanie kredytów, a jednocześnie stwarzałyby odpowiednie warunki finansowania podmiotów efektywnie działających.

Wysoki udział należności zagrożonych w portfelach banków doprowadził nie tylko do wzrostu marż, lecz także do dalszego zaostrzenia polityki kredytowania MMSP. Dotyczy to zarówno zaostrzenia kryteriów oceny ekonomiczno-finansowej firm, jak i wprowadzenia podwyższonych wymagań dotyczących zabezpieczeń oraz negatywnej selekcji, polegającej na odrzuceniu wniosków kredytowych przedsiębiorstw dobrych, ale działających w ryzykownych gałęziach gospodarki²⁹¹.

System zarządzania ryzykiem na rynku małych przedsiębiorstw będzie musiał spełniać bardzo specyficzne i złożone wymagania, w szczególności: odpowiednie zarządzanie, efektywne, organizacyjne procesy zarządzania ryzykiem kredytowym oraz kompleksowe systemy informatyczne. Model banku odnoszącego sukces zwiększa możliwości banku w zakresie opracowania i wykorzystania najlepszych praktyk w obszarze zarządzania ryzykiem, włączając w to: zaawansowane narzędzia oceny wniosków kredytowych (*credit scoring*), poszerzone, proaktywne zarządzanie portfelem kredytów i tzw. miękką windykację²⁹².

Nowym obszarem ryzyka kredytowego dla banków jest *współfinansowanie lub refinansowanie bądź gwarantowanie projektów wspomaganych przez Unię Europejską*²⁹³. Najpowszechniejsze źródła ryzyka w projektach finansowanych ze środków europejskich to: zmiany prawne i proceduralne, zmiany w dokumentach programowych, zmiany wymagań sponsora, zmiany zakresu projektu, błędy w realizacji projektu, niezrozumienie lub pominięcie istotnych elementów projektu, źle zdefiniowane lub zrozumiane role i odpowiedzialności, niewłaściwa kalkulacja kosztów, niekompetencja lub brak doświadczenia zespołu projektowego, zwłaszcza kierownika projektu, zdarzenia zewnętrzne (gospodarcze, polityczne, społeczne)²⁹⁴.

²⁹⁰ D. W. Olszewski, *Zdolność płatnicza przedsiębiorstwa – koncepcje i metody oceny*, op. cit., s. 13.

²⁹¹ G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, op. cit., s. 13.

²⁹² S. Flejterski, *Obsługa mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw*, op. cit., s. 129.

²⁹³ Szerzej: A. Czajkowska, *Mikrokredyty dla mikroprzedsiębiorstw ze środków wspólnotowych*, [w:] A. Bielawska, A. Szopa (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw – Mikrofirma 2011, Systemy finansowania i oceny*, Uniwersytet Szczeciński, „Zeszyty Naukowe”, nr 637, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 62, Szczecin 2011, s. 61–69.

²⁹⁴ M. Bonikowska, B. Grucza, M. Majewski, M. Małek, *Podręcznik zarządzania projektami miękkimi w kontekście Europejskiego Funduszu Społecznego*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006, s. 71.

2.8.3. Konsekwencje kredytowania podmiotów rozpoczynających oraz rozwijających działalność gospodarczą

Szczególnie ryzykowne dla banku są nowe firmy. Stosowane są w nich różnorodne procesy techniczne, technologiczne, różny stopień rozwoju, nowe metody wytwarzania i zarządzania, ograniczona sprawozdawczość, zawile programy komputerowe. To może stanowić zagrożenie dla banku. Niektórzy kredytodawcy nie udzielają kredytów podmiotom z branży czy gałęzi, której działalności nie znają²⁹⁵. Ryzyko banku rośnie zwłaszcza, jeśli branża, jaką reprezentuje przedsiębiorca, charakteryzuje się bardzo dużą konkurencyjnością. Finansując działalność firmy, bank przejmuje ryzyko niepowodzenia biznesowego mikroprzedsiębiorcy, co ma odzwierciedlenie w cenie produktów i obsługi²⁹⁶.

Zwykle zanim banki przystąpią do negocjacji z przedsiębiorstwem, oceniają jego branżę. Z danych Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową wynika, że wyżej oceniane są przedsiębiorstwa usługowe niż przemysłowe, którym trudniej zmienić profil produkcji. W sektorze usług najbardziej ryzykowne są: inwestycje w kulturę i rozrywkę, transport i prace badawczo-rozwojowe. Fakt, że jakaś branża znajduje się w grupie najwyższego ryzyka, nie oznacza, że należy ją dyskryminować, ponieważ ocena dotyczy całej grupy, a nie poszczególnych przedsiębiorstw. Z kolei największe profity może przynieść działalność w reklamie, pośrednictwie finansowym, księgowości, nieruchomościach, usługach związanych z amortyzacją, prowadzeniem hoteli i sprzedażą hurtową²⁹⁷.

Finansowanie przedsiębiorców rozpoczynających działalność jest działaniem o podwyższonym poziomie ryzyka kredytowego, dlatego warunkami udostępnienia środków pieniężnych są pozytywne oceny: prognozowanych wyników w okresie kredytowania oraz analiza szans wykonania prognoz, jakościowa kredytobiorcy, sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorcy-właściciela lub wspólników, wartości i jakości proponowanych zabezpieczeń, ryzyk związanych z danym rodzajem działalności gospodarczej oraz wrażliwości na wystąpienie zjawisk niekorzystnych, charakterystycznych dla kredytowanej transakcji.

Sektor MMSP jest ważnym segmentem dla banków i innych instytucji finansowych. Mimo że banki zauważają wagę tych firm i przygotowują dla nich specjalne oferty kredytowe, nie zawsze dysponują odpowiednimi narzędziami do zarządzania potencjalnym ryzykiem kredytowym. Segment małych firm to obszar, na którym stale brak doświadczeń, a tradycyjne narzędzia i źródła informacji, szeroko wykorzystywane w sektorze detalicznym, niekoniecznie są odpowiednie do dokładnego prognozowania ryzyka kredytowego, związanego

²⁹⁵ D. Lewandowski, *Bezpieczne zarządzanie ryzykiem kredytowym w banku komercyjnym*, Olympus, Warszawa 1994, s. 8.

²⁹⁶ M. A. Dudek, *Ryzykowny sektor*, *op. cit.*

²⁹⁷ P. Szubański, *Dla elity*, *op. cit.*, s. 9.

z wnioskami składanymi przez przedsiębiorców²⁹⁸. Szytywne procedury bankowe powoli ulegają zmianom, a to nie tyle za sprawą dochodzenia do wprawy w ocenie mikroprzedsiębiorstw, ile za sprawą dobrej koniunktury i dynamicznie rozwijającego się rynku (w latach 2004–2008). Dlatego nastąpiło ożywienie w kredytowaniu przedsiębiorstw. Powodem braku odpowiednich narzędzi do budowy modeli oceny punktowej najmniejszych firm jest m.in. brak dobrze przemyślanych kryteriów oceny²⁹⁹.

Banki od początku okresu transformacji gospodarczej niewątpliwie postrzegają sektor MMSP jako rozwojowy, tworząc kompleksowe oferty ich obsługi. Działanie to jest wzmacniane przez istnienie silnej konkurencji w obsłudze bankowej dużych przedsiębiorstw i klientów detalicznych, która wywołuje konieczność poszukiwania nowych grup klientów o mniejszym nasyceniu usługami bankowymi. Praktyka i badania ankietowe przeprowadzone przez NBP wskazują, że banki mimo zainteresowania obsługą najmniejszych podmiotów, traktują sektor MMSP jako grupę obciążoną podwyższonym ryzykiem kredytowym. Przedsiębiorstwa indywidualne dysponują istotnym potencjałem ekonomicznym. Ich przeciętny staż rynkowy jest z reguły krótki, co ma określone konsekwencje dla współpracy kredytowej z bankami. Mały jest także zasięg przestrzenny, w tym udział w obrotach za granicą, ich rynkowego działania oraz rozpoznanie uwarunkowań makroekonomicznych³⁰⁰.

Z kredytowaniem małych przedsiębiorstw wiąże się specyficzne ryzyko kredytowe. W aspekcie finansowym małe przedsiębiorstwo charakteryzuje się szeregiem właściwości, które wyraźnie odróżniają je od firm większych: mały kapitał, który w wielu wypadkach na etapie powstawania i rozwoju firmy jest niewystarczający, co powoduje problemy z utrzymaniem płynności finansowej oraz nie zapewnia zabezpieczenia; działanie małego przedsiębiorstwa charakteryzuje się dużym stopniem ryzyka, co wynika z uzależnienia od koniunktury; brak własnych, znaczących środków jest przeszkodą w szerokim dostępie do rynku finansowego; ograniczość kapitału i wynikająca stąd skala działania sprawia, że małe przedsiębiorstwa mają ograniczone możliwości konkurencji z firmami dużymi³⁰¹.

Do podstawowych, pierwszoplanowych zadań banków w działalności kredytowej należy minimalizowanie ryzyka kredytowego. Zadanie to realizowane jest przez analizowanie, ustalanie zdolności kredytowej potencjalnych kredytobiorców i w efekcie tego dokonywanie selekcji wniosków kredytowych składanych w banku³⁰². Oprócz tego fundamentalnym zadaniem jest przyjęcie adekwatnego

²⁹⁸ System scoringowy – MasterCard i Fair Isaac udostępniają współpracującym bankom narzędzie do oceny ryzyka kredytowego firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, Polski Portal Finansowy Bankier.pl, www.bankowiec.pl, aktualizacja: 23.06.2006.

²⁹⁹ M. A. Dudek, *Ryzykowny sektor*, op. cit.

³⁰⁰ G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, op. cit., s. 12, 125.

³⁰¹ A. Nowak, A. Rutkowski, P. Sokół, *Małe przedsiębiorstwo – bariery rozwoju*, op. cit., s. 11.

³⁰² D. Mc Naughton, *Zarządzanie nowoczesnym bankiem w okresie zmian*, t. I, op. cit., s. 93.

zabezpieczenia³⁰³. Banki są instytucjami zaufania publicznego. Aktywna kontrola wewnętrzna może skutecznie eliminować ryzykowne działania banku, które prowadziłyby do utraty wiarygodności ze strony klientów³⁰⁴. Lekceważenie ryzyka kredytowego może mieć poważne skutki dla banków, ale również dla całej gospodarki. Zaburzenia w regulowaniu zobowiązań wobec banku powodują zmiany przewidzianych wpływów środków pieniężnych. Mogą one prowadzić do konieczności restrukturyzacji przyszłych spłat kredytu, utworzenia rezerw celowych i w końcu do spisania go na straty. Wysoki poziom złych kredytów poprzez zmianę należności krótkookresowych w długookresowe pogarsza płynność banku, podważa zaufanie podmiotów posiadających depozyty³⁰⁵. Konsekwencją nadwyższenia reputacji banku, wycofywania depozytów oraz podwyższenia kosztów, może być nawet jego bankructwo, co wskazuje na wagę zarządzania ryzykiem kredytowym³⁰⁶.

Bank, mając na celu wzrost wartości rynkowej, realizując działalność zgodną z opracowaną strategią w warunkach ryzyka, powinien podejmować kontrolowane ryzyko celem uzyskania dochodu. Osiąganie zysku nie może eksploatować banku na ryzyko większe niż to wynika z przestrzegania norm ostrożnościowych. Założenia polityki kredytowej banku, w tym metody postępowania przy ocenie wniosków kredytowych składanych przez klientów, są przedmiotem szczegółowych regulacji wewnętrznych każdego banku. Bank komercyjny dąży do maksymalnego ograniczenia ryzyka kredytowego poprzez stosowanie rygorystycznych procedur związanych z udzielaniem i monitorowaniem spłaty kredytów oraz doskonaleniem prawnych form zabezpieczenia ich spłaty, ponieważ jakość portfela kredytowego banku stanowi podstawę do jego oceny przez akcjonariuszy, klientów, firmy audytorskie, zarząd oraz nadzór finansowy.

2.9. Preferencje banków i przedsiębiorców indywidualnych w zakresie doboru zabezpieczeń spłaty kredytów

Zabezpieczenia kredytowe są wykorzystywane w celu ograniczania ryzyka związanego z działalnością kredytową banku, ale najlepszym zabezpieczeniem jest dobra kondycja finansowa podmiotu zaciągającego kredyt. Ustalenie formy zabezpieczenia odbywa się w toku negocjacji z kredytobiorcą. Zabezpieczenia

³⁰³ Paul Volcker – były prezes zarządu amerykańskiego Systemu Rezerwy Federalnej (FED) – nieprzypadkowo zauważył: *If you don't have some bad loans, you are not in the business*, tzn. „Jeżeli nie posiadasz trochę złych kredytów, nie jesteś w biznesie” (zob. S. Heffernan, *Modern Banking*, John Wiley & Sons, Chichester 2005, s. 104). Szerzej: S. Flejterski, P. Pluskota, I. Szymczak, *Instytucje i usługi poręczeniowe na rynku finansowym*, Difin, Warszawa 2005, s. 80–81.

³⁰⁴ P. M. Balcerzak, R. W. Kaszubski, *Kontrola wewnętrzna w banku w świetle międzynarodowych standardów*, „Bank i Kredyt” 2001, nr 7, s. 32–33.

³⁰⁵ W. Kuryłek, *Modelowanie ryzyka portfela kredytowego*, *op. cit.*, s. 66, 70.

³⁰⁶ W. L. Jaworski (red.), *Współczesny bank*, Poltext, Warszawa 1998, s. 307.

kredytu mogą być ustanowione zarówno przed udzieleniem kredytu, jak i w czasie korzystania z niego. Ta druga możliwość powinna być stosowana, jeżeli spłata kredytu jest zagrożona z powodu złego stanu majątkowego kredytobiorcy.

Podstawowym, ustawowym warunkiem udzielenia kredytu po dokonaniu wnikliwej analizy i oceny jest upewnienie się, że osoba składająca wniosek o kredyt posiada zdolność kredytową. Zatem wymagane zabezpieczenie należy traktować jako dodatkowy element zapewniający bezpieczeństwo kredytowe banku³⁰⁷. Banki posiadają regulaminy, które określają ramy i zasady oraz wzory umów dotyczące stosowania prawnych zabezpieczeń kredytów³⁰⁸. Zabezpieczenia mają zapewnić odzyskanie należnych kwot nawet wtedy, gdy na skutek nieprzewidzianych wydarzeń dłużnik banku nie jest w stanie w pełni wywiązać się ze swoich zobowiązań.

W celu minimalizacji ryzyka kredytowego bank zapewnia sobie określone gwarancje umożliwiające mu odzyskanie całości lub części niespłaconego przez kredytobiorcę kredytu. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe wprost wyraża zasadę, iż bank jest uprawniony do zabezpieczenia wierzytelności³⁰⁹. „W celu zabezpieczenia wierzytelności, które wynikają z czynności bankowych, bank może żądać zabezpieczenia przewidzianego w Kodeksie cywilnym i prawie wekslowym oraz zwyczajami przyjętymi w obrocie krajowym i zagranicznym”³¹⁰.

Zabezpieczenie wierzytelności to materialno-prawna gwarancja udzielana na podstawie umowy głównie przez dłużnika w celu ułatwienia dochodzenia roszczenia pieniężnego w przypadku braku jej dowolnego wykonania. Jeżeli strony się zgadzają, to zabezpieczenia może także udzielić osoba trzecia³¹¹. „Celem ustanowienia zabezpieczenia jest zapewnienie bankowi zwrotu należności z tytułu udzielonych kredytów i gwarancji bankowych wraz z odsetkami, prowizjami, innymi kosztami, w razie nieregulowania zobowiązań przez dłużnika w umownym terminie”³¹². Przeważnie od klienta przyjmuje się zabezpieczenie stanowiące co najmniej równowartość sumy udzielonego kredytu wraz z odsetkami³¹³. Wartość zabezpieczeń często jest odnoszona do kwoty poddania się egzekucji, tj. 150% kwoty kredytu.

Banki mogą żądać więcej niż jednego zabezpieczenia i w praktyce częściej się to zdarza³¹⁴. Z reguły stosują jednocześnie kilka form zabezpieczeń, by

³⁰⁷ T. Sindem, *Bankowe zabezpieczenia wierzytelności*, „Gazeta Prawna” 2000, nr 5, s. 15.

³⁰⁸ Z. Dobosiewicz, *Podstawy bankowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 135.

³⁰⁹ B. Smykla, *Nowe Prawo Bankowe*, „Bank” 1997, nr 9, s. 18, 19.

³¹⁰ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe, *op. cit.*, art. 93 ust. 1.

³¹¹ E. Bogacka-Kisiel, M. Łyszczak (red.), *Finanse i bankowość – zarys problematyki*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Łangego we Wrocławiu, Wrocław 1999, s. 254.

³¹² R. Radziukiewicz, *Słownik terminów używanych w bankowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 182.

³¹³ P. Wyczański, *Polski system bankowy*, Fundacja Elberta, Warszawa 1993, s. 53.

³¹⁴ W. Wąsowski, *Ekonomika i finanse banku komercyjnego w zarysie*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2002, s. 39.

w przypadku nieprzewidzianych sytuacji lub też przy zawodności jednej z form można było liczyć na zwrot zaangażowanych pieniędzy, egzekwując należności z pozostałych zabezpieczeń. W interesie banku jest, aby zabezpieczenia były różnorodne ze względu na zmieniającą się wartość zabezpieczeń. Korzystne dla banku jest także łączenie, np. zabezpieczeń na majątku i prawach przedsiębiorstwa z poręczeniami osób trzecich, którzy wówczas są zainteresowani sukcesem firmy. Ustanowienie prawnych form zabezpieczenia jest konieczne w sytuacjach: udzielenia kredytu przedsiębiorstwom nowo utworzonym, osobom fizycznym oraz jednostkom o zagrożonej zdolności kredytowej, gdy sytuacja finansowa kredytobiorcy i efektywność jego gospodarowania lub stopień ryzyka prowadzonej działalności nie dają pełnej rękojmi terminowego zwrotu wnioskowanego kredytu, zagrożenia terminowej spłaty udzielonego kredytu z powodu pogorszenia się stanu finansowego kredytobiorcy bądź też utraty przez kredytobiorcę zdolności kredytowej.

Bank musi umiejętnie korzystać z istniejących zabezpieczeń kredytu, gdyż z jednej strony może to być barierą do zawarcia umowy, a z drugiej – może zdecydować o utracie kapitału i korzyści udzielania kredytu. Tylko wyjątkowo korzystna sytuacja ekonomiczno-finansowa kredytobiorcy może skłonić bank do odstąpienia od zawarcia umowy o zabezpieczenie i ma to miejsce przy udzielaniu kredytów krótkoterminowych³¹⁵.

W miarę spłaty rat odsetkowych i kapitałowych bank może – na życzenie klienta – proporcjonalnie do zwróconego kapitału „zwalniać” poszczególne formy zabezpieczenia w całości lub częściowo³¹⁶. Określa się to potocznie mianem „schodzenia z zabezpieczeń”³¹⁷. Bank może zrezygnować z niektórych ustanowionych form zabezpieczenia pod warunkiem zmniejszania się ryzyka niewypłacalności. Pewne niedogodności występują jednak w sytuacji, gdy jedną z form zabezpieczenia jest poręczenie³¹⁸. Bank, rezygnując z innej formy zabezpieczenia, ponosi wobec poręczyciela odpowiedzialność za wynikłą z tego faktu szkodę³¹⁹.

Prawo cywilne i bankowe chroni interesy pełnomocników, poręczycieli i innych osób trzecich będących dłużnikami banku z tytułu zabezpieczenia wierzytelności

³¹⁵ W. Wąsowski, *Zarys ekonomiki banku komercyjnego, op. cit.*, s. 60–61.

³¹⁶ Bank może w trakcie obowiązywania umowy zmienić, zwrócić lub zwolnić prawne zabezpieczenie spłaty kredytu, jeżeli pozostałe zabezpieczenie w pełni gwarantuje ochronę interesów banku i zabezpiecza w jego ocenie ryzyko kredytowe. Ostateczny zwrot lub zwolnienie prawnego zabezpieczenia spłaty kredytu następuje na pisemny wniosek kredytobiorcy po całkowitej spłacie, tj. po ostatecznym rozliczeniu kredytobiorcy z tytułu kredytu, odsetek i innych kosztów związanych z udzieleniem kredytu (po wygaśnięciu umowy o kredytu).

³¹⁷ K. Wąsowski, *Krótki kurs kredytowania – zewnętrzne źródła finansowania sektora MSP*, cz. II, „Biuletyn Euro Info dla małych i średnich firm” 2005, nr 7–9 (79), www.eic.tarr.org.pl, s. 10.

³¹⁸ W przypadku poręczenia – na zmianę, zwrot lub zwolnienie zabezpieczenia spłaty kredytu lub pożyczki wymagana jest pisemna zgoda poręczycieli.

³¹⁹ T. Wyszomirski, *Kredyty bankowe – praktyczny poradnik klienta*, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 1996, s. 58.

banku, gdyż zobowiązuje bank do informowania ich o zmianie oprocentowania³²⁰, zmianie warunków kredytu, a ponadto każe zapytać o zgodę na: prolongowanie spłaty kredytu, zbycie wierzytelności przez bank czy zwolnienie z innych zabezpieczeń. „Bank jest obowiązany niezwłocznie powiadomić, w sposób określony w umowie, osoby będące dłużnikami banku z tytułu zabezpieczenia kredytu, jeżeli kredytobiorca opóźnia się z jego spłatą”³²¹.

Wielkość przewidzianych prawnie i stosowanych w praktyce form zabezpieczenia kredytowego uzasadnia potrzebę dokonania ich klasyfikacji w zależności od przyjętych kryteriów podziału. Najbardziej ogólny charakter ma znany w piśmiennictwie prawnie-finansowym podział na zabezpieczenie o charakterze: psychologicznym, prawnym, ekonomicznym. *Wyróżnia się następujące rodzaje zabezpieczeń*³²²:

- *psychologiczne* – zabezpieczenia wiążące się nierozzerwalnie ze stanem moralności płatniczej kredytobiorcy, jego wiarygodnością (najlepszy klient to taki, który współpracował już z bankiem i dał się poznać jako solidny, terminowy płatnik);

- *prawne* – zabezpieczenia uzgadniane są zgodnie z przepisami normującymi dane instytucje prawne (kodeks cywilny, ustawa o księgach wieczystych i hipotece, prawo wekslowe) bądź regułami tworzonymi w praktyce bankowej; stanowią dobrowolne, ale skuteczne prawnie zobowiązanie kredytobiorcy lub innych osób fizycznych lub prawnych, że w przypadku, gdy kredytobiorca nie wypełni swego zobowiązania wobec banku, wynikającego z umowy kredytowej, osoby te zezwalają na wykorzystanie przez bank określonych środków finansowych, przedmiotów lub praw będących ich własnością w celu uregulowania tych zobowiązań;

- *ekonomiczne* to przede wszystkim dobra sytuacja finansowa i gospodarza klienta tzn., że posiada zdolność kredytową oraz jest wysokie prawdopodobieństwo, iż zachowa ją do momentu spłaty kredytu; oznacza to m.in. dysponowanie przez kredytobiorcę kapitałem własnym – odpowiednim do wielkości i charakteru zamierzeń rozwojowych, zapewniającym stosowny udział własny w kredytowanym przedsięwzięciu.

³²⁰ „Zasady oprocentowania kredytu określa umowa kredytu, z tym, że w razie stosowania stopy zmiennej należy: określić w umowie kredytowej warunki zmiany stopy procentowej kredytu, powiadomić w sposób określony w umowie kredytobiorcę, poręczyciela oraz, jeżeli umowa nie stanowi inaczej, inne osoby będące dłużnikami banku z tytułu zabezpieczenia kredytu o każdej zmianie stopy jego oprocentowania”. Cyt. za: Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe, *op. cit.*, art. 76, pkt 1, 2.

³²¹ *Ibidem*, art. 76a.

³²² Opracowanie na podstawie: T. Narożny, *Czynności kredytowe banku komercyjnego*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2000, s. 56; A. Jakubecki, J. Mojak, E. Niezbecka, *Prawne zabezpieczenia kredytów*, Lubelskie Wydawnictwa Prawnicze, Lublin 1996, s. 36; M. Wysocki, *Polityka kredytowa banku komercyjnego*, *op. cit.*, s. 95–96; M. Bączyk, *Problem regulacji prawnej zabezpieczeń w prawie polskim*, „Bank i Kredyt” 1991, nr 11, s. 1–2.

Tabela 2.9. Porównanie prawnych form zabezpieczeń spłaty kredytów

	Zabezpieczenia osobiste	Zabezpieczenia rzeczowe
1	2	3
Cechy	cechują się osobistą odpowiedzialnością podmiotu zabezpieczającego kredytobiorcy lub osób trzecich tzn., że odpowiadają oni wobec banku całym swoim majątkiem; powstają one z reguły przez zaciągnięcie zobowiązania wobec banku, które ma ułatwić windykację bankowi lub zapewnić wykonanie przez kredytobiorcę jego obowiązku (wyjątek stanowi pełnomocnictwo)	polegają na ograniczeniu odpowiedzialności do poszczególnych składników majątku osoby dającej zabezpieczenie
Przykłady i podstawa prawna	<ul style="list-style-type: none"> • weksel własny <i>in blanco</i>, poręczenie wekslowe – art. 10, 30–32 PW • poręczenie według prawa cywilnego (terminowe i bezterminowe) – art. 876–887 K.C. • gwarancja bankowa i potwierdzenie gwarancji przez inny bank – art. 80–87 PB, art. 391 K.C. • pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem bankowym, maklerskim – art. 95–109 K.C. • przystąpienie do długu – art. 116, 131–137, 140 K.S.H. • przejęcie długu – art. 519–525 K.C. • ubezpieczenia kredytu (portfelowe umowy ubezpieczenia, pomostowe, niskiego wkładu, na wypadek utraty pracy i niezdolności do pracy) – art. 805–834 K.C. • dobrowolne poddanie się egzekucji – art. 97–98 PB • klauzula potrącenia (potrącenie umowne), prawo potrącenia (ustawowe) – art. 498–499 K.C.; art. 92c, 93 PB 	<ul style="list-style-type: none"> • zastaw: <ul style="list-style-type: none"> – ogólny, na rzeczach ruchomych – art. 306–326, 336, 434, 588 K.C. – na prawach – art. 327–335 K.C.; art. 180, 182, 187–188, 200, 336, 340–343, 363–365, 407, 588 K.S.H. – rejestrowy – ustawa z dnia 6 grudnia 1996 roku o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów, Dz.U. z 1996 r., Nr 149, poz. 705 z późn. zm. – ustawowy – art. 670–671, 686, 701–702 K.C. • przewłaszczenie na zabezpieczenie – art. 155–170, 710–719, 749, 835–845 K.C.; art. 101 PB • hipoteka – ustawa z dnia 6 lipca 1982 roku o księgach wieczystych i hipotece, Dz.U. z 1982 r., Nr 19, poz. 147 z późn. zm. • blokada środków pieniężnych na rachunku bankowym* – art. 51 PB • przelew wierzytelności (tj. cesja: globalna, oznaczona)* – art. 509–518 K.C. • kaucja* – art. 102–103 PB
Zalety	<ul style="list-style-type: none"> • można określić ich wartość nominalną w momencie realizacji zabezpieczenia • charakteryzują się wysoką płynnością i łatwością egzekwowania 	<ul style="list-style-type: none"> • można stwierdzić ich fizyczną obecność, co ułatwia weryfikację ich istnienia i wycenę wartości • dają bankowi pierwszeństwo w dochodzeniu roszczeń, koncentrując się na konkretnym składniku majątku kredytobiorcy • zabezpieczenie to ma charakter bezwzględny jest więc skuteczne bez względu na to, czyją własnością jest dana rzecz (banki mają również pierwszeństwo w zaspokajaniu swoich roszczeń przed wierzycielami osobistymi dłużnika)

1	2	3
Wady	<ul style="list-style-type: none"> • są jedynie kategorią prawną nieistniejącą fizycznie • nie dają bankowi pierwszeństwa przed innymi wierzycielami kredytobiorcy • w warunkach gospodarki rynkowej (np. niestabilności poszczególnych branż i rynku pracy) trudno jest znaleźć przedsiębiorstwa lub osoby fizyczne gotowe wziąć na siebie ryzyko spłaty zobowiązań kredytobiorcy bezinteresownie 	<ul style="list-style-type: none"> • koszty i trudności związane z wyceną i ewentualnym przechowywaniem w chwili przejęcia i realizacji zabezpieczenia

Objaśnienia:

PW – Ustawa z dnia 28 kwietnia 1936 roku Prawo wekslowe, Dz.U. z 1936 r., Nr 37, poz. 282 z późn. zm.

PB – Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe, Dz.U. z 1997 r., Nr 140, poz. 939 z późn. zm.

K.C. – Ustawa z dnia 3 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, z późn. zm.

K.S.H. – Ustawa z dnia 15 września 2000 roku Kodeks spółek handlowych, Dz.U. z 2000 r., Nr 94, poz. 1037, z późn. zm.

* Przez niektórych autorów cesja, blokada środków pieniężnych oraz kaucja zaliczane są do zabezpieczeń osobistych. Zdaniem autorki [A. Cz.] odpowiedzialność podmiotu dającego zabezpieczenie ogranicza się do wartości przedmiotu zabezpieczenia, stąd należałoby je klasyfikować do zabezpieczeń rzeczowych.

Źródło: opracowanie własne.

Najczęściej przyjmuje się *podział zabezpieczeń prawnych na osobiste i rzeczowe*. Kryterium to zostało wyodrębnione ze względu na przedmiot zabezpieczenia oraz charakter odpowiedzialności podmiotu (kredytobiorcy lub osoby trzeciej) udzielającego zabezpieczenia. Odmiennie są także wady i zalety tych form, co ilustruje tab. 2.9. *W przypadku zabezpieczeń rzeczowych*, jeżeli określony przedmiot jest lub może być ubezpieczony, należy dokonać na rzecz banku cesji praw z polisy ubezpieczenia majątkowego dotyczącego przyjętego zabezpieczenia. Przyjęcie określonego zabezpieczenia prawnego, w szczególności rzeczowego, należy bezwzględnie uzależnić od uprzedniego sprawdzenia przez pion kredytowy, czy przedmiot zabezpieczenia faktycznie istnieje, a także warunki jego magazynowania, stan techniczny itp.³²³ Zalety zabezpieczeń rzeczowych powodują, że są one bardziej pożądane przez banki aniżeli zabezpieczenia osobiste. Należy jednak pamiętać, że zabezpieczenia te ograniczają odpowiedzialność kredytobiorcy co do wartości danej rzeczy, nawet w przypadku, gdy jest ona znacznie mniej warta niż wynosi kwota udzielonego kredytu³²⁴. Wartość przyjmowanych zabezpieczeń

³²³ W. Otta, *Działalność kredytowa banku, op. cit.*, s. 80.

³²⁴ R. Warchoń, *Kredytowanie działalności gospodarczej spółek kapitałowych przez banki, op. cit.*, s. 50.

ustala się najczęściej w relacji do cen rynkowych lub kosztów nabycia³²⁵. Przy ustalaniu wartości zabezpieczeń nie można też pominąć wpływu takich czynników, jak: konkurencyjność, łatwość sprzedaży wyrobów itp.

Zabezpieczenie kredytu ma na celu dodatkowe zapewnienie zwrotu udzielonego kredytu poprzez: zapewnienie bankowi uprzywilejowanej pozycji w stosunku do innych wierzycieli kredytobiorcy (w wyniku ustanowienia praw rzeczowych na składnikach majątku kredytobiorcy, przelew należności od odbiorców) oraz uzyskanie możliwości windykacji kredytów od osób trzecich niezwiązanych organizacyjnie z kredytobiorcą. *Dobre zabezpieczenia powinny posiadać następujące cechy*, aby cel ten mógł być zrealizowany³²⁶:

- *łatwość wyceny i przejęcia* (w szczególności udziały i nieruchomości) – wycena musi być prosta, tania, aby bank mógł ewentualnie uzyskać tytuł własności;
- *brak dodatkowego obciążenia dla banku* tak, żeby w momencie przejęcia zabezpieczenia nie stwarzały dodatkowych problemów, np. aby nieruchomość nie wymagała remontu;

- *łatwość sprzedaży* (spieniężenia) determinuje krótki okres windykacji.

Ponadto, aby *zabezpieczenie* było w pełni skuteczne i satysfakcjonujące dla banku, *musi spełniać odpowiednie funkcje i posiadać szczególne cechy*, takie jak:

- *mierzalność* oznacza, że kredytodawca musi być w stanie ocenić rzeczywistą wartość zabezpieczeń (cenę rynkową lub szacunkową oszacowaną przez rzeczoznawców);

- *oznaczenie zabezpieczeń* – trwałe i niezniszczalne;

- *ochrona zabezpieczeń* poprzez ich ubezpieczenie, zapewnienie konserwacji oraz kontrolę stanu środków stanowiących zabezpieczenia;

- *priorytet* tzn., że należy z góry ustalić listę i kolejność uprawnionych do zabezpieczeń;

- *szybka i opłacalna sprzedaż* w przypadku niewypłacalności dłużnika, eliminująca lub ograniczająca długie, żmudne i kosztowne postępowanie sądowe.

Za słabe banki uznają zabezpieczenie zmienne i ogólne (np. cesja należności), własne, nierejestrowane, niematerialne, niepłynne. Za idealne uznane jest zabezpieczenie stałe i specyficzne (np. hipoteka na nieruchomości, zastawiony i zarejestrowany środek trwały), zewnętrzne (gwarancja innej osoby), rzeczowe i płynne³²⁷. Banki chętnie przyjmują *zastaw rejestrowy* oraz *zabezpieczenie*

³²⁵ Inspektorzy kredytowi zawsze muszą dokonywać dokładnych oględzin zabezpieczeń i oceniać ich realną wartość, gdyż wyceny i deklaracje przedstawione przez klienta są często zawyżone. Szczególnie trudnym problemem jest sprawa wyceny zabezpieczeń w przypadku nieruchomości, czyli tzw. zabezpieczeń hipotecznych. Zwykle w tym przypadku bank żąda wyceny niezależnej, wykonanej przez biegłego. Często banki mają listę rzeczoznawców, którzy wykonują wyceny i wówczas traktuje się je jako bardziej wiarygodne i niezawyżone.

³²⁶ N. Arnott, *Ustalanie warunków kredytu i kontrola bieżąca*, Projekt Bank, Łódź 1993, s. 10, 11.

³²⁷ L. Kowalczyk, *Biznesplan, czyli jak poznać kredytobiorcę*, Biblioteka Bankowca Twigger S.A., Warszawa 2001, s. 141.

hipoteczne, mimo iż ustanowienie tych form zabezpieczeń jest czasochłonne oraz dosyć kosztowne³²⁸. Do pożądaných form prawnych zabezpieczeń kredytów, atrakcyjnych z punktu widzenia banków, zalicza się także kaucję, blokadę środków na rachunku bankowym, przewłaszczenie³²⁹. Banki chętnie aprobują zabezpieczenia o dużym stopniu płynności³³⁰.

W przypadku współfinansowania przez banki projektów inwestycyjnych dotowanych ze środków unijnych najprostszym zabezpieczeniem jest cesja dotacji na rzecz spłaty kredytu. Bank otwiera wówczas klientowi konto pomocnicze, na które wpłynie dotacja z Unii Europejskiej, która następnie jest przeznaczona na spłatę kredytu. W celu ułatwienia finansowania inwestycji z kredytów i zwiększenia dostępności środków unijnych, państwo powołało do życia Fundusz Poręczeń Unijnych, aby udzielał gwarancji i poręczeń kredytów³³¹.

Przy kredytach krótkoterminowych dla przedsiębiorców indywidualnych jako zabezpieczenie najczęściej stosuje się weksel własny *in blanco*³³², poręczenie, cesję wierzytelności z rachunku posiadanego w innym banku, blokadę środków pieniężnych zgromadzonych na rachunku lub lokacie terminowej, zastaw rejestrowy, przewłaszczenie na zabezpieczenie, cesję z polisy ubezpieczeniowej lub inne³³³. Przedstawienie zabezpieczeń odpowiedniej wartości stanowi bardzo

³²⁸ Wynika to z faktu, że zarówno hipoteka, jak i zastaw rejestrowy są jednymi z najpewniejszych zabezpieczeń w związku ze stroną prawną ich ustanowienia, tzn. z umieszczeniem odpowiednich adnotacji urzędowych w dokumentach reprezentujących przedmiot zabezpieczenia wierzytelności banku. Wpisy dokonywane przez uprawnione organy państwa w razie ewentualnego niespłacenia zobowiązania przez kredytobiorcę niezbitnie świadczą o prawach banku-wierzyciela do przedmiotu zabezpieczenia. Cyt. za: I. Grabań, *Hipoteka jako forma zabezpieczenia wierzytelności banków*, „Firma i Rynek” 1999, nr 10, s. 48.

³²⁹ R. Szewczyk, *Bankowa obsługa firmy*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002, s. 109.

³³⁰ W szczególności są to: depozyt gwarancyjny lub blokady pieniężne, gwarancje banków, zastaw na papierach wartościowych Skarbu Państwa i NBP (do 100% ich aktualnej wartości zdyskontowanej), zastaw na papierach wartościowych GPW S.A. w Warszawie, ubezpieczenie spłaty kredytu przez wyspecjalizowane instytucje (np. KUKI, PZU, a także gwarancje rządowe i uprawnionych agencji rządowych (100% gwarancji), cesję należności (do 70% scedowanych należności uznanych przez bank za możliwe do przyjęcia), zastaw na środkach trwałych i obrotowych (do 50% aktualnej wartości rynkowej), hipoteka na nieruchomościach (do 50% aktualnej wartości rynkowej). Cyt. za: J. J. Wajszczuk, *Biznes i banki – czy są szanse na współpracę?*, *op. cit.*, s. 41–42.

³³¹ P. Poznański, *Zabezpieczenie spłaty kredytu na dofinansowania z Unii*, *gospodarka.gazeta.pl*, aktualizacja: 7.03.2006.

³³² *Weksel gwarancyjny in blanco z deklaracją wekslową* może występować jako zabezpieczenie każdego kredytu. W przypadku dobrej kondycji finansowej klienta, może to być jedyne zabezpieczenie kredytu. Weksel przyspiesza i upraszcza dochodzenie roszczeń przez bank w razie niewypłacalności dłużnika, a weksel awalizowany (poręczony przez osoby trzecie) ma dodatkową wartość dla banku, gdyż rozkłada ryzyko na dodatkowe osoby.

³³³ N. Buczkowska, *Życie na kredyt*, „Pieniądz” 2001, nr 03 (23), s. 48.

duży problem dla znacznej części potencjalnych kredytobiorców³³⁴. „Zabezpieczenie przyjęte od kredytobiorcy powinno zapewnić bankowi maksimum ochrony możliwej do uzyskania. Wartość, własność i realizacja zabezpieczenia powinny być przedmiotem nadzoru ze strony banku”³³⁵. Głównym uzasadnieniem tych żądań są zarówno doświadczenia banków, które poniosły dotkliwe finansowe skutki pochopnego, łatwowiernego zaufania klientom, którzy okazali się niewypłacalnymi dłużnikami oraz dość żywiołowo kształtujący się rynek usług finansowych³³⁶.

Gwarancją wypłacalności kredytobiorcy w przyszłości nie mogą być wyłączenie przyjmowane przez banki formy prawnego zabezpieczenia spłaty kredytu, lecz wiarygodność ekonomiczna, wynikająca przede wszystkim z pogłębionej analizy ekonomiczno-finansowej kredytobiorcy. Analiza odnosząca się do wyników z przeszłości nie stanowi pełnej gwarancji wypłacalności kredytobiorcy w przyszłości. Wynika to z subiektywizmu i niepewności zestawień prognoz finansowych oraz uwarunkowań ekonomicznych i systemowych działalności kredytobiorcy w perspektywie czasowej. Podobnie nawet najbardziej profesjonalne i precyzyjne zabezpieczenie kredytu nie gwarantuje jego ściągalności, ani całkowicie nie eliminuje ryzyka kredytowego, a jedynie może być wspomagającym instrumentem jego minimalizacji. Efektywność zabezpieczenia zawsze zależy od materialnej wagi zabezpieczenia, która z kolei jest uzależniona od rynkowej wartości przedmiotu zabezpieczenia oraz jego płynności. Z dokonanej analizy literatury i praktycznych rozwiązań wynika, że zabezpieczenia osobiste są bardziej efektywne niż rzeczowe, co oznacza, że banki odzyskują w tym przypadku wyższe kwoty i w krótszym czasie niż z zabezpieczeń rzeczowych, które nie gwarantują odzyskania długu w całości. Dlatego ciągle poszukiwane są nowe metody, które zminimalizują ryzyko kredytowe.

Kredyt podlega zabezpieczeniu zarówno pod względem formalno-prawnym, jak i materialnym. Formalno-prawne zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi umowa kredytowa, a materialnym zabezpieczeniem zwrotności kredytu jest majątek dłużnika i ewentualnych poręczycieli³³⁷. Przy wyborze form zabezpieczenia kredytu banki i przedsiębiorcy kierują się różnymi przesłankami, do których można zaliczyć czynniki przedstawione w tab. 2.10.

³³⁴ Z. Dobosiewicz, *Wprowadzenie do finansów i bankowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 171.

³³⁵ I. Heropolitańska, E. Borowska, *Kredyty i gwarancje bankowe*, op. cit., s. 96, 97.

³³⁶ R. Szewczyk, *Bankowa obsługa firmy*, op. cit., s. 109–110.

³³⁷ Szerzej: A. Czajkowska, *Kryteria wyboru prawnych form zabezpieczeń kredytów przez przedsiębiorców i banki*, [w:] A. Bielańska (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw – Mikrofirma 2008*, Uniwersytet Szczeciński, „Zeszyty Naukowe”, nr 492, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 16, Szczecin 2008, s. 473–480.

Tabela 2.10. Kryteria wyboru prawnych form zabezpieczenia spłaty kredytu

Kryteria	Charakterystyka
1	2
Postanowienia regulacji prawnych	Cechy indywidualne danego zabezpieczenia wynikają z: dotyczących go przepisów prawnych oraz przesłanek, zakresu odpowiedzialności z tytułu danego zabezpieczenia, sposobu ustanowienia, kosztów, które ponosi dłużnik ewentualnie bank podczas egzekucji. Akty prawne zobowiązujące banki do tworzenia rezerw dla wiarytelności o podwyższonym ryzyku oraz przewidujące całkowite lub częściowe zwolnienie z tego obowiązku wiarytelności posiadających ściśle określone zabezpieczenia, możliwość zwolnienia z tworzenia rezerw celowych. Jako szczególnie zalecane banki traktują zabezpieczenia pierwszorzędne: zabezpieczenia gwarantowane przez Skarb Państwa lub banki krajowe oraz banki należące do OECD, zabezpieczenia na rachunku bankowym (zastaw na wiarytelności z rachunku bankowego, przelew wiarytelności z rachunku bankowego, o ile jest on w innym banku, przelew środków pieniężnych na rachunek banku, kaucja). Zabezpieczeniem chętnie akceptowanym przez banki, ze względu na wysoką skuteczność zabezpieczenia i gwarancję wykupu przez rząd polski, jest zastaw rejestrowy na papierach wartościowych Skarbu Państwa, a inaczej jest w przypadku zastawu rejestrowego na innych papierach wartościowych, dopuszczonych do obrotu publicznego.
Rodzaj, kwota kredytu i forma spłaty	Mają istotny wpływ na wybór formy zabezpieczenia, przy czym wartość ustanowionych zabezpieczeń powinna być wyższa od kwoty udzielanego kredytu wraz z odsetkami.
Wartość zabezpieczenia	Najistotniejsza jest realna (rynkowa) wartość zabezpieczeń, która ulega wahanom, a przy przejmowaniu zabezpieczeń banki muszą liczyć się ze znacznymi kosztami, m.in. kosztami interwencji komornika czy koniecznością zapłaty podatków. Przy ustalaniu wartości zabezpieczenia nie można także pominąć wpływu takich czynników, jak np.: moda, sezonowość, konkurencyjność, łatwość sprzedaży wyrobów, przestrzeganie okresów gwarancji towarów, wrażliwość na psucie itp., zwłaszcza w odniesieniu do zastawu.
Stopień płynności zabezpieczenia	Dopuszczone prawem poszczególne rodzaje prawnych form zabezpieczeń kredytu charakteryzuje różny stopień płynności. Z punktu widzenia klienta – im mniej płynne jest zabezpieczenie, tym wyższe są koszty opłat skarbowych, notarialnych, sądowych czy związanych z wyceną nieruchomości lub rzeczy ruchomych, względnie opłaty związane z ich przechowywaniem w banku. Okres kredytowania powinien być skorelowany z płynnością zabezpieczenia. Zabezpieczenia, których ustanowienie jest bardziej skomplikowane i kosztowne, powinno się wybierać przy kredytach średnio- i długoterminowych. Kredyty krótkoterminowe powinny być zabezpieczone najbardziej płynnymi formami (taniami i mniej pracochłonnymi). Do kredytów średnioterminowych należy stosować zabezpieczenia mniej płynne, zaś do długoterminowych – najmniej płynne.
Termin spłaty kredytu	Przy kredytach długoterminowych wartość zabezpieczenia ulega deprecjacji, co należy uwzględnić przy kalkulacji. Poza tym w długim terminie może zmienić się kondycja finansowa poręczycieli, dlatego lepsze w tym wypadku są zabezpieczenia rzeczowe, natomiast w przypadku kredytów krótkoterminowych wygodniejsze i tańsze są zabezpieczenia osobiste. Generalnie przyjmuje się

Tabela 2.10 (cd.)

1	2
Termin spłaty kredytu	zasadę, że zabezpieczenia wymagające wielu zabiegów dotyczących ich ustanowienia i wysokich kosztów ich utrzymania powinny być stosowane przy kredytach średnio- i długoterminowych, z kolei w przypadku kredytów krótkoterminowych można stosować zabezpieczenia w formie poręczeń cywilnych i wekslowych, pełnomocnictw, a jeżeli kredytobiorca posiada rachunek bieżący w innym banku, należy preferować jako zabezpieczenie kredytu poręczenie lub gwarancję spłaty kredytu udzieloną przez bank bądź weksel własny <i>in blanco</i> z awalem banku. Jeżeli hipotekę stosuje się do kredytów krótkoterminowych, to umowy są aneksowane, żeby klient nie ponosił dodatkowych kosztów i unika się sytuacji, że bank pozostałby bez zabezpieczeń na czas wykreślenia i ponownego wpisu.
Status prawny kredytobiorcy i osób zabezpieczających należności	Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą w formie przedsiębiorstwa jednoosobowego odpowiadają za zaciągnięte zobowiązanie solidarnie, całym posiadanym majątkiem (egzekucję prowadzi się w stosunku do jej majątku osobistego – łącznie z majątkiem należącym do wspólnoty małżeńskiej oraz do majątku służącego do prowadzenia działalności gospodarczej; w przypadku zabezpieczeń rzeczowych ważne jest, czy majątek lub prawo dane na zabezpieczenie należą do majątku odrębnego czy stanowią współwłasność małżeńską), dlatego należy skontrolować czy pozostają w związku małżeńskim i czy ci przedsiębiorcy nie zawarli małżeńskiej umowy majątkowej. Zasada ta dotyczy również wszystkich współników spółki cywilnej, jawnej i wybranych lub wszystkich partnerów (w przypadku podmiotów gospodarczych kierowanych przez zarząd trzeba uwzględnić wstąpienie w zobowiązania, osobowe lub rzeczowe, członków zarządu podpisujących w imieniu podmiotu umowę o kredyt). W przypadku spółki cywilnej nie można stosować jako zabezpieczenia poręczenia współników ze względu na to, że ich odpowiedzialność za spłatę kredytu jest solidarna. Do zabezpieczeń udzielonych przez spółki o ograniczonym kapitale własnym podchodzi się z dużo większą ostrożnością niż do zabezpieczeń udzielonych przez osoby fizyczne lub spółki cywilne, które gwarantują całym swoim majątkiem.
Zdolność kredytowa podmiotu, w tym aktualna i przewidywana sytuacja ekonomiczno-finansowa i majątkowa kredytobiorcy	Im wyższe jest ryzyko kredytowe, tym bank stosuje bardziej rygorystyczne warunki ustanawianej formy zabezpieczenia i o wyższej wartości. Kondycja klienta determinuje niestosowanie zabezpieczeń albo bardziej rygorystyczne warunki ich doboru. Jeżeli standing finansowy kredytobiorcy utrzymuje się na dobrym poziomie, jako zabezpieczenie udzielonego kredytu można przyjąć weksel, zastaw lub przewłaszczenie. Natomiast, jeżeli kredytobiorca wykazuje słabszą kondycję finansową i gospodarczą, wtedy wskazane jest przyjęcie dodatkowego poręczenia czy awalu udzielonego przez inny podmiot o bardzo dobrym standingu finansowym.
Sposób realizacji uprawnień banku i realna możliwość zaspokojenia roszczenia banku z przyjętego	Jest to kryterium oceniające łatwość przejęcia, wyceny i sprzedaży, przewidywany nakład pracy banku (np. szybciej można wyegzekwować należność zabezpieczoną w formie środków pieniężnych na rachunku bieżącym klienta niż roszczenie z hipoteki; preferowane są również gwarancje i poręczenia bankowe). Istotny jest również stopień zagrożenia utratą lub obniżeniem wartości posiadanych zabezpieczeń w przyszłości bądź zwiększeniem trudności

1	2
zabezpieczenia w najkrótszym czasie	w zaspokajaniu wierzyciela (banku), a także możliwości realnej kontroli zabezpieczeń w toku realizacji umowy. Ważny jest także zakres odpowiedzialności wynikający z rodzaju ustanowionego zabezpieczenia.
Przewidywany nakład pracy banku i koszt zabezpieczenia dla kredytobiorcy	Większość kosztów związanych z ustanowieniem i zniesieniem (likwidacją) prawnych form zabezpieczenia spłaty kredytu ponosi bezpośrednio lub pośrednio kredytobiorca.
Opinie kredytodawców	Dotychczasowa współpraca z kredytodawcą lub opinie innych banków o współpracy z nimi oznacza badanie znajomości oraz rzetelności kredytobiorcy i ustalenie na tej podstawie odpowiednich warunków zabezpieczenia spłaty kredytu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Golec, B. Janik, H. Nowochońska, *Wstęp do bankowości*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1998, s. 52; I. Heropolitańska, E. Borowska, *Kredyty i gwarancje bankowe*, Twigger S.A., Warszawa 1997, s. 174; I. Heropolitańska, E. Jagodzińska-Serafin, J. Kruglak, S. Ryżewska, *Kredyty, pożyczki i gwarancje bankowe*, Twigger S.A., Warszawa 1999, s. 355; M. Wysocki, *Polityka kredytowa banku komercyjnego*, Twigger S.A., Warszawa 1999, s. 99; M. Dragunowicz, I. Heropolitańska, J. Sterniak-Kujawa, W. Sendek, *Kredytowanie działalności gospodarczej małych przedsiębiorstw (z uwzględnieniem zagadnień majątkowo-mażeńskich)*, Twigger S.A., Warszawa 2001, s. 330–331; I. Heropolitańska, *Zabezpieczenia wierzyciela banku*, Twigger S.A., Warszawa 1999, s. 16; L. Gromadzki, *Gwarancyjne sposoby zabezpieczeń bankowych*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania, Warszawa 2001, s. 45; *Zabezpieczenie kredytów. Czym bank kieruje się ustalając sposób zabezpieczenia kredytu?*, Centrum Finansowe, www.bankier.pl, aktualizacja: 8.11.2001; S. Miedziak, *Bankowość i podstawy rynku finansowego*, Difin, Warszawa 2003, s. 60; T. Wyszomirski, *Bank dla przedsiębiorcy i nie tylko*, Kwantum, Warszawa 1998, s. 163; T. Narożny, *Prawo bankowe*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1998, s. 85; D. Mc Naughton, *Zarządzanie nowoczesnym bankiem w okresie zmian*, Fundacja Warszawski Instytut Bankowości, Warszawa 1995, s. 93–94; A. Majchrzycka-Guzowska, *Finanse i prawo finansowe*, Wydawnictwo Prawnicze PWN, Warszawa 1999, s. 341.

W zależności od stopnia płynności zabezpieczenia można podzielić na trzy grupy (por. tab. 2.11).

Tabela 2.11. Podział prawnych form zabezpieczeń według stopnia płynności

Grupa	Przykłady
1	2
<i>Grupa I</i> – zabezpieczenia najbardziej płynne, których wartość rynkowa w krótkim czasie nie obniża się. Mogą zostać sprzedane na wolnym, aktywnym rynku. Wejście w posiadanie zabezpieczenia, przekazanie praw własności i ściągnięcie wpływów są względnie łatwe	<ul style="list-style-type: none"> • gwarancje i poręczenia bankowe • ubezpieczenie kredytu • pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem bankowym kredytobiorcy lub poręczyciela • blokada środków pieniężnych na rachunku bankowym; • kaucja na środkach pieniężnych

Tabela 2.11 (cd.)

1	2
<p><i>Grupa II</i> – zabezpieczenia o niższym stopniu płynności. Realna wartość zabezpieczeń osobistych praktycznie nie ulega zmianie, ale w tej grupie mogą wystąpić problemy z ich egzekwowaniem od osób trzecich, które ustanowiły te zabezpieczenia. Z kolei faktyczna wartość zabezpieczeń rzeczowych zmienia się w czasie. Poza tym muszą one być najpierw sprzedane, aby można było spłacić wierzytelności banku, co wydłuża okres windykacji pieniędzy przez bank</p>	<ul style="list-style-type: none"> • poręczenie wekslowe, weksel <i>in blanco</i> • poręczenie według prawa cywilnego • przystąpienie do długu • przejęcie długu • cesja wierzytelności • zastaw ogólny • zastaw na papierach wartościowych WGPW, SP • przewłaszczenie
<p><i>Grupa III</i> – zabezpieczenia najmniej płynne, ulegające widocznej deprecjacji. Ich ustanowienie jest kosztowne i skomplikowane. Zabezpieczenia niepłynne wymagają większego wysiłku w czasie ich likwidacji. Trzeba wejść w ich posiadanie, zachować lub zwiększyć wartość aktywów, znaleźć kupca, wynegocjować cenę i ściągnąć przychody ze sprzedaży. Wszystkie te czynności nakierowane na odzyskanie kredytu są czasochłonne i kosztowne</p>	<ul style="list-style-type: none"> • zastaw rejestrowy • zastaw na prawach • hipoteka

Źródło: opracowanie własne na podstawie: G. Osbert-Pociecha, M. Wierzba, *Bankowe wymogi korzystania z kredytu bankowego jako źródła zasilającego potrzeby restrukturyzacyjne i rozwojowe przedsiębiorstw*, „Bank i Kredyt” 1993, nr 7, s. 24; W. L. Jaworski, Z. Zawadzka (red.), *Bankowość – zagadnienia podstawowe*, Poltext, Warszawa 2003, s. 268; B. Patterson, *Trudne kredyty*, Projekt Bank, Łódź 1994, s. 14; M. Krysiak, *Ryzyko zabezpieczeń kredytów bankowych*, „Bank” 1993, nr 10, s. 33.

Banki stawiają wysokie wymagania ostrożnościowe, które przez wnioskodawcę mogą być traktowane jako wygórowane, a niejednokrotnie jako niewykonalne warunki przyznania kredytu. Z punktu widzenia banku przyjęte zabezpieczenie powinno dawać maksymalną ochronę udzielonego kredytu. Przy ocenie realności zabezpieczeń prawnych wskazane jest uwzględnienie kilku istotnych kryteriów, m.in.: zachowania odpowiedniej proporcji wartości pobranego zabezpieczenia do kwoty udzielonego kredytu wraz z odsetkami, statusu prawnego kredytobiorcy i osób zabezpieczających należności banku, czynnika czasu, długości okresu kredytowania, możliwości szybkiego zaspokojenia się banku z ustanowionego zabezpieczenia.

Dobór zabezpieczenia do rodzaju i charakteru wierzytelności jest zasadniczą kwestią, która podlega ocenie i rozstrzygnięciu przez wierzyciela poszukującego konsensusu z dłużnikiem. Bank ustala zakres ryzyka związanego z zawarciem umowy, koszty związane z ustanowieniem zabezpieczenia oraz rodzaj zabezpieczanej wierzytelności i długotrwałość procedury ustanawiania zabezpieczenia. Ocenie podlega też kondycja finansowa dłużnika, sposób zarządzania przez dłużnika przedsiębiorstwem i efektywność zabezpieczenia wierzytelności. Wierzyciel winien wyrzekać się nieracjonalnego ustanawiania zabezpieczeń, których koszt

i czas ustanowienia czyni zabezpieczenie nieefektywnym. Prawne zabezpieczenie jest ostatecznym źródłem finansowania ryzyka kredytowego.

Każda decyzja dotycząca wyboru zabezpieczeń wiarygodności przedsiębiorcy powinna być zindywidualizowana, dostosowana do konkretnej sytuacji danego kredytobiorcy. Nie powinno być w tej materii schematów i automatyzmu. Zabezpieczenie powinno przede wszystkim dawać maksymalną ochronę udzielonego kredytu, dlatego należy zadbać o jego realność. Wartość, własność i realizacja zabezpieczenia powinny być przedmiotem stałego nadzoru ze strony banku. Pomimo że formy zabezpieczeń ustalane są w drodze negocjacji, a ich wynikiem jest pewien konsensus, to w rzeczywistości często jest to wynikiem kompromisu jednej ze stron umowy kredytowej. Przesłanki, którymi kieruje się kredytobiorca i bank przy wyborze formy zabezpieczenia kredytu, są odmienne. W kwestii wyboru zabezpieczenia obserwuje się pewne sprzeczności stanowisk (por. tab. 2.12).

Żeby właściwie zrozumieć punkt widzenia banku związany z zabezpieczaniem akcji kredytowej, warto przybliżyć pojęcie tzw. wskaźnika pokrycia zabezpieczenia (korygującego). Wskaźnik ten ustala proporcję pomiędzy wartością samego zabezpieczenia a wartością zabezpieczanej części kredytu z punktu widzenia kredytodawcy. Jest on wyrażany w ułamku lub procentach. Każdy bank ustala indywidualnie wskaźniki odnośnie do różnych kategorii zabezpieczeń, często również indywidualnie w stosunku do klienta po przeprowadzeniu z nim negocjacji. Wartość wskaźników zależy od: zbywalności i płynności zabezpieczenia, tzn. łatwości sprawnego sprzedaży na rynku danego zabezpieczenia, trwałości zabezpieczenia oraz fluktuacji wartości, np. środki trwałe ulegają deprecjacji, realnej kontroli, jaką może utrzymać bank nad daną formą zabezpieczenia oraz egzekwowalności³³⁸. W procesie ustanawiania zabezpieczeń rzeczowych ważne jest ustalenie relacji między wartością kredytu i odsetek a wartością zabezpieczenia. Najniższy stopień pokrycia mają najpewniejsze zabezpieczenia w formie pieniędzy i gwarancji bankowych, najwyższy zaś na papierach wartościowych o niestabilnych cenach³³⁹. Współczynniki pokrycia zabezpieczenia przedstawiono w tab. 2.13.

Tabela 2.12. Kontrowersje w zakresie kryteriów wyboru prawnych form zabezpieczeń

Z punktu widzenia kredytodawcy	Z punktu widzenia kredytobiorcy
1	2
Bankom zależy, aby wartość zabezpieczeń znacznie przewyższała kwotę kredytu oraz koszty jego udzielenia i wykorzystania przez klienta.	Kredytobiorca dąży do minimalizacji nakładów (pieniężnych i czasu pracy) ustanowienia prawnych form zabezpieczenia, a potem ewentualnych kosztów i ryzyka strat ich likwidacji, spowodowanych ich sprzedażą w drodze egzekucji i licytacji.

³³⁸ K. Wąsowski, *Krótki kurs kredytowania – zewnętrzne źródła finansowania sektora MSP*, cz. II, *op. cit.*, s. 10.

³³⁹ M. Górski, *Rynkowy system finansowy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009, s. 170–171.

Tabela 2.12 (cd.)

1	2
Banki posiadające niedobre doświadczenia stawiają wysokie wymagania ostrożnościowe. Natomiast w przypadku nadmiernej uległości banku powiększy on obszar ryzyka w wyniku niespodziewanych niepowodzeń kredytobiorcy, co może prowadzić do strat finansowych.	Potencjalny kredytobiorca często uważa, że bank stawia zbyt wygórowane, a niejednokrotnie niewykonalne warunki, od których uzależnia przyznanie kredytu. Jeżeli oczekiwania banku będą zbyt wysokie, klient może im nie sprostać i wycofa wnioski o kredyt, udając się do innego banku lub rezygnując z planowanego przedsięwzięcia.
Bank docenia minimalizację nakładów ustanowienia zabezpieczenia i szybką, realną możliwość zaspokojenia roszczeń banku z przyjętego zabezpieczenia.	Klientowi zależy, by jego prawa majątkowe (ewentualnie osób trzecich) były ograniczone do jak najmniejszych wartości środków trwałych (np. w przypadku hipoteki, zastawu, przełączenia), gdyż ograniczają one swobodne dysponowanie składnikami majątku.
W przypadku zabezpieczeń osobistych bankowi zależy, by ustanowić je w stosunku do majątku jak największej liczby osób lub podmiotów gospodarczych, gdyż zwiększa to szansę odzyskania pieniędzy przez bank.	Klienci chcą angażować jak najmniejszą liczbę osób trzecich w procedurę udzielania i ewentualnej egzekucji kredytu, gdyż zmniejsza to ich wiarygodność, jest czasochłonne, uciążliwe, a nade wszystko ryzykowne dla osób lub podmiotów zabezpieczających dług.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2.13. Współczynniki pokrycia zabezpieczenia

Typ zabezpieczenia	Pokrycie [%]	Stopień zabezpieczenia
1	2	3
cesje wierzytelności	100–200	stała wartość, płynne, mogą być niepewne
gwarancje	100–125	nie ma fluktuacji wartości, upłynnienie może być czasochłonne
hipoteki na budynkach mieszkalnych	133–175	niewielka fluktuacja wartości, trwałe, trudne do upłynnienia
hipoteki na nieruchomości dla celów gospodarczych	133–175	stałe, wartość zależy od rodzaju działalności gospodarczej, trudne do upłynnienia
instrumenty finansowe rynku pieniężnego	110–150	umiarkowana fluktuacja wartości, upłynnienie nie stanowi problemu
papiery wartościowe o wysokim standardzie	125–150	niewielka fluktuacja wartości, nie ma problemu z upłynnieniem
poręczenia osób prawnych i fizycznych	100–300	fluktuacja wartości, upłynnienie może być czasochłonne w zależności od wiarygodności poręczyciela
środki pieniężne na rachunku bankowym – zablokowanym, zastawy na wierzytelnościach, kaucje	100–110	nie ma fluktuacji wartości, pełna kontrola bankowa

1	2	3
zastawy na walorach poza obrotem giełdowym	100–400	niepewna wartość, niemożliwe do upłynnienia, kontrola bankowa
zastawy na akcjach	150–200	fluktuacja wartości, płynne, ale niepewne
zastawy na inwentarzu i plonach	200–300	nietrwale, łatwe do transportu, kontrola dłużnika
zastawy na maszynach i urządzeniach produkcyjnych	150–300	stałe, upłynnienie kosztowne, brak kontroli
zastawy na samochodach	133–150	ulegają deprecjacji, dość dobry rynek zbytu
zastawy na zapasach	200–300	niepewna wartość, koszty upłynnienia, brak kontroli

Źródło: opracowanie na podstawie: M. S. Wiatr, *Zarządzanie indywidualnym ryzykiem kredytowym, elementy systemu*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2008, s. 273–277; R. Patterson, *Kompendium terminów bankowych po polsku i angielsku*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2002, s. 496.

Prawne zabezpieczenie wierzytelności banków stanowi wtórne potencjalne źródło spłaty ich wierzytelności. Polityka banku dotycząca zabezpieczeń winna uwzględniać dwa podstawowe stanowiska – banku oraz kredytobiorcy. Bank dysponuje środkami finansowymi i chce je udzielić na dogodnych dla siebie warunkach, a przedsiębiorca potrzebuje środków finansowych w celu zrealizowania korzystnego zamierzenia. Ustanowienie jak najlepszego zabezpieczenia kredytu leży w interesie banku. Jeżeli bank będzie miał zbyt wysokie oczekiwania, klient może im nie podołać i wycofać wniosek o kredyt, w konsekwencji udając się do innego banku lub rezygnując z planowanego zamierzenia. Natomiast w przypadku nadmiernej uległości bank może powiększyć obszar ryzyka w wyniku nieprzewidzianych niepowodzeń kredytobiorcy³⁴⁰.

Stosowanie prawnych zabezpieczeń kredytów, które mają za zadanie zapewnienie zwrotu zaciągniętego kredytu poprzez zagwarantowanie kredytodawcy uprzywilejowanej pozycji w dochodzeniu wierzytelności od dłużnika na wypadek jego niewypłacalności, jest jedną z form minimalizacji ryzyka bankowego.

³⁴⁰ M. Wysocki, *Polityka kredytowa banku komercyjnego*, *op. cit.*, s. 98–99.

ROZDZIAŁ 3

ANALIZA POLITYKI KREDYTOWANIA PRZEDSIĘBIORCÓW INDYWIDUALNYCH W ŚWIETLE BADAŃ

3.1. Uwarunkowania popytu i podaży kredytów

3.1.1. Zapotrzebowanie przedsiębiorców indywidualnych na kredyty

Przedsiębiorcy indywidualni budują swoją strukturę finansowania przede wszystkim w oparciu o własne środki, z pominięciem kredytów bankowych. Głównymi przyczynami tego stanu rzeczy są: niestabilność rynków finansowych, zmiany stóp procentowych oraz znaczne wahania kursów walut, niedostosowanie oferty banków do potrzeb i możliwości firm najmniejszych, m.in. ze względu na stosowanie ostrych wymagań co do wysokości i rodzaju zabezpieczeń kredytów. Przedsiębiorcy krytykują biurokrację, nadmierne formalności i czasochłonność rozpatrywania wniosków kredytowych. Decydując się na współpracę z bankami, cenią sobie nie tylko ich położenie, ale również ich renomę, tradycje i doświadczenie, kompetencje, szybkość świadczonych usług. Banki powinny lepiej dostosowywać swoje oferty do specyficznych potrzeb klientów.

Przedsiębiorcy indywidualni wchodzi w skład zróżnicowanych gospodarstw domowych, co wynika np. z: liczby osób tworzących gospodarstwo domowe, źródeł uzyskiwanych dochodów, rodzajów wykonywanej pracy, przynależności do grup zawodowych. Wymienione czynniki dywersyfikują gospodarstwa domowe, odgrywając ważną rolę w ich zachowaniu na rynku dóbr konsumpcyjnych, czego wyrazem są m.in. różnice w skłonności do oszczędzania, preferencjach konsumpcyjnych, odmiennych zachowaniach na rynku kapitałowym. Jedynym motywem działania gospodarstwa domowego nie jest maksymalizowanie dochodu pieniężnego, a w konsekwencji dóbr i usług, lecz szerzej rozumiane cele, związane z realizacją życiowych aspiracji. Osiągnięty dochód umożliwia zaspokajanie potrzeb człowieka, które mają różny charakter, począwszy od potrzeb podstawowych (żywność, odzież, mieszkanie itp.), a skończywszy na potrzebach wyższego rzędu¹.

¹ S. Owsiak, *Podstawy nauki finansów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 138.

Zakład Badań Marketingowych „Infomarkt” przeprowadził *badanie dotyczące rynku usług bankowych w ocenie gospodarstw domowych* i wysunęto następujące wnioski na temat tego rynku. Pozycję lidera w zakresie obsługi klientów detalicznych zajmował PKO BP S.A. Największym konkurentem był Bank Pekao S.A.² Do wyróżniających się banków należały: BZ WBK S.A., BIG Bank Gdański S.A. Stosunkowo dużą popularnością cieszyły się banki spółdzielcze i BGŻ S.A. Występujący na rynku usług bankowych dla klientów „układ sił” potwierdził fakt, że istniała wyraźna korelacja pomiędzy udziałem banku w sprzedaży usług a zasięgiem jego terytorialnego oddziaływania i liczbą posiadanych placówek. Udział w rynku wyraźnie determinuje też stopień znajomości banków przez gospodarstwa domowe³.

Wcześniejsze założenia, że im mniejsza jest firma, tym mniej jest skłonna finansować swoją działalność ze źródeł obcych, potwierdziły liczne analizy⁴. Badania przeprowadzone w 2000 r. wykazały, że głównym źródłem finansowania bieżących wydatków w małych przedsiębiorstwach były: osiągnięte przez nie przychody ze sprzedaży produktów i usług (ok. 50%), kredyty obrotowe w rachunku bieżącym i kredytowym (28%) oraz kredyt kupiecki, tj. zobowiązania wobec dostawców (11%)⁵. Finansując swoją działalność, ponad 90% MSP korzysta ze środków własnych, a co trzecia mała firma wskazuje na duże znaczenie tzw. pożyczek rodzinnych. Ponad 70% małych przedsiębiorstw w Polsce nie korzysta z kredytu złotowego. Większość przedsiębiorców wskazuje, że przyczyną takiego stanu rzeczy są wysokie koszty pozyskiwania kapitału w tej formie oraz wewnętrzne procedury banków⁶. Małe podmioty gospodarcze korzystają z kredytów obrotowych złotowych (ok. 17%), kredytów w rachunku bieżącym (ok. 10%), kredytów inwestycyjnych (ok. 9%), leasingu (4,5%), faktoringu (1%)⁷.

Wyniki ogólnopolskich badań potwierdzają, że drobni przedsiębiorcy finansują się przede wszystkim z własnych zasobów (oszczędności prywatnych, przychodów swoich firm). W przypadku finansowania działalności bieżącej na własnych zasobach polega aż 80% przedsiębiorców, w przypadku inwestycji

² Biorąc jednak pod uwagę, że Bank Pekao S.A. powstał z połączenia Pekao S.A., PBK S.A., BDK S.A. i PBG S.A. pozycja lidera rynku zajmowana przez PKO BP S.A. stała się poważnie zagrożona, gdyż z banków tworzących Grupę Pekao S.A. korzystało w 1999 r. 35% gospodarstw.

³ A. Bobińska, *Klient indywidualny na polskim rynku usług bankowych*, „Marketing”, miesięcznik wewnętrzny PKO BP S.A. 2000, nr 5, s. 32.

⁴ Przykładowo badania Ministerstwa Gospodarki, *Sytuacja ekonomiczna MSP w ocenie przedsiębiorców*, wykonywane w latach 1998, 1999, 2000 oraz badanie Fundacji Edukacji i Badań Naukowych Centrum Badań Marketingowych – Indicator z września 2000 r.

⁵ M. Penczar, *Zasilanie finansowe przede wszystkim*, „Bank” 2001, nr 10, s. 58.

⁶ J. Grzywacz, *Kredyt bankowy w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw; mity i rzeczywistość*, „Finansista” 2002, nr 7–8, s. 5.

⁷ *Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 1999–2000*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju MSP, Warszawa 2001, s. 271.

wskaźnik ten jest niższy, ale nadal jest wysoki i wynosi 67%. Blisko 40% właścicieli najmniejszych firm nigdy nie korzystało z żadnych zewnętrznych źródeł finansowania⁸. Oprócz obawy przed ryzykiem związanym z prowadzeniem przedsiębiorstwa, również niechęć do skorzystania z kredytu w finansowaniu działalności gospodarczej jest przyczyną wstrzeźliwości polityki inwestycyjnej MSP⁹. 1/3 osób dążących do samozatrudnienia i 1/4 mikroprzedsiębiorców obawia się zaciągania pożyczek ze względów kulturowych, a nie ekonomicznych¹⁰. Z badań NBP dotyczących struktury finansowania inwestycji wynika, że średnio 68,15% planowanych inwestycji w 2001 r. przedsiębiorcy chcieli zrealizować ze środków własnych¹¹. Według danych za II kwartał 2002 r. odsetek ten zwiększył się do 70,9%¹².

Polską specyfiką finansowania firm jest stosunkowo mały udział środków zewnętrznych. Z badań ASM CBiAR przeprowadzonych w 2002 r. wynika¹³, że 80% poddanych analizie firm, realizujących inwestycje, wskazało na wypracowany zysk jako źródło pokrycia nakładów, tylko 20% badanych firm wskazało na współfinansowanie – wykorzystanie oprócz własnych środków kredytu bankowego, a zaledwie 7,2% firm – na pozyskiwanie środków trwałych w formie leasingu¹⁴. Pożyczki od firm i innych również miały dosyć istotne znaczenie w finansowaniu planowanych inwestycji przez MSP (6,4%). Natomiast mały udział wskazań był na: kredyt kupiecki, kredyt preferencyjny, sprzedaż majątku firmy, kredyt poręczony przez fundusz poręczeniowy, pożyczkę z funduszu pożyczkowego, zakupy na raty, środki pomocowe¹⁵.

Badania przeprowadzone w 2003 r. przez B.P.S. Consultants Poland Ltd. wykazały, że mikroprzedsiębiorstwa finansowały inwestycje w następujący sposób: 89% ze środków własnych, 18% z kredytów bankowych, 12% wykorzystywało

⁸ E. Balcerowicz (red.), *Mikroprzedsiębiorstwa, sytuacja ekonomiczna, finansowanie, właściciele*, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2002, s. 226.

⁹ E. Antoniszyn, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w polityce kredytowej banków*, [w:] W. Pluta (red.), *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2004, s. 11–32.

¹⁰ M. Matul, J. Bytkowska, M. Rataj, *Rozwijanie rynku mikrokredytów w Polsce*, Micro Finance Centre (MFC) for Central and Eastern Europe and the New Independent States 2009, s. 344.

¹¹ P. Blajer, *Kredyt drogi, niedostępny i zbyt ryzykowny*, „Rzeczpospolita”, 12.11.2002, www.rzeczpospolita.pl.

¹² G. Gołębiowski, *Preferencje MSP w zakresie źródeł finansowania a ich dostępność*, [w:] E. Orzechwa-Maliszewska, A. Kopczuk (red.), *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003, s. 109.

¹³ Badanie wykonane dla Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych przez ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku Sp. z o.o. metodą wywiadów kwestionariuszowych w 2002 r. wśród około 1200 firm zatrudniających od 2 do 250 osób, zlokalizowanych na terenie całej Polski.

¹⁴ M. Olszewski, *Kondycja małych i średnich przedsiębiorstw u progu 2003 r. Raport z badań*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych, Warszawa 2003, s. 36.

¹⁵ K. J. Zaręba, *Kapitał na Unię*, „Bankier” 2003, nr 3, s. 9.

leasing, 1% z innych źródeł¹⁶. Im większe firmy, tym w większym stopniu finansują się kredytami. „Słabość rynku finansowego, zwłaszcza segmentu dotyczącego MSP, jest istotną barierą rozwojową, ponieważ MSP bardzo rzadko korzystają z zewnętrznego finansowania. Po kredyt bankowy sięga mniej niż 20% MSP, z czego według danych NBP w kwietniu 2003 r. prawie 26% kredytów zaciągniętych przez przedsiębiorców indywidualnych nie zostało spłacone w terminie”¹⁷.

Pomimo relatywnie niewielkiej poprawy sytuacji makroekonomicznej oraz ograniczeń o charakterze instytucjonalno-prawnym, które stanowią bariery dla rozszerzenia akcji kredytowej – należności sektora bankowego od podmiotów niefinansowych wykazują tendencję wzrostową¹⁸. W 2003 r. „bankowcy odnotowali wzrost akcji kredytowej, i to zarówno w odniesieniu do gospodarstw domowych, jak i firm”¹⁹. W 2004 r. w gospodarce polskiej utrzymało się ożywienie koniunktury rozpoczęte w 2003 r. Symulatorem dalszego przyspieszenia gospodarki był wzrost inwestycji na skutek: poprawy wyników finansowych przedsiębiorstw, obniżenia z początkiem 2004 r. stawki podatku CIT do 19%, poprawy jakości portfeli kredytów banków komercyjnych i większej skłonności banków do akceptowania ryzyka kredytowego (m.in. dzięki nowym regulacjom prawnym w zakresie rezerw celowych)²⁰. Z danych NBP o podaży pieniądza wynika, że 2004 r. rozpoczął się od wyraźnego wzrostu wartości udzielonych kredytów²¹.

Firmy z sektora mikro w wyższym stopniu zgłaszają popyt na kredyty inwestycyjne (wskaźnik popytu – 0,1566), w mniejszym zaś na kredyty obrotowe (wskaźnik popytu – 0,0964). Warto podkreślić, że kredyt bankowy ma relatywnie niskie znaczenie w finansowaniu mikroprzedsiębiorstw (15%). Głównym źródłem finansowania inwestycji są zyski firm (ponad 82% wskazań), a w dalszej kolejności: dotacje unijne (blisko 19%) oraz leasing (15%). Niski stopień wykorzystania kredytu bankowego przez mikroprzedsiębiorstwa może wynikać z relatywnie wysokich wymogów banków odnośnie wymaganych zabezpieczeń (blisko 37% wskazań badanych przedsiębiorców). Potencjalne trudności sektora mikro w przedstawieniu bankom wymaganych zabezpieczeń potwierdzają dane

¹⁶ Badanie zostało przeprowadzone przez B.P.S. Consultants Poland Ltd. oddzielnie dla mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Badanie firm mikro zrealizowano w 2003 r. metodą wywiadu bezpośredniego na reprezentatywnej próbie 1050 firm mikro, natomiast badanie małych i średnich przedsiębiorstw obejmowało 1126 firm. Wyniki badań zostały zaprezentowane w dwóch raportach: *Firmy mikro na rynku usług bankowych 2003*, B.P.S. Consultants Poland Ltd., Gdańsk 2003, s. 23; *Inwestor instytucjonalny 2003. Rynek usług bankowych. Badanie małych i średnich firm*, B.P.S. Consultants Poland Ltd., Gdańsk 2003, s. 27.

¹⁷ K. Rybiński, *Zbrodnia i kara, czyli jakie koszty będą musiały ponieść polskie małe i średnie firmy (MSP) po wejściu do Unii Europejskiej*, „Euro Info” 2003, nr 8, s. 5.

¹⁸ *Oprocentowanie kredytów bankowych*, „Biuletyn Bankowy” 2003, nr 9, s. 33.

¹⁹ M. Pokojka, *Nie było tąpnięcia*, „Gazeta Bankowa” 2003, nr 38, s. 8.

²⁰ Ł. Tarnawa, *Jaki będzie ten rok w gospodarce?*, „Nasz Bank” 2004, nr 1, s. 33.

²¹ Sz. K., *Trwa spadek depozytów*, „Rzeczpospolita” 2004, nr 38, s. 4.

statystyczne. Mianowicie, relacja wartości brutto środków trwałych do przychodów ogółem w najmniejszych przedsiębiorstwach wyniosła 18%. Ponadto jako decydujące bariery przy korzystaniu z kredytów bankowych należy uznać: koszt kredytu (28% wskazań) oraz zbyt rygorystyczne wymogi banku przy ocenie zdolności kredytowej (24%), co było szczególnie ważną barierą dostępu do kredytów przez przedsiębiorstwa, które nie prowadzą pełnej księgowości²².

Wyniki Audytu Bankowości Mikroprzedsiębiorstw 2005 oraz 2010 pokazały, że najmniejsze firmy finansują zarówno działalność bieżącą, jak i inwestycyjną głównie ze środków własnych. W przypadku działalności bieżącej najpopularniejszym źródłem finansowania jest kapitał własny oraz w kilkukrotnie mniejszym stopniu kredyt obrotowy w rachunku. Wyraźnie w mniejszym stopniu przedsiębiorcy zdają się na kredyty złotowe, zarówno komercyjne, jak i preferencyjne, a z biegiem czasu ich rola maleje. Leasing jako relatywnie łatwo dostępne źródło finansowania działalności firmy wykorzystywany jest stosunkowo rzadko przez mikrofirmy²³ (por. wykres 3.1).

Badania NBP wskazują na spadek liczby przedsiębiorstw deklarujących finansowanie nowo planowanych inwestycji środkami własnymi. Na przestrzeni lat 2004–2006 odsetek tych przedsiębiorstw spadał sukcesywnie z 50 do 42,9%. Od IV kwartału 2004 r. do I kwartału 2006 r. miał miejsce ponowny wzrost wykorzystania środków własnych w finansowaniu inwestycji (do 44,8%). Od drugiej połowy 2006 r. udział przedsiębiorstw deklarujących sfinansowanie środkami własnymi nowo planowanych inwestycji ustabilizował się na poziomie ok. 40%. Deklarowane wykorzystanie kredytu bankowego, jako źródła sfinansowania projektowanych inwestycji, nieco spadło w ostatnim czasie – z 38% ankietowanych przez NBP przedsiębiorstw w IV kwartale 2006 r. do 34,1% w I kwartale 2007 r. (wykres 3.2)²⁴.

Badania opublikowane przez Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych wskazują, że w 2006 r. głównym źródłem finansowania MMSP był kapitał własny. Około 54,4% przedsiębiorstw z tego sektora finansowało inwestycje z kapitału własnego, a 18,7% z zatrzymanego zysku, 12,7% inwestycji było finansowane przez kredyt. Pozostałe formy finansowania działalności MMSP to leasing (9%), fundusze unijne (1,9%) i inne (3%)²⁵.

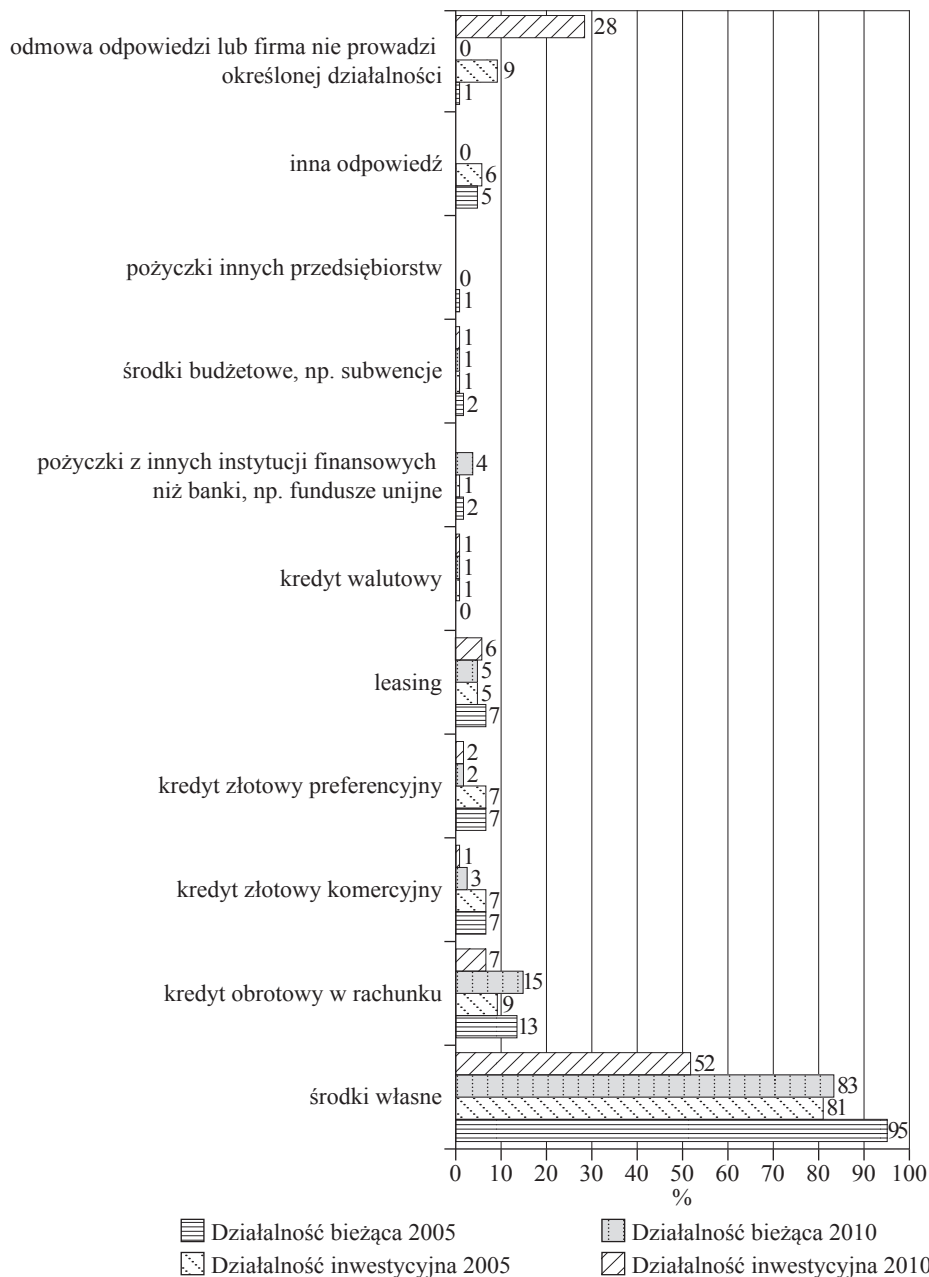
²² Szerzej: J. Próchniak, *Popyt mikroprzedsiębiorstw na usługi bankowe*, materiał powielony, IBnGR, Gdańsk, kwiecień 2006, [w:] M. Penczar, *Perspektywy rozwoju bankowości korporacyjnej w Polsce do roku 2010*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk, kwiecień 2006, s. 22.

²³ M. Idzik, M. Sznajder, *Finansowanie rozwoju mikrofirm – czy przedsiębiorcy mogą liczyć na banki?* Pentor Research International, www.pentor.pl, aktualizacja: 2005; E. Śmiłowski, M. Idzik, *Bankowość MŚP – w poszukiwaniu synergii*, Pentor Research International, www.pentor.pl, aktualizacja: maj 2010.

²⁴ *Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007, s. 96.

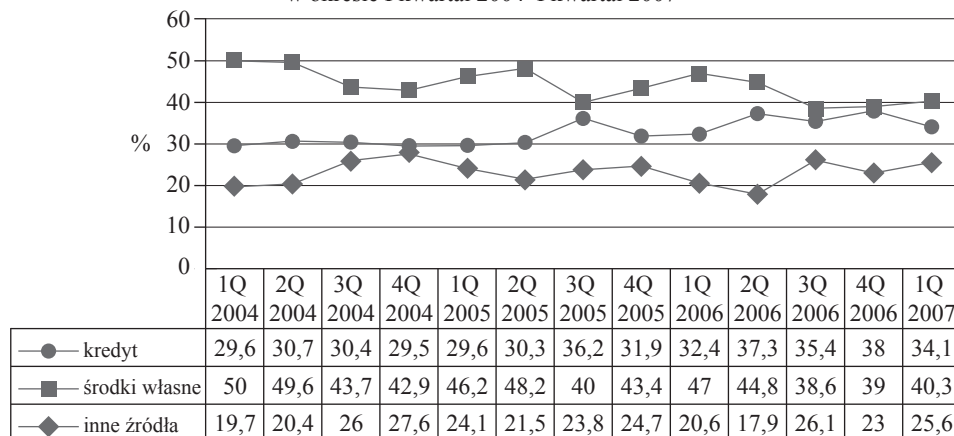
²⁵ M. Starczewska-Krzysztozek, *Konkurencyjność sektora MSP 2007 – raport z badań*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych „Lewiatan”, Warszawa 2007, s. 39, www.pkplewiatan.pl.

Wykres 3.1. Wykorzystywane źródła finansowania działalności bieżącej i inwestycyjnej mikroprzedsiębiorstw w 2005 i 2010 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Audyt Bankowości Mikroprzedsiębiorstw 2005*, Pentor Research International, $N = 1500$, www.pentor.pl, aktualizacja: 2005; *Audyt Bankowości Mikrofirm 2010*, *Audyt Bankowości MŚP 2010*, Pentor Research International, $N = 800$, www.pentor.pl, aktualizacja: 2010.

Wykres 3.2. Główne źródła finansowania nowo planowanych inwestycji w okresie I kwartał 2004–I kwartał 2007



Źródło: opracowanie DAP MG na podstawie danych NBP, [w:] *Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007, s. 96.

W 2007 r. w porównaniu z poprzednimi latami znacząco, bo dwukrotnie, zwiększył się odsetek przedsiębiorców, którzy do sfinansowania rozpoczęcia działalności skorzystali z zewnętrznych źródeł finansowania (m.in. kredyt bankowy, pożyczka od rodziny lub znajomych). Wciąż jednak $\frac{2}{3}$ przedsiębiorców finansowało założenie przedsiębiorstwa ze środków własnych. Pierwszy rok działalności zyskiem zakończyło ponad 80% firm (było to nieznacznie mniej niż rok wcześniej). Wydatki na inwestycje poniosła co trzecia firma i podobnie jak w przypadku finansowania założenia firmy, dominującym źródłem finansowania nakładów inwestycyjnych były środki własne (71% wskazań). Co piąta inwestująca firma korzystała z kredytu bankowego, 7% korzystało z innych źródeł²⁶.

Z badania NBP w 2008 r. wynika, że najczęściej wskazywanym przez przedsiębiorców głównym źródłem finansowania nowych inwestycji były środki własne – tak deklarowało, w zależności od kwartału, od 43% (IV kwartał) do 49% (I kwartał). Było to wyraźnie więcej niż w 2007 r., kiedy to przeciętny udział środków własnych w finansowaniu działalności wyniósł niespełna 40%. W I kwartale 2009 r. blisko 38% firm planujących rozpoczęcie inwestycji zamierzało finansować je ze środków własnych. Na kredyt bankowy wskazało 31% inwestorów. Odsetek wskazujących na inne niż kredyt i środki własne źródła wzrósł z 19% w IV kwartale 2008 r. do 31%, co mogło wskazywać na wyczerpywanie się środków własnych przedsiębiorstw, przy jednoczesnym utrudnieniu

²⁶ Na podstawie badania GUS *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2003–2007*. Badanie obejmuje tylko przedsiębiorstwa zatrudniające w momencie powstania do 49 pracowników oraz wybrane sekcje gospodarki. Cyt. za: *Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, lipiec 2009, s. 43–44.

dostępu do kredytów. W II kwartale 2009 r. deklarowany udział kredytu spadł do 25%, a przy względnej stabilizacji udziału innych źródeł (ok. 30%) wyraźnie wzrósł deklarowany udział środków własnych (46%)²⁷. Wartość kredytów udzielonych mikroprzedsiębiorstwom wzrosła jeszcze bardziej, bo aż o 33% (wobec 28% w 2007 r.). Tym samym wartość należności monetarnych instytucji finansowych z tytułu kredytów udzielonych mikroprzedsiębiorstwom osiągnęła pod koniec 2008 r. wartość 37 mld zł²⁸.

Z badania Ministerstwa Gospodarki przeprowadzonego wśród firm z sektora MMSP²⁹ wynika, że w 2008 r. z kredytu korzystało 30% mikroprzedsiębiorstw. Wzrósł odsetek firm starających się o przyznanie kredytu. Banki zastrzyły jednakże kryteria przyznawania kredytów – z odmową spotkała się ponad połowa firm. Najtrudniej było otrzymać kredyt mikroprzedsiębiorcom – w grupie tej z pozytywną odpowiedzią banku spotkało się tylko 41% ankietowanych firm. Historia firmy również miała wpływ na to, czy przyznano jej kredyt, o jaki wnioskowała. Najczęściej otrzymywały go przedsiębiorstwa założone pomiędzy 2000 a 2004 r. (2/3 spośród nich), a w grupie firm założonych przed 2000 r. było to około połowy firm. Najtrudniejszy dostęp do kredytu mają firmy młode – wśród tych założonych po 2004 r. kredyt otrzymało tylko 38%. Zgodnie z wynikami ankiety, z kredytu bankowego korzystało 23% podmiotów z sektora MMSP, z leasingu 13%, a ze środków unijnych 2%. Ze środków własnych korzystało 80% przedsiębiorców³⁰ (por. wykres 3.3). Średnie oprocentowanie kredytów bankowych udzielanych MMSP wyniosło 10,3%³¹, przy czym mikrofirmy płaciły 10,6% odsetek, firmy małe 10,2%, a średnie przedsiębiorstwa – 8,5%³².

Banki posiadają ograniczoną ofertę dla firm istniejących krócej niż 2 lata ze względu na wysokie wymagania dotyczące biznesplanów i gwarancji. Nie potrafią zarządzać ryzykiem kredytowym mikroprzedsiębiorstw, które znacząco różni się od ryzyka typowego dla małych i średnich firm. Nie rozumieją mikrosegmentu, w kontaktach z nim stosują optykę MSP oraz nie traktują poważnie przedsięwzięć na małą skalę i będących w застоju. W perspektywie średnioterminowej ogranicza to zakres interwencji banków wyłącznie do dojrzałych mikroprzedsiębiorstw³³.

²⁷ *Przedsiębiorczość w Polsce, 2009, op. cit., s. 87–88. Cyt. za: Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury* (badanie kwartalne; wykorzystano publikacje z 2008 r. oraz za I i II kwartał 2009 r.).

²⁸ *Ibidem*, s. 88.

²⁹ *Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2008 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, nr 1, Warszawa, marzec 2009, s. 21 i n.

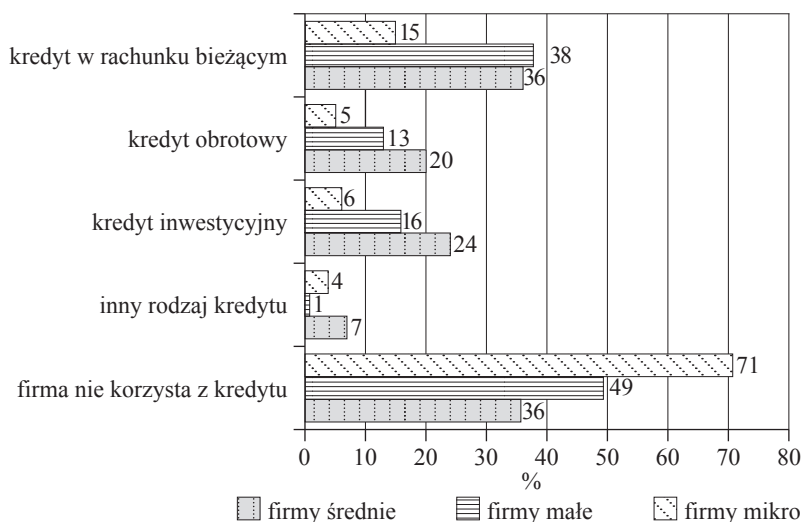
³⁰ W badaniu MG ankietowany mógł wskazać więcej niż jedno źródło finansowania inwestycji (a nie tylko główne źródło finansowania, tak jak to jest w badaniu NBP).

³¹ Na niemal identycznym poziomie (10,0%) ukształtowała się wartość mediany.

³² *Przedsiębiorczość w Polsce, 2009, op. cit., s. 92.*

³³ M. Matul, J. Bytkowska, M. Rataj, *Rozwijanie rynku mikro kredytów w Polsce, op. cit., s. 344.*

Wykres 3.3. Udział firm korzystających z różnych form kredytu w 2008 r.



Źródło: *Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2008 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, nr 1, Warszawa, marzec 2009, s. 21.

Z badania³⁴ Warszawskiego Instytutu Bankowości i Centrum Badań Marketingowych wynika, że w 2008 r. MSP były zadowolone ze współpracy z bankami. Wskaźnik zadowolenia był najwyższy od kilku lat i wynosił³⁵: 4,12 dla firm mikro i małych i 4,15 dla średnich przedsiębiorstw. W 2007 r. wskaźniki były niższe i wynosiły odpowiednio: 4,01 i 4,08. Przedsiębiorcy sektora MSP najwyżej ocenili jakość doradztwa kredytowego, przejrzystość i przewidywalność polityki kredytowej banków wobec firm. Najczęściej wykorzystywany był przez nie kredyt w rachunku bieżącym (korzystało z niego 47,8% firm mikro i małych oraz 52,4% średnich). Spośród badanych podmiotów, które zadeklarowały, że nie brały kredytów w 2009 r., 74,2% firm wskazało na „brak takiej potrzeby”. Pomimo spowolnienia gospodarczego i dekonjunkury wśród przedsiębiorców prowadzących małe firmy przeważały nastroje neutralne i umiarkowanie optymistyczne. Bliżko połowa z nich deklarowała inwestycje w rozwój, a ok. 30% nie miało takich planów. Znacznie bardziej niż kryzysu firmy obawiały się wzrostu konkurencji, wzrostu kosztów pracy i spadku popytu³⁶.

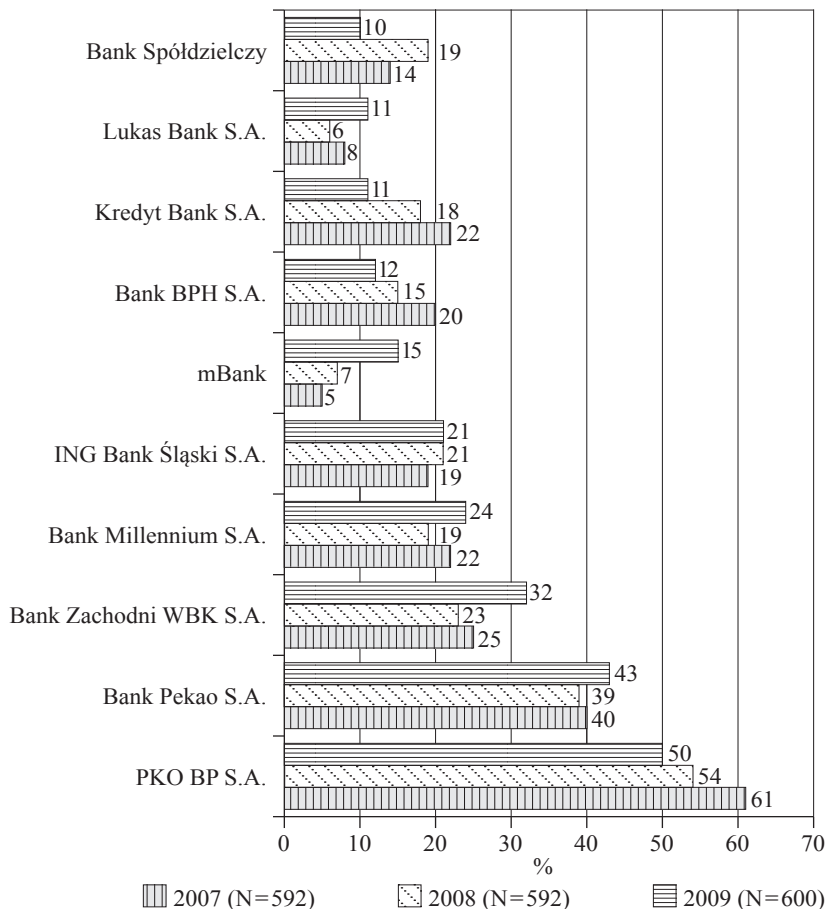
³⁴ Badanie przeprowadzono na przełomie stycznia i lutego 2008 r. W badaniu wzięło udział 600 firm mikro i małych (o obrotach do 3,6 mln zł rocznie) oraz 600 średnich (o obrotach od 3,6–30 mln zł).

³⁵ Poziom zadowolenia ze współpracy z bankami jest mierzony w skali 1–5 (5 oznacza – bardzo zadowolony).

³⁶ *Małe i średnie firmy zadowolone ze współpracy z bankami*, Polska Agencja Prasowa, www.gospodarka.gazeta.pl, aktualizacja: 16.04.2009.

Raporty z realizacji XI edycji badania syndykatego³⁷ pt. *Zapotrzebowanie małych i średnich przedsiębiorstw na usługi poszczególnych banków* wskazały, że w ostatnich latach najbardziej popularne banki dla najmniejszych firm to: Bank PKO BP S.A., Bank Pekao S.A. oraz BZ WBK S.A. (por. wykres 3.4)³⁸.

Wykres 3.4. Banki współpracujące z małymi firmami w latach 2007–2009



Źródło: W. Terlikowski, *Wykorzystanie usług bankowych i plany na 2009 rok w małych i średnich firmach*, Centrum Badań Marketingowych INDICATOR, Warszawski Instytut Bankowości, www.indicator.pl, aktualizacja: I kwartał 2009.

³⁷ Badanie zostało przeprowadzone w I kwartale 2009 roku metodą zestandaryzowanych indywidualnych wywiadów kwestionariuszowych. Zrealizowano łącznie blisko 1200 wywiadów z przedstawicielami małych przedsiębiorstw (o obrotach do 3,6 mln PLN rocznie) oraz średnich przedsiębiorstw (o obrotach powyżej 3,6 mln do 30 mln PLN rocznie).

³⁸ W. Terlikowski, *Wykorzystanie usług bankowych i plany na 2009 rok w małych i średnich firmach*, Centrum Badań Marketingowych INDICATOR, Warszawski Instytut Bankowości, www.indicator.pl, aktualizacja: I kwartał 2009.

Firmy z sektora MSP mają stosunkowo małe zaufanie do finansowania zewnętrznego. Choć większość zgadza się, że kredyt bankowy może być źródłem finansowania działalności firmy, przeważają jednak opinie, że sięgnąć po niego można tylko w przypadku poważnych problemów firmy. Wbrew deklaracjom kredyt postrzegany jest jako ostateczność, a nie jako normalne źródło finansowania. Świadczy to o powszechnym zjawisku obaw związanych z wzięciem przez MSP kredytu, uważanym za operację ryzykowną dla przedsiębiorstwa. Mikrofirmy działające na lokalnych rynkach często obawiają się, że nie będą miały z czego spłacić kredytu. Ponadto firmy, które oceniają swoją kondycję jako nie najlepszą, często od razu odrzucają tę formę finansowania w przekonaniu, że i tak nie mają szans na uzyskanie kredytu³⁹. Większość polskich firm sektora MSP w finansowaniu zewnętrznym nie widzi szansy na szybki i trwały rozwój. Finansowanie to postrzegane jest raczej przez pryzmat zagrożeń niż szans rozwoju. Niewątpliwie do pogłębienia się takich postaw mogły przyczynić się zawirowania finansowe w kryzysowym 2009 r. (trudniejszy dostęp do kredytu, problemy finansowe wielu firm, problem opcji walutowych). Wydaje się, że kluczowym problemem jest stosunkowo niewielka wiedza o działaniu instrumentów finansowych, brak umiejętności oceny ryzyka finansowego i generalnie ciągle jeszcze niska świadomość finansowa polskich MSP⁴⁰.

3.1.2. Czynniki kształtujące podaż kredytów

Kredytowanie MMSP ma ogromne znaczenie nie tylko dla ich rozwoju, ale również dla funkcjonowania banków, szczególnie małych. Z racji swego kapitału i związanego z tym limitu zaangażowania kredytowego banki te na ogół zajmują niszę rynku obsługującego ludność oraz MMSP. Odmienność segmentu rynku MMSP wynika przede wszystkim z uproszczonych zasad ewidencji gospodarczej, z trudności oddzielenia gospodarstwa domowego od prowadzonego przedsiębiorstwa, funkcjonowania części obrotów w szarej strefie. Taki przedsiębiorca, zwłaszcza startujący, ma niewielkie szanse uzyskania kredytu w dużych bankach, gdyż ich procedury nastawione są na obsługę dużych kredytów⁴¹. Mikroprzedsiębiorcy są zaliczani w bankach do pionu detalicznego lub bankowości dla MSP i stanowią poważny problem dla analityków kredytowych. Duży popyt na kredyty i konkurencja na rynku bankowym w ostatnich latach wymusiły na bankach złagodzenie warunków i kryteria przyznawania kredytów

³⁹ W. Orłowski, R. Pasternak, K. Flaut, D. Szubert, *Procesy inwestycyjne i strategie przedsiębiorstw w czasach kryzysu – projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010, s. 62, 65.

⁴⁰ *Ibidem*, s. 107.

⁴¹ K. Głowacki, *Mały dla małych, duży dla dużych*, „Bank” 1997, nr 9, s. 71.

dla najmniejszych przedsiębiorstw. Wzrost popytu na kredyty wśród firm jest podyktowany przede wszystkim poszukiwaniem źródeł finansowania głównie działalności inwestycyjnej⁴².

Znaczenie kredytu dla systemu bankowego szybko rośnie i będzie wzrastać przez najbliższe lata. Wzrasta zapotrzebowanie przedsiębiorstw na kredyt, a równocześnie skłonność banków do udzielania kredytów. Zmniejszeniu roli banków w obsłudze kredytowej wielkich przedsiębiorstw towarzyszy większe zaangażowanie w stosunku do małych przedsiębiorstw⁴³. Duży wpływ na tworzenie i rozwój przedsiębiorstw ma otoczenie instytucjonalne, a w szczególności obecność i polityka bankowa⁴⁴. Wiele drobnych przedsiębiorstw uznaje system bankowy za wyłączne lub prawie jedyne źródło zasilania obcego⁴⁵. Tymczasem wiele banków w Polsce w swojej ofercie kredytowej wymienia kredyty dla małych przedsiębiorstw, lecz nie przewiduje dla nich żadnych preferencji⁴⁶. Wielkość przedsiębiorstwa jest czynnikiem kształtującym możliwości i granice finansowania za pomocą obcego kapitału⁴⁷. Nadal w praktyce istnieją zasadnicze różnice w możliwości skorzystania z kredytu pomiędzy dużymi i małymi przedsiębiorstwami. Jest to zdeterminowane różnymi czynnikami, ale przede wszystkim dużym ryzykiem i brakiem historii kredytowej wielu przedsiębiorców oraz ograniczeniami informacyjnymi w zakresie oceny bieżącej pozycji finansowej i perspektywy firmy. Przyczynami ograniczonego dostępu do kredytów prywatnych przedsiębiorców mogą być bariery psychologiczne: z jednej strony obawa przedsiębiorców przed utratą niezależności finansowej, a z drugiej – niechęć banków do finansowania tej kategorii podmiotów gospodarczych⁴⁸.

Ze sprawozdań finansowych banków wynika, że kredyt jest najważniejszym źródłem ich dochodów. Jego znaczenie dla systemu bankowego szybko wzrasta⁴⁹. Ponieważ stan kredytów udzielonych na koniec 2008 r. w całym systemie

⁴² M. A. Dudek, *Miś w banku*, „Gazeta Bankowa”, 22–28 października 2007, s. 16.

⁴³ Z. Dobosiewicz, *Podstawy bankowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 102.

⁴⁴ T. Domański, *Uwarunkowania tworzenia małych przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1992, s. 66.

⁴⁵ R. Pazura, *Banki najważniejszym partnerem*, „Bank” 1999, nr 11, s. 27.

⁴⁶ B. Piasecki (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 486.

⁴⁷ T. Łuczka, *Problemy oprocentowania kredytu bankowego dla małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego. Wybrane aspekty teoretyczne i praktyczne*, cz. I, „Bank i Kredyt” 1996, nr 4, s. 8.

⁴⁸ Szerzej: A. Czajkowska, *Credits giving to private entrepreneurs*, „Prace Naukowe Katedry Ekonomii i Zarządzania Przedsiębiorstwem”, t. VI, Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania i Ekonomii, Gdańsk 2007, s. 35–44.

⁴⁹ Można to potwierdzić wyliczając wskaźniki: udział kredytów w sumie bilansowej (sumie aktywów) oraz stosunek masy kredytów udzielonych do kapitałów własnych banku i do depozytów. Cyt. za: E. Zawolska, *Aktywa i pasywa banków*, „Gazeta Bankowa” 2004, nr 6, s. 12.

bankowym wynosił ok. 721 mld zł, a suma bilansowa 1042 mld zł, to udział kredytów w aktywach wyniósł 69%, a więc kredyt ma bardzo duże znaczenie dla polskich banków. Kapitały własne polskich banków wynoszą ok. 82 mld zł. Porównując je z wartością udzielonych kredytów w systemie bankowym, okazuje się, że kredyty były prawie 9-krotnie wyższe od sumy funduszy własnych, co wskazuje również, że kredyty w gospodarce banków odgrywają bardzo dużą rolę.

Jednym z ważniejszych zjawisk obserwowanych w polskiej bankowości jest zmiana struktury akcji kredytowej. Stopniowo maleje udział kredytów dla przedsiębiorstw (łącznie małych i średnich oraz dużych), a rośnie – kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych i dla ludności. Na przełomie lat 2006–2008 udział kredytów dla przedsiębiorstw w kredytach sektora niefinansowego ogółem zmalał z 43 do 38%, a dla gospodarstw domowych wzrósł z 57 do 62%⁵⁰. Jednocześnie przeciętna „spłacalność” (stosunek kredytów regularnie spłacanych do wszystkich kredytów danego rodzaju) kredytów dla gospodarstw domowych jest znacznie większa niż w przypadku kredytów gospodarczych⁵¹. W latach 2006–2008 udział należności zagrożonych przedsiębiorstw zmniejszył się z 9,7 do 5,9%, natomiast gospodarstw domowych z 5,6 do 3,5%⁵².

Polityka, jaką obierają banki wobec gospodarstw domowych, wynika m.in. z tego, że chociaż ich obsługa kredytów wymaga ze strony banków większego nakładu pracy, to jednak odznaczają się dużą opłacalnością i są obciążone mniejszym ryzykiem (z uwagi na znaczne rozproszenie). Charakterystyczne dla tych kredytów jest również to, że są one spłacane w miesięcznych ratach (bo tak kredytobiorcy otrzymują najczęściej swoje dochody)⁵³. Bezwzględną koniecznością z punktu widzenia banków jest stałe monitorowanie potrzeb gospodarstw domowych, a następnie ich umiejętne ukierunkowanie i kształtowanie⁵⁴. Podstawowym warunkiem wejścia gospodarstwa domowego w relacje z instytucją bankową jest pojawienie się w świadomości członków gospodarstwa domowego określonej potrzeby. Uzmysłowanie sobie danej potrzeby oraz znajomość produktu, który może ową potrzebę zaspokoić, są ze sobą ściśle powiązane⁵⁵. Wprawdzie banki mogą różnymi metodami wpływać na stan uświadamianych potrzeb, mogą pobudzać intensywność odczuwania potrzeb, ale to wystąpienie potrzeby warunkuje wejście gospodarstwa domowego w relacje z instytucją bankową.

⁵⁰ Obliczenia na podstawie: A. Kotowicz (red.), *Raport o sytuacji banków w 2008 roku*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2009, s. 86.

⁵¹ K. J. Zaręba, *Kapitał na Unię*, *op. cit.*, s. 9.

⁵² Por. A. Kotowicz (red.), *Raport o sytuacji banków w 2008 roku*, *op. cit.*, s. 89.

⁵³ W. Otta, *Działalność kredytowa banku*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1998, s. 25–26.

⁵⁴ G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne S.A., Warszawa 2005, s. 24.

⁵⁵ A. Kłopotcka, *Psychospołeczne uwarunkowania rozwoju bankowości detalicznej w Polsce*, Narodowy Bank Polski, www.nbp.pl, aktualizacja: 2004.

Wyniki badań dotyczących postaw banków wobec MSP wskazują, że banki rozwijają i udoskonalają działania w stosunku do MSP, ale nadal jest to polityka pasywna, ostrożnościowa, prowadzona przy minimalnym ryzyku⁵⁶. MMSP mają utrudniony dostęp do źródeł finansowania inwestycji, w tym przede wszystkim innowacji. Wiąże się to przede wszystkim z trudno dostępnym kredytem długoterminowym⁵⁷. Banki będą coraz silniej konkurować o obsługę mikroprzedsiębiorstw, gdyż dostrzegły rosnącą aktywność, potencjał i możliwości rozwoju tej grupy. Dla przedsiębiorców oznacza to potencjalnie większy wybór oferty bankowej oraz lepszą jakość usług, a także niższe ceny za usługi bankowe⁵⁸.

Na etapie początkowym budowania biznesu właściciele mikroprzedsiębiorstw nie są atrakcyjni dla banków. Jeszcze do niedawna banki nie chciały nawet słyszeć o finansowaniu bieżącej działalności nowych przedsiębiorstw. Tylko mikrofundusze udzielają kredytów przedsiębiorcom bez historii prowadzenia firmy, bez zabezpieczeń, historii kredytowej oraz obciążonym wysokim ryzykiem kredytowym⁵⁹.

Współcześnie oferty kredytowe banków w Polsce są nastawione na promowanie takich podmiotów gospodarczych, które stwarzają możliwości dynamicznego rozwoju i są oparte na pewnym minimum wkładu własnego. Stąd też przedsiębiorcy ubiegający się o kredyty powinni mieć jasno sprecyzowaną koncepcję szybkiego rozwoju firmy. Brakuje natomiast odpowiednich instrumentów finansowych dla przedsiębiorstw powstających czy krótko działających na rynku. W celu stymulowania inwestycji przedsiębiorców indywidualnych powinny być zapewnione kredyty preferencyjne udzielane przez banki lub specjalne instytucje. Kryterium ich przyznawania powinno zależeć od celów strategicznych przedsiębiorstw, takich jak planowanie inwestycji: produkcyjnych (szczególnie inwestowanie w środki trwałe), usługowych, w regionach relatywnie słabo rozwiniętych, o wysokim bezrobociu, ale o potencjale rozwojowym.

Niechęć banków do podejmowania ryzyka związanego z finansowaniem mikroprzedsiębiorstw przejawia się np. w niskiej działalności innowacyjnej

⁵⁶ Badanie dotyczyło oferty banków skierowanej do małych i średnich przedsiębiorstw aktualnej na 1 sierpnia 2004 r. Analizie poddano oferty 25 banków o największej liczbie placówek: PKO BP, Pekao S.A., BPH, BZ WBK, Kredyt Bank, Bank Millennium, ING Bank Śląski, BGŻ, Invest Bank, Eurobank, Citibank Handlowy, Lukas Bank, Dominet Bank, Bank Pocztowy, BOS, Bank Polskiej Spółdzielczości, Nordea Bank Polska, Raiffeisen Bank Polska, Górnśląski Bank Gospodarczy, BISE, Fortis Bank, Gospodarczy Bank Wielkopolski, Deutsche Bank PBC, Multibank (BRE Bank), BGK. Wyniki badań pochodzą z publikacji: R. Wolański, *Relacje między bankami a małymi i średnimi przedsiębiorstwami*, [w:] F. Bławat (red.), *Prace Naukowe Katedry Ekonomii i Zarządzania Przedsiębiorstwem*, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2005, s. 241–256.

⁵⁷ A. Żoźnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2007–2008*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2009, s. 91.

⁵⁸ *Banki dla MSP będą się rozwijać*, www.finance.egospodarka.pl, aktualizacja: 16.07.2008.

⁵⁹ M. A. Dudek, *Miś w banku*, op. cit., s. 17.

przedsiębiorstw. MSP nie mają środków na zakup nowoczesnych technologii i na modernizację parku maszynowego, co w konsekwencji pogłębia dalsze nie najlepsze stosunki z bankiem, zwłaszcza gdy w grę wchodzi finansowanie inwestycji. Inwestycje mają charakter długoterminowy i są obciążone dużym ryzykiem, dlatego banki w obawie o rezultat inwestycji i o spłatę zaciągniętego długu są niechętne ich kredytowaniu. Szansą na poprawę sytuacji w zakresie dostępu przedsiębiorstw do kapitału są fundusze unijne. MSP mogłyby wykorzystać je w rozwoju przedsięwzięć inwestycyjnych. Jednak niezbędne są tu kredyty pomostowe. Dofinansowanie inwestycji z funduszy unijnych jest swego rodzaju gwarantem, ale ryzyko dla banku wciąż jest niezmiennie. Na bank spada obowiązek dopilnowania realizacji inwestycji, co ma wpływ na koszty obsługi zadłużenia⁶⁰. Wzrost zainteresowania funduszami strukturalnymi przekłada się na wzrost zainteresowania kredytami przeznaczonymi dla firm ubiegających się o dotacje⁶¹.

Największe zapotrzebowanie na kredyt bankowy mają firmy rozwijające się, których liczba stale się powiększa w związku z wejściem do Unii Europejskiej. Powoduje to zmianę nastawienia banków wobec sektora przedsiębiorstw. Zawocowało to specjalnymi ofertami, upraszczaniem procedur bądź tworzeniem w bankach specjalnych struktur do obsługi. Sektor bankowy zamierza wspierać polskie przedsiębiorstwa w interesach z krajami unijnymi, w tym w wykorzystywaniu funduszy strukturalnych⁶².

Kredytowanie detalicznych podmiotów gospodarujących wymaga uwzględnienia ich szczególnej specyfiki, w tym wielu rodzajów ryzyka, wpływających na wielkość podaży oraz możliwości zbytu, a także poziomu i kierunków rozwoju danego regionu. Na te uwarunkowania nakłada się także ryzyko przekształceń własnościowych i dostosowania detalicznych przedsiębiorstw do zasad gospodarki rynkowej. Kredytowanie małych przedsiębiorstw, skoncentrowane w jednostkach banków oraz jakość portfeli kredytowych świadczą o tym, że banki rozpoznały specyfikę działalności kredytowanych podmiotów. Dogłębne rozpoznanie potrzeb MSP powinno znacznie rozszerzyć pole wzajemnej współpracy i zapewnić bankom dodatkowe dochody. Dzięki temu oferta produktów bankowych w zakresie obrotu płatniczego, dostępu do kredytów i form zabezpieczenia przed ryzykiem, dostosowanych do profilu działalności przedsiębiorstw, segmentów obsługiwanego rynku i zamierzeń rozwojowych może przynieść obustronne korzyści⁶³.

⁶⁰ M. A. Dudek, *Ryzykowny sektor*, „Gazeta Bankowa” z 3.12.2007.

⁶¹ D. Styczek, *Pora na małe przedsiębiorstwa*, Dziennik.pl, www.dziennik.pl, aktualizacja: 29.04.2008.

⁶² J. Zaręba, *Kapitał na Unię*, *op. cit.*, s. 9.

⁶³ G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, *op. cit.*, s. 213, 248.

Nie wszystkie banki potrafią dostosować swoją ofertę do rosnących wymagań przedsiębiorców. Globalny kryzys finansowy, charakteryzujący się zwiększonym kosztem ryzyka, zmniejszonym popytem na rynkach oraz coraz większą presją wywieraną na banki, aby wspierać gospodarkę, stanowi dla rynku bankowości dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw duże wyzwanie. Branża musi się z nimi zmierzyć, aby przyspieszyć rozwój działalności biznesowej w połączeniu z jednoczesnym zarządzaniem ryzykiem⁶⁴.

Według raportu *Small Business Banking and the Crisis*, banki detaliczne muszą wzmocnić rolę menedżera do spraw relacji i usprawnić swój system zarządzania ryzykiem kredytowym, organizację, jakość obsługi. Zdolność każdego banku do sprawnej obsługi małych przedsiębiorstw ma zasadnicze znaczenie nie tylko dla jego rentowności, ale także dla jego renomy i wiarygodności. Warunkiem sukcesu banków są ciągłe inwestycje w kompetencje menedżerów, wprowadzanie innowacji w procesie kredytowym, tworzenie łatwego, wielokanałowego dostępu do usług i pozyskiwanie zaufania przedsiębiorców⁶⁵. „Raport, który opiera się na rozległych badaniach rynku i wywiadach przeprowadzonych w 58 dużych bankach detalicznych w 21 krajach, potwierdza, że obecnie rynek małych przedsiębiorstw jest atrakcyjny i ma strategiczne znaczenie dla banków detalicznych. Rynek małych przedsiębiorstw przynosi trzecią część przychodów netto banków detalicznych, ale jednocześnie stanowi prawie połowę łącznych, detalicznych aktywów ważonych ryzykiem”⁶⁶.

Budowanie trwałych więzi pomiędzy bankiem a podsektorem mikroprzedsiębiorstw może być jednym z czynników przyjętej przez bank strategii, a także podstawą stabilnego finansowania rozwoju podmiotów gospodarczych. W celu zwiększenia roli kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych banki powinny faktycznie wprowadzać zmiany jakościowe, organizacyjne, techniczne, produktowe w swojej działalności, czyniąc bankową obsługę bardziej przyjazną i dostępną dla przedsiębiorców. Zmiany w działalności kredytowej powinny obejmować: obniżenie realnych stóp procentowych, wydłużanie okresu kredytowania, zwiększenie udziału kredytów inwestycyjnych w porównaniu z obrotowymi, promowanie kredytów dla mikrofirm, polepszanie jakości portfela kredytowego i usprawnianie procedur kredytowych, wzmocnienie pozycji banku wobec złych płatników oraz skuteczności egzekwowania prawa poprzez lepsze zabezpieczenia i systemy informacji o klientach.

⁶⁴ S. Flejterski, *Obsługa mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] M. Zaleska (red.), *Bankowość*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2013, s. 128.

⁶⁵ *Small Business Banking and the Crisis*, Capgemini, UniCredit, European Financial Marketing Association, www.capgemini.com, aktualizacja: 7.04.2010.

⁶⁶ S. Flejterski, *Obsługa mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw*, op. cit., s. 128.

3.2. Struktura zadłużenia przedsiębiorców indywidualnych

3.2.1. Kredyty oferowane przez banki przedsiębiorcom indywidualnym

Banki, przygotowując sprawozdania finansowe, uwzględniają wytyczne NBP. Według jego kryteriów dzielą należności gospodarstw domowych na złote i dewizowe oraz według kryterium podmiotowego, tj. przedsiębiorców indywidualnych, osób prywatnych i rolników indywidualnych. Najczęściej w oficjalnych raportach NBP i KNF podawane są łączne wartości należności gospodarstw domowych, co nie tylko utrudnia analizy, ale zniekształca obraz zaciągniętych zobowiązań przez poszczególne podsektory⁶⁷. Różnice w kategorii należności gospodarstw domowych przedstawiono w tab. 3.1. Podsektor przedsiębiorców indywidualnych korzysta przede wszystkim z kredytów w rachunku bieżącym, operacyjnych i inwestycyjnych.

Z końcem marca 2010 r. Narodowy Bank Polski wprowadził zmiany w sposobie prezentacji danych zawartych w zestawieniach *Należności i zobowiązania monetarnych instytucji finansowych*. Usunięte z zestawień zostały informacje mniej istotne, o niewielkim znaczeniu ekonomicznym, a co za tym idzie o nikomej wartości informacyjnej. Dane publikowane są w układzie bardziej zagregowanym⁶⁸. Najistotniejsze zmiany przedstawiono w tab. 3.2.

Na podstawie wytycznych w rozporządzeniu Europejskiego Banku Centralnego⁶⁹ przyjmuje się, że kredyty i pożyczki zaciągane przez przedsiębiorców indywidualnych oraz rolników indywidualnych zaliczanych do sektora „gospodarstwa domowe”, przeznaczone są na cele związane z prowadzoną przez nich działalnością gospodarczą i powinny być wykazywane w kategorii „pozostałe kredyty i pożyczki”, podobnie jak w przypadku kredytów na nieruchomości mieszkaniowe⁷⁰.

⁶⁷ Przykładowo kredyty eksportowe jest to kategoria przewidziana dla przedsiębiorców indywidualnych i rolników indywidualnych, zaś kredyty mieszkaniowe zaciągają osoby prywatne i przedsiębiorcy indywidualni.

⁶⁸ *Informacja o zmianach w sposobie prezentacji należności i zobowiązań monetarnych instytucji finansowych poczynszy od publikacji danych wg stanu na koniec marca br.*, Departament Statystyki, Narodowy Bank Polski Warszawa, s. 1–2, www.nbp.pl, aktualizacja: 16.04.2010.

⁶⁹ *Rozporządzenie Europejskiego Banku Centralnego z 22 listopada 2001 r. w sprawie bilansu skonsolidowanego sektora monetarnych instytucji finansowych*, ECB/2001/13 (zmienionego Rozporządzeniem Nr 21821/2004 z dnia 16 grudnia 2004 r. (EBC/2004/21)), Narodowy Bank Polski, www.nbp.pl, aktualizacja: 2004.

⁷⁰ Jeżeli kredyt udzielany jest na realizację celów konsumpcyjnych przedsiębiorcy lub rolnika oraz ich rodzin, powinni być oni traktowani jako osoby prywatne. Taką zasadę przyjęto przy konstrukcji tzw. tablic powiązań sprawozdań na potrzeby EBC oraz pozostałych formularzy WEBIS. CPT Webis jest to element systemu Bankowej Informacji Sprawozdawczej (BIS) przeznaczony do przygotowywania comiesięcznych sprawozdań przez banki komercyjne, banki spółdzielcze i banki zrzeszające w zakresie sprawozdawczości własnej banku. Analogiczna zasada odnosi się do kredytów związanych z funkcjonowaniem kart kredytowych – jeżeli karta wydana jest dla rachunku

Tabela 3.1. Pozycje należności gospodarstw domowych w bilansach banków

Osoby prywatne	Przedsiębiorcy indywidualni	Rolnicy indywidualni
<ul style="list-style-type: none"> • kredyty w rachunku bieżącym • kredyty dyskontowe 		
brak	kredyty eksportowe	
<ul style="list-style-type: none"> • kredyty operacyjne • kredyty na inwestycje • kredyty związane z funkcjonowaniem kart kredytowych 		
kredyty na nieruchomości – mieszkaniowe		brak
<ul style="list-style-type: none"> • kredyty na nieruchomości – pozostałe • kredyty na zakup papierów wartościowych • pozostałe kredyty i pożyczki • skupione wierzytelności • zrealizowane gwarancje i poręczenia • inne należności 		

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Statystyka i sprawozdawczość*, Narodowy Bank Polski, www.nbp.pl, aktualizacja: 2005.

Tabela 3.2. Zmiany nazw pozycji kredytowych dla podsektora przedsiębiorców indywidualnych w marcu 2010 r.

Dotychczasowe pozycje	Nowe pozycje
kredyty w rachunku bieżącym kredyty operacyjne	kredyty o charakterze bieżącym
kredyty dyskontowe kredyty na zakup papierów wartościowych kredyty eksportowe	pozostałe kredyty
należności z terminem pierwotnym – od 1 roku do 2 lat – od 2 do 3 lat – od 3 do 5 lat włącznie	należności z terminem pierwotnym od 1 roku do 5 lat włącznie
skupione wierzytelności zrealizowane gwarancje i poręczenia pozostałe należności	pozostałe należności

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Informacja o zmianach w sposobie prezentacji należności i zobowiązań monetarnych instytucji finansowych począwszy od publikacji danych wg stanu na koniec marca br.*, Departament Statystyki, Narodowy Bank Polski, Warszawa, www.nbp.pl, aktualizacja: 16.04.2010, s. 2–3.

otwartego dla obsługi działalności gospodarczej przedsiębiorcy indywidualnego, należy wykazywać kredyty te w kategorii „Pozostałe kredyty i pożyczki”. Jeżeli natomiast karta wydana jest dla rachunku osoby prywatnej, należy przyjąć, iż kredyty z nią związane mają charakter konsumpcyjny. Cyt. za: *Instrukcja wypełniania formularzy sprawozdawczych dla potrzeb Europejskiego Banku Centralnego Statystyka Stanów (EBCXX)*, Narodowy Bank Polski, www.nbp.pl, aktualizacja: 10.06.2005.

Tabela 3.3. Kredyty dla sektora niefinansowego w latach 2002–2009

Wyszczególnienie	Wartości [mld zł]							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ogółem	220 200	240 038	247 691	294 765	362 510	470 610	642 013	655 339
Sektor niefinansowy	201 420	220 997	227 689	258 376	323 200	427 524	593 578	627 898
Przedsiębiorstwa	120 315	121 914	117 068	121 115	138 760	171 711	222 702	212 712
Gospodarstwa domowe	76 021	98 245	109 898	136 401	183 430	254 185	368 636	412 470
<i>Przedsiębiorcy indywidualni</i>	<i>13 683</i>	<i>15 181</i>	<i>15 391</i>	<i>16 716</i>	<i>19 809</i>	<i>25 532</i>	<i>34 356</i>	<i>38 385</i>
Rolnicy indywidualni	8 276	10 590	11 306	11 966	14 785	17 376	18 659	19 422
Osoby prywatne	71 152	72 372	82 952	107 719	148 836	211 277	315 622	354 664
Instytucje niekomercyjne działające na rzecz gospodarstw domowych	1 119	839	722	861	1 010	1 251	2 239	2 715

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Sytuacja finansowa banków w 2002 r. – synteza*, Wydział Analiz Systemu Bankowego w Biurze Analiz Systemu Bankowego, GINB, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2003, s. 51; *Sytuacja finansowa banków w 2003 r. – synteza*, Wydział Analiz Systemu Bankowego w Biurze Analiz Systemu Bankowego, GINB, Narodowy Bank Polski, Warszawa, maj 2004, s. 51, 56; *Sytuacja finansowa banków w 2004 r. – synteza*, Wydział Analiz Systemu Bankowego w Biurze Analiz Systemu Bankowego, GINB, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2005, s. 60; *Sytuacja finansowa banków w 2005 r. – synteza*, Wydział Analiz Systemu Bankowego w Biurze Analiz Systemu Bankowego GINB, Narodowy Bank Polski, Warszawa, maj 2006, s. 55; J. Osiański, D. Tymoczko (red.), *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2004 r.*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2005, s. 55–56; *Wyniki finansowe banków w 2004 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, 7.04.2005, s. 10; *Wyniki finansowe banków w 2005 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, 7.04.2006, s. 10; *Wyniki finansowe banków w 2006 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, 11.04.2007, s. 10; *Wyniki finansowe banków w 2007 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, 22.04.2008, s. 19, 22; *Wyniki finansowe banków w 2008 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, 8.05.2009, s. 4–5; G. Ancyparowicz (red.), *Monitoring banków w latach 2005–2008. Studia i analizy statystyczne*, Główny Urząd Statystyczny, Departament Finansów, Warszawa 2009, s. 113; *Wyniki finansowe banków w 2009 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, 12.03.2010, s. 4–5.

Rola segmentu detalicznego jako źródła przychodów banków stale się zwiększa w stosunku do roli segmentu korporacyjnego (por. tab. 3.3). Podobna sytuacja występuje w nowych państwach członkowskich UE, odnotowujących znaczny wzrost popytu na kredyty konsumpcyjne, hipoteczne oraz związane z wykorzystaniem kart kredytowych⁷¹. Przewiduje się, że przychody w segmencie detalicznym w krajach Europy Środkowo-Wschodniej będą rosły w tempie ok. 14% rocznie⁷². W krajach UE-15 potencjał rozwoju usług bankowości detalicznej jest znacznie mniejszy⁷³.

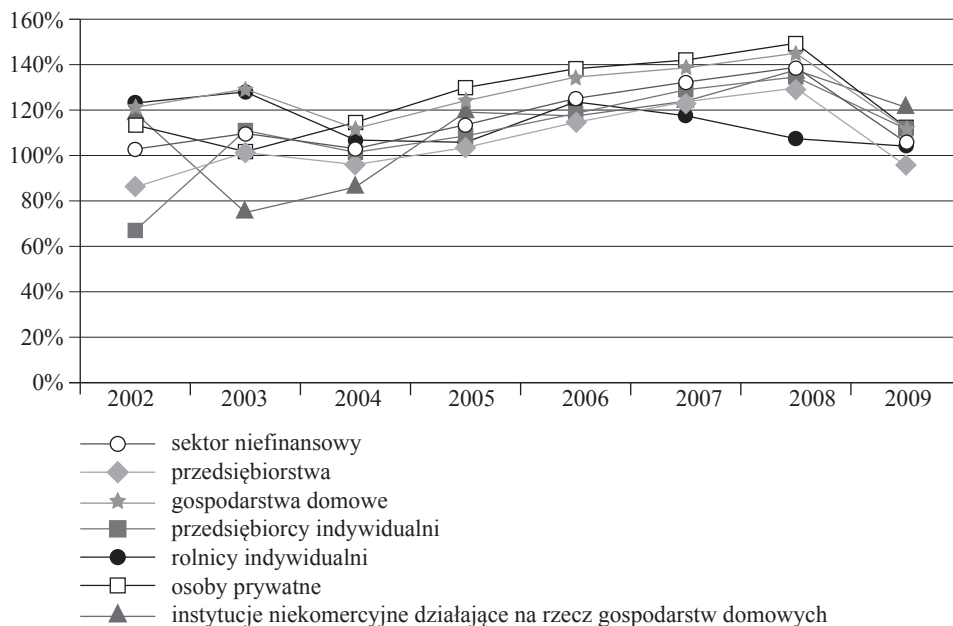
⁷¹ H. Simonian, *Retail Banking Catching up with Corporate Business*, “Financial Times”, 14 July 2005.

⁷² F. Di Maggio, P. Romanowski, *Eastern European Banking Matures*, “The McKinsey Quarterly” 2003, nr 2.

⁷³ Szerzej na ten temat: M. Beaujean, D. Reiche, Ch. Roxburgh, *How Europe’s Banks Can Win in Tougher Times*, “The McKinsey Quarterly”, June 2005.

Na podstawie danych z tab. 3.3 i wykresu 3.5 można wnioskować, że w latach 2002–2009 dynamicznie wzrastała wartość kredytów udzielanych przez banki komercyjne dla przedsiębiorców indywidualnych. Od 2003 r. co roku wartość kredytów wzrastała od kilku do kilkunastu procent, a w 2008 r. wzrosła aż o 35%. W związku z globalnym kryzysem od IV kwartału nastąpił spadek dynamiki kredytów dla wszystkich podmiotów sektora niefinansowego, w tym dla przedsiębiorców indywidualnych.

Wykres 3.5. Dynamika wartości kredytów dla podmiotów sektora niefinansowego w latach 2002–2009



Źródło: jak do tab. 3.3.

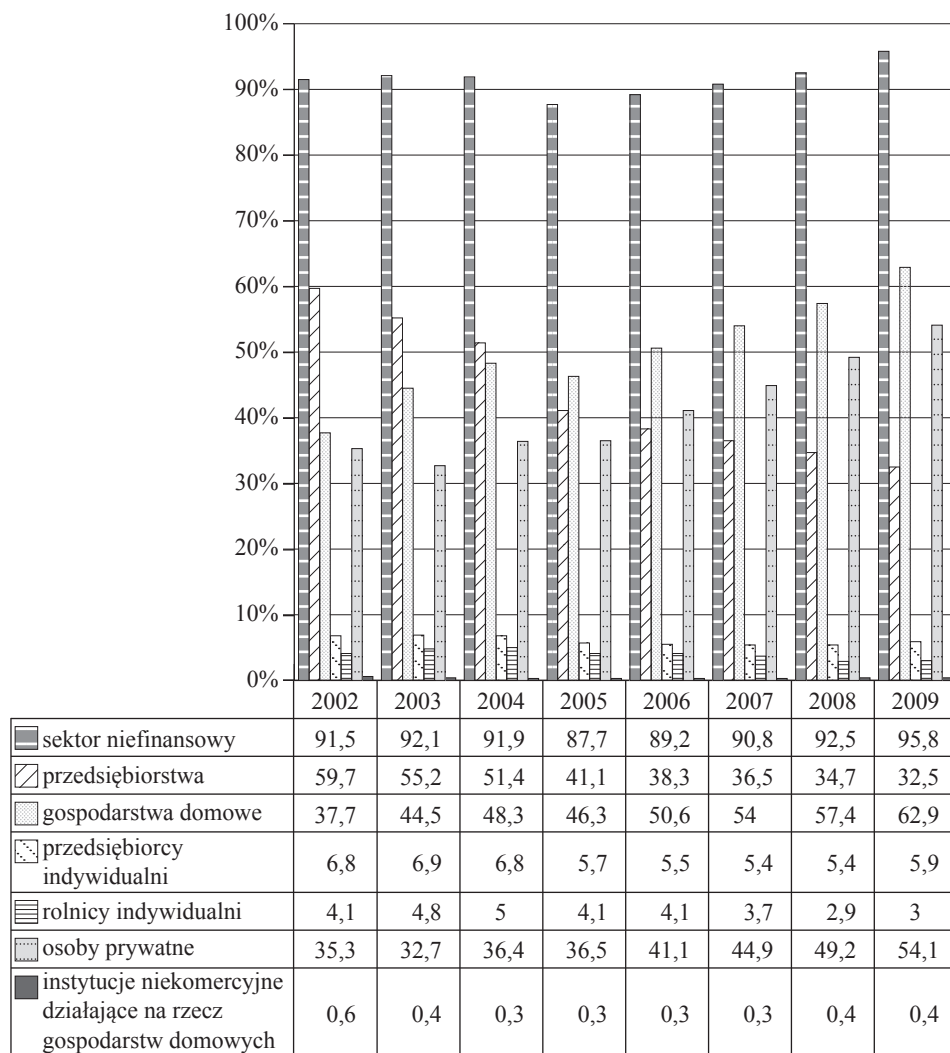
Na podstawie wykresu 3.6 można zaobserwować, że udział kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych w wartości ogółem kredytów zmalał (z 6,8 do 5,9%). Stosunkowo niski udział tych kredytów w latach 2005–2008 był wynikiem wysokiej dynamiki kredytów mieszkaniowych gospodarstw domowych. W latach 2008–2009 wzrastał udział kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych w kredytach sektora niefinansowego. W strukturze kredytów dla gospodarstw domowych dominowały kredyty dla osób prywatnych, głównie wskutek efektywnego popytu na kredyty mieszkaniowe (tj. ponad połowa kredytów).

W latach 2004–2007 większość kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych została udzielona przez banki komercyjne (ponad 82%)⁷⁴. W 2008 i 2009 r.,

⁷⁴ Por. *Wyniki finansowe banków w 2004 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2005, s. 2; *Wyniki finansowe banków w 2005 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2006, s. 2; *Wyniki finansowe banków w 2006 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2007, s. 2.

podobnie jak w poprzednich okresach sprawozdawczych, banki komercyjne kredytowały niemal w całości przedsiębiorców indywidualnych (odpowiednio 85,8 i 85,4%)⁷⁵.

Wykres 3.6. Udział kredytów dla podmiotów sektora niefinansowego w kredytach ogółem w latach 2002–2009

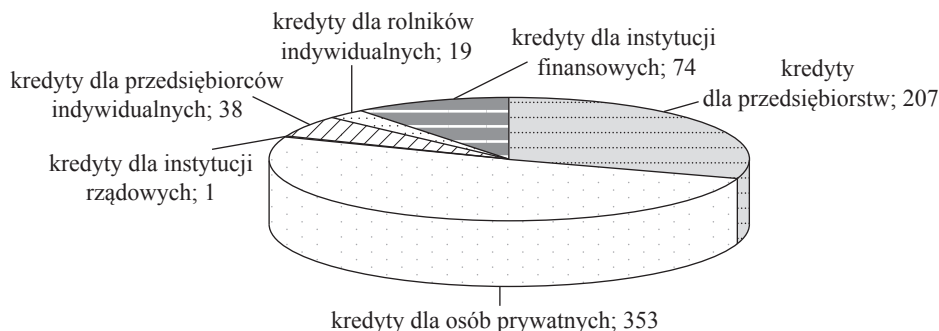


Źródło: jak do tab. 3.3.

⁷⁵ Wyniki finansowe banków w 2008 r., Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2009, s. 2; Wyniki finansowe banków w 2009 r., Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2010, s. 2.

Kredyty można klasyfikować według różnych kryteriów. Wykres 3.7 przedstawia podział według podmiotu zaciągającego kredyt: gospodarstwa domowe (wyodrębnione kredyty walutowe to w głównej mierze kredyty hipoteczne), podmioty gospodarcze oraz instytucje rządowe⁷⁶. Łączna wartość kredytów udzielonych przez polski sektor bankowy w 2009 r. wynosiła ok. 692 mld zł, z tego na przedsiębiorców indywidualnych przypadało 38 mld zł (tj. ok. 5,5%).

Wykres 3.7. Struktura kredytów według podmiotów zaciągających kredyty w polskim sektorze bankowym w 2009 r. [mld zł]



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Należności i zobowiązania banków*, Narodowy Bank Polski, www.nportal.pl, aktualizacja: 2010.

Na podstawie danych w tab. 3.4 można wywnioskować, że podobnie jak w latach poprzednich w sektorze niefinansowym, najwyższym tempem wzrostu cechowały się kredyty dla gospodarstw domowych, które wzrosły o 45%. W rezultacie udział kredytów dla gospodarstw domowych w portfelu kredytowym wzrósł do 62,1%⁷⁷. Znaczący wpływ na wysoką dynamikę kredytów mieli przedsiębiorcy indywidualni, w szczególności na wzrost kredytów inwestycyjnych, w rachunku bieżącym i na nieruchomości. Ponadto można zaobserwować systematyczny wzrost wartości kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych w latach 2005–2008.

W podsektorze przedsiębiorców indywidualnych zadłużenie wynika głównie z zaciągania kredytów na inwestycje. Kredyty zaciągane w rachunku bieżącym przez przedsiębiorców indywidualnych wykazują tendencję rosnącą. W 2002 r. udział kredytów operacyjnych i inwestycyjnych w zadłużeniu podsektora wynosił odpowiednio 26,4% i 36,0%⁷⁸. W latach 2002–2003 blisko ¼ wartości wszystkich kredytów sektora niefinansowego stanowiły kredyty inwestycyjne. W 2004 r.

⁷⁶ Kredyty, Narodowy Bank Polski, www.nportal.pl, aktualizacja: 2007.

⁷⁷ G. Ancyparowicz (red.), *Monitoring banków 2005–2008. Studia i analizy statystyczne*, Główny Urząd Statystyczny, Departament Finansów, Warszawa 2009, s. 40.

⁷⁸ G. Rytelewska, E. Huszczonek, *Zmiany w popycie na kredyt gospodarstw domowych*, Narodowy Bank Polski, „Materiały i Studia” 2004, nr 172, s. 26.

tendencja wzrostowa tych kredytów odwróciła się i nastąpił spadek ich wartości. Stopniowy spadek wartości kredytów dla sektora niefinansowego obserwowano również w kategorii kredytów operacyjnych. Ważnym czynnikiem, który spowodował zmniejszenie zainteresowania kredytami operacyjnymi, była poprawa wskaźników płynności przedsiębiorstw⁷⁹.

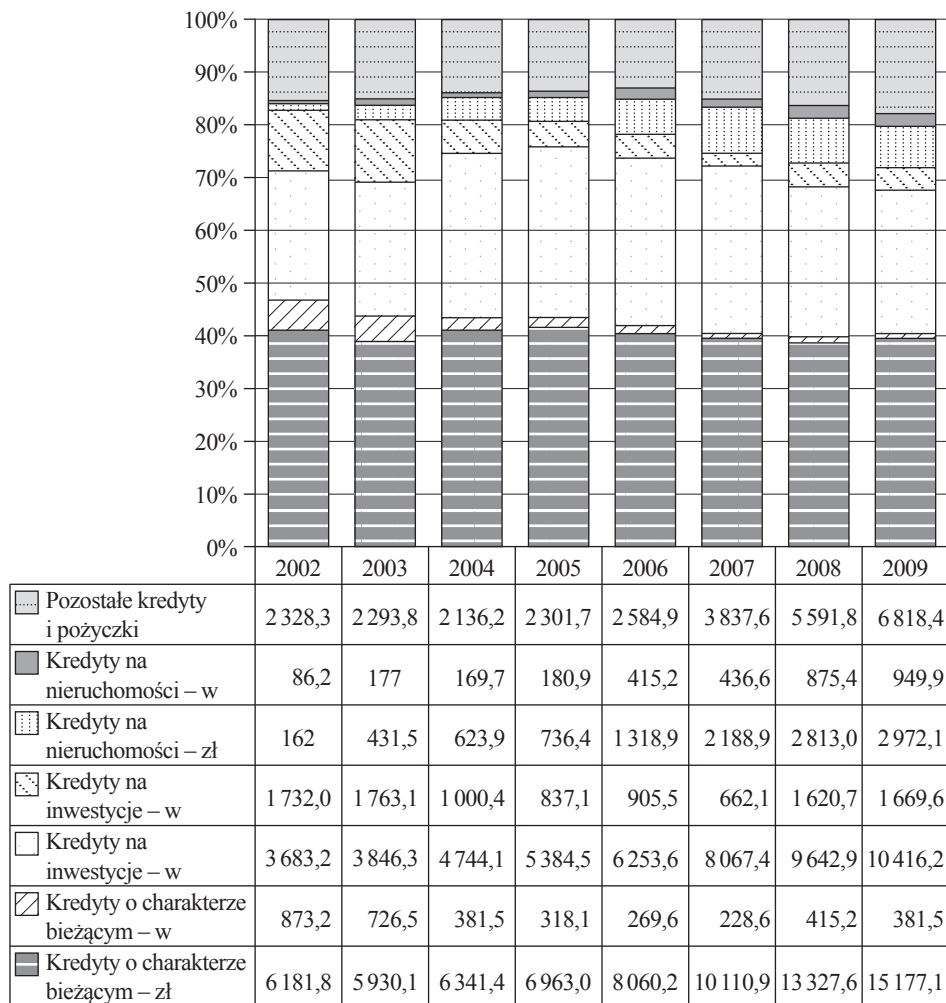
Tabela 3.4. Rodzaje i przeznaczenie kredytów dla gospodarstw domowych udzielonych przez banki w Polsce w latach 2005–2008

Wyszczególnienie	Wartości [mln zł]			
	2005	2006	2007	2008
Ogółem	136 398,9	183 422,4	254 209,1	368 578,0
w tym w dewizach	39 560,7	58 139,7	73 250,7	149 639,4
Z tego:				
<i>przedsiębiorcy indywidualni (rezydenci)</i>	<i>16 721,6</i>	<i>19 807,9</i>	<i>25 531,9</i>	<i>34 286,4</i>
rolnicy indywidualni (rezydenci)	11 965,6	14 785,3	17 375,7	18 658,7
osoby prywatne (rezydenci)	107 338,5	148 299,8	210 281,8	314 021,7
nierezydenci	373,2	529,4	1 019,7	1 611,2
Z ogółem przypada na:				
Kredyty na zakupy w systemie sprzedaży ratalnej	13 129,4	12 608,5	14 791,3	15 786,1
Kredyty w rachunku bieżącym	14 550,3	15 213,1	17 721,6	20 739,1
Kredyty na zakup papierów wartościowych	633,1	1 670,5	1 661,0	1 181,6
Kredyty związane z funkcjonowaniem kart kredytowych	4 229,9	5 796,2	8 839,0	12 549,9
Kredyty na nieruchomości	52 572,9	81 361,7	122 688,5	199 244,3
– w tym dla osób prywatnych	50 665,8	78 289,1	118 124,4	192 916,6
– w tym mieszkaniowe	50 662,6	78 174,8	117 727,8	193 986,0
– w tym dla osób prywatnych	50 369,4	77 593,7	116 626,1	192 049,0
Pozostałe kredyty i pożyczki	51 283,3	66 772,4	88 507,7	119 077,0
Z ogółem przypada na:				
Kredyty i pożyczki detaliczne	50 377,1	64 184,3	87 731,4	113 419,5
Kredyty hipoteczne	46 253,4	70 566,0	103 447,3	152 301,3
Kredyty dla rolnictwa	11 452,6	14 059,7	16 296,9	17 279,7
– w tym preferencyjne	8 920,6	11 222,9	13 237,4	13 553,9

Źródło: G. Ancyparowicz (red.), *Monitoring banków 2005–2008*, op. cit., s. 115.

⁷⁹ Wskaźnik płynności I° wzrósł z 23,6% w 2003 r. do 30,3% w 2004 r., a wskaźnik płynności II° z 84,3% do 94,4%. Cyt. za: *Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych w 2004 r.*, Główny Urząd Statystyczny, www.gus.pl, aktualizacja: 2005.

Wykres 3.8. Kredyty i pożyczki udzielone przedsiębiorcom indywidualnym przez banki według rodzaju



Objaśnienia: zł – złotowe [mln zł], w – walutowe [mln \$]

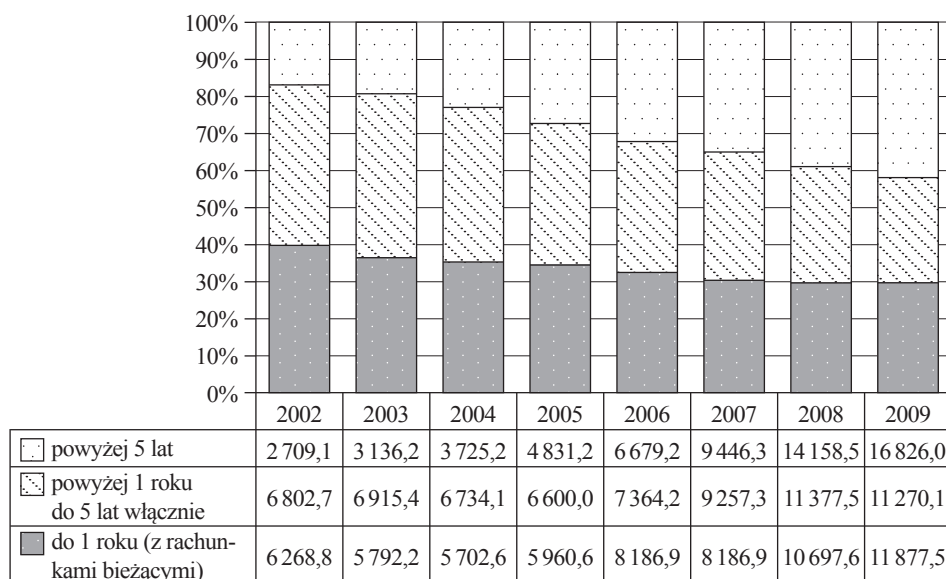
Źródło: jak do wykresu 3.7.

Na podstawie wykresu 3.8 można wyciągnąć wnioski, że na przestrzeni lat 2002–2009 przedsiębiorcy indywidualni zaciągali głównie kredyty i pożyczki o charakterze bieżącym, przy czym ich udział zmniejszył się z 46,9 do 40,5%. Podobnie zmniejszył się udział kredytów na inwestycje z 36 do 31,5%. Minimalnie wzrósł udział pozostałych kredytów i pożyczek z 15,5 do 17,8%. Natomiast znaczący wzrost miał miejsce w przypadku kredytów na nieruchomości (udział z 1,6 do 10,2%). Na przestrzeni badanych lat wartość kredytów o charakterze bieżącym oraz

na inwestycje wzrosła ponad dwukrotnie, pozostałych kredytów i pożyczek prawie 3-krotnie, natomiast kredytów na inwestycje około 16-krotnie. Ogółem kredyty dla przedsiębiorców indywidualnych zwiększyły swoją wartość prawie 3-krotnie. Przedsiębiorcy indywidualni w stosunkowo niewielkim stopniu korzystali z kredytów na nieruchomości w porównaniu z innymi podmiotami, biorąc pod uwagę wartości tych kredytów. Niemniej w tym podsektorze zaznaczyła się wysoka dynamika kredytów na nieruchomości. O ile wartość kredytów ogółem wzrastała stopniowo, o tyle wartość kredytów na nieruchomości rosła bardzo dynamicznie. Zaczęły one odgrywać coraz większą rolę w całym portfelu kredytowym przedsiębiorców.

Na podstawie wykresu 3.9 można wnioskować, że na przestrzeni lat 2002–2009 przedsiębiorcy indywidualni zaciągali kredyty na coraz dłuższe terminy. O ile w 2002 r. kredyty do 1 roku stanowiły 40% zobowiązań, o tyle w 2009 r. ich udział zmniejszył się do 30%. Zmalał również udział kredytów średnioterminowych (powyżej roku do 5 lat) z 43 do 28%. Natomiast znacząco wzrósł udział kredytów długoterminowych – z 17 do 42%, głównie na skutek wzrostu podaży kredytów inwestycyjnych i na nieruchomości.

Wykres 3.9. Struktura należności banków od przedsiębiorców indywidualnych według pierwotnych terminów ich realizacji w latach 2002–2009 [mln zł]

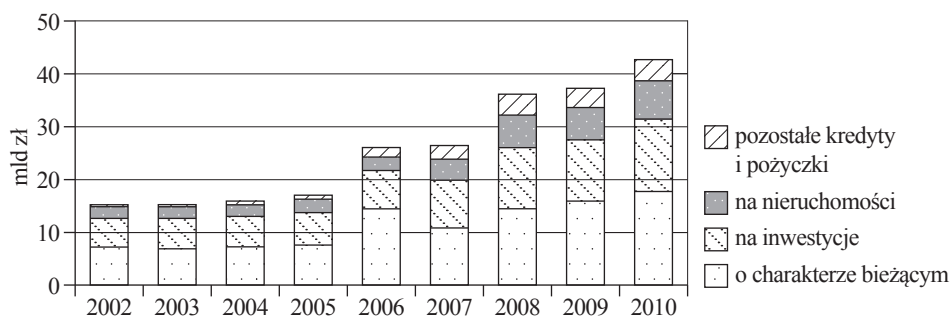


Źródło: jak do wykresu 3.7.

W latach 2002–2010 wartość wszystkich rodzajów kredytów dla mikroprzedsiębiorstw wzrastała. Największą pod względem wartości grupą były kredyty o charakterze bieżącym oraz na inwestycje. Trzecią największą grupę stanowiły kredyty na nieruchomości, a najmniejszy udział miały pozostałe kredyty i pożyczki. Można zauważyć, że kredyty na nieruchomości odznaczają się najwolniejszym

wzrostem wśród kredytów dla mikroprzedsiębiorstw⁸⁰. W 2009 r. znacznie spadła dynamika nominalnej wartości kredytów udzielonych przedsiębiorstwom. Na skutek zaostrzenia polityki kredytowej przez banki wartość ta dla mikroprzedsiębiorstw rosła trzykrotnie wolniej niż w 2008 r.⁸¹ Mimo kryzysu wzrastała wartość kredytów dla mikroprzedsiębiorstw (por. wykres 3.10).

Wykres 3.10. Kredyty udzielone mikroprzedsiębiorstwom według kategorii w latach 2002–2010



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2012, s. 86.

Do 2008 r. czynnikiem decydującym o szybkim rozwoju banków był dynamiczny wzrost akcji kredytowej, która była finansowana w oparciu o wzrost depozytów oraz środki pochodzące z rynku finansowego. W końcu roku akcja kredytowa uległa wyhamowaniu, a banki zintensyfikowały działania w celu pozyskania depozytów oraz zwiększyły zaangażowanie w papiery skarbowe i NBP w celu zwiększenia rezerw płynności w sytuacji bardzo wysokiej niepewności, jaka zapanowała na rynku. W IV kwartale na skutek pojawienia się „drugiej fali” kryzysu finansowego doszło do wyhamowania akcji kredytowej⁸². Nastąpiło to w wyniku braku płynności na rynku międzybankowym, niepewności co do dalszego rozwoju sytuacji oraz (prawdopodobnie) decyzji central banków zagranicznych obawiających się niekorzystnego rozwoju sytuacji w Europie Środkowo-Wschodniej. Jeśli uwzględni się przyrost stanu zadłużenia w kredytach walutowych, wynikający z deprecjacji złotego, okazuje się, że poziom kredytów operacyjnych był niższy⁸³.

W ostatnich latach systematycznie wzrastała wartość kredytów udzielanych przedsiębiorcom indywidualnym. Rokuje to dalszy rozwój przedsiębiorczości,

⁸⁰ Opracowanie na podstawie: *Przedsiębiorczość w Polsce*, 2007, *op. cit.*, s. 47; *Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, sierpień 2008, s. 95; *Przedsiębiorczość w Polsce*, 2009, *op. cit.*, s. 91; *Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010, s. 84.

⁸¹ *Przedsiębiorczość w Polsce*, 2010, *op. cit.*, s. 82–83.

⁸² A. Kotowicz (red.), *Raport o sytuacji banków w 2008 roku*, *op. cit.*, s. 40, 41.

⁸³ A. Żoźnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2007–2008*, *op. cit.*, s. 99.

a także wskazuje na konieczność zwrócenia uwagi na ten segment klientów, gdyż są oni potencjalnym źródłem znaczących dochodów banków. Na szczególną uwagę zasługuje wzrost wartości i udziału kredytów inwestycyjnych, ponieważ w dłuższej perspektywie decydują one o rozwoju gospodarczym obydwu stron umowy kredytowej.

3.2.2. Struktura walutowa kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych

Struktura walutowa kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych wskazywała, że do 2002 r. wzrastał udział kredytów walutowych. Jednakże ze względu na aprecjację złotego, zmieniające się kursy walutowe i zaostrzone zasady redukcji ryzyka walutowego w kolejnych latach wzrastała wartość i udział kredytów złotych. W podsektorze przedsiębiorców indywidualnych w stosunku do pozostałych podsektorów relatywnie wysoki był udział zaciągniętych kredytów walutowych (tj. ok. 20–24%)⁸⁴ (por. wykres 3.11 oraz tab. 3.5).

Tabela 3.5. Dynamika oraz struktura kredytów i pożyczek przedsiębiorców indywidualnych według waluty w latach 2002–2009

Lata	Kredyty i pożyczki		
	złotowe	walutowe	ogółem
Dynamika [%]			
2002	91,0	76,3	87,6
2003	100,0	103,9	100,8
2004	112,5	60,0	101,5
2005	111,2	90,1	108,6
2006	119,0	113,6	118,5
2007	132,8	93,1	128,9
2008	127,6	221,8	134,3
2009	113,0	103,8	112,0
Struktura [%]			
2002	79,7	20,3	100
2003	79,5	20,5	100
2004	79,8	20,2	100
2005	79,1	20,9	100
2006	80,2	19,8	100
2007	80,1	19,9	100
2008	75,5	24,5	100
2009	76,5	23,5	100

Źródło: jak do wykresu 3.7.

⁸⁴ G. Rytelewska, E. Huszczonek, *Zmiany w popycie na kredyt gospodarstw domowych*, op. cit., s. 27.

W wyniku zwiększonej akcji kredytowej dla gospodarstw domowych udział zadłużenia tego sektora w zadłużeniu ogółem sektora niefinansowego wzrósł do 41,3% w 2002 r. Jednocześnie w sektorze gospodarstw domowych malał udział zadłużenia sektora przedsiębiorców indywidualnych (do 18,9% w 2002 r.)⁸⁵. Przyczyną tego stanu rzeczy był przede wszystkim znaczący wzrost udziału kredytów hipotecyjnych i na nieruchomości mieszkaniowe dla osób prywatnych. W 2002 r. nastąpiło spowolnienie dynamiki kredytów dla sektora przedsiębiorców indywidualnych, co było spowodowane m.in. niskim popytem przedsiębiorstw i ograniczaniem przez banki dostępności kredytów dla klientów o mniej stabilnej sytuacji dochodowej przez stosowanie ostrzejszych kryteriów przy ich udzielaniu oraz utrzymywaniem relatywnie wysokich stóp procentowych na kredyty złotowe⁸⁶.

W 2003 r. dzięki popytowi na relatywnie nisko oprocentowane kredyty walutowe banki osiągnęły przyrost zaangażowania wobec sektora przedsiębiorców indywidualnych. Najwyższym wzrostem charakteryzowały się kredyty przeznaczone na finansowanie inwestycji mieszkaniowych oraz indeksowane do walut obcych.

W 2004 r. dynamika należności kredytowych przedsiębiorców indywidualnych była stosunkowo niska m.in. ze względu na powolny wzrost kredytów na skutek spadku zadłużenia przedsiębiorstw oraz zmian relacji kursowych⁸⁷. Zmniejszyły się należności z tytułu kredytów walutowych (zostały częściowo spłacone lub przewalutowane na złote) oraz ich udział w portfelu kredytowym banków komercyjnych. Przyczynił się do tego przede wszystkim spadek zadłużenia przedsiębiorstw z tytułu kredytów na inwestycje i finansowanie bieżącej działalności. Aprecjacja złotego obniżyła wyrażoną w złotych wartość kredytów walutowych. Wysoką dynamiką charakteryzowały się kredyty dla przedsiębiorców indywidualnych (116,5%). Zainteresowanie klientów banków koncentrowało się na kredytach inwestycyjnych (wzrosły o 28,2%), na które przypadało 62% przyrostu portfela. Szybko rosły również kredyty na nieruchomości (o 40,2%)⁸⁸.

W ostatnich latach przedsiębiorcy indywidualni zaciągali kredyty w dużej części nominowane w walutach zagranicznych. Wprawdzie poziom zadłużenia przedsiębiorców indywidualnych w walutach zagranicznych nie jest niebezpieczny, niemniej również one odczuły bezpośrednio lub pośrednio skutki deprecjacji złotego. Na początku wieku była to ok. 1/5 wszystkich kredytów i pożyczek. W 2009 r. niespełna 12% kredytów bankowych dla przedsiębiorców było nominowanych w walutach zagranicznych. Dynamika kredytów walutowych była bardzo zróżnicowana. Wzrost ich wartości miał miejsce w 2003 r. (o ok. 3%), w 2006 r. (o ok. 12%) i znaczący 2-krotny wzrost w 2008 r. (por. wykres 3.11).

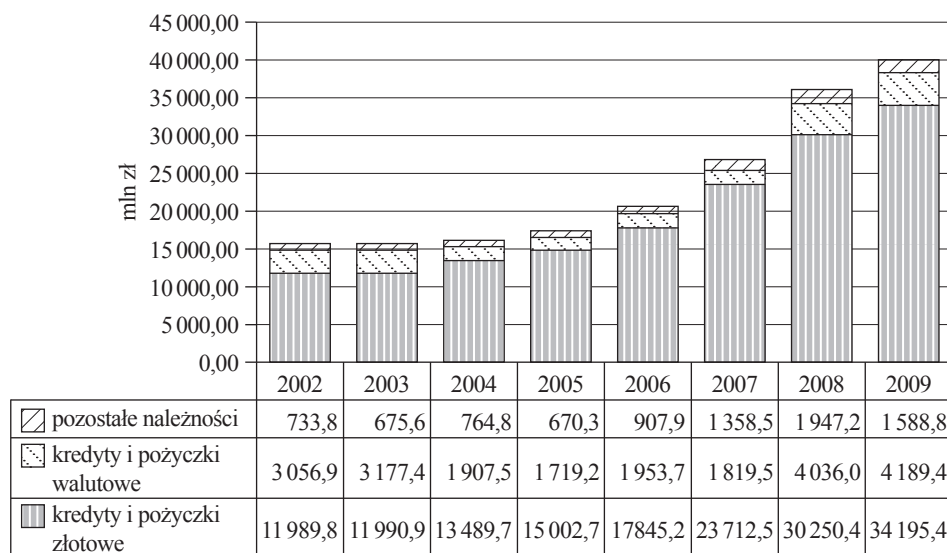
⁸⁵ *Ibidem*, s. 34.

⁸⁶ *Sytuacja finansowa banków w 2002 r. – synteza*, Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego Wydział Analiz Systemu Bankowego w Biurze Analiz Systemu Bankowego, GINB, Narodowy Bank Polski, Warszawa, maj 2003, s. 16–17.

⁸⁷ *Sytuacja finansowa banków w 2004 r.*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2005, s. 15–16.

⁸⁸ *Ibidem*, s. 16–17, 24.

Wykres 3.11. Należności banków od przedsiębiorców indywidualnych według waluty w latach 2002–2009



Źródło: jak do wykresu 3.7.

Dobra sytuacja finansowa i rosnąca konkurencja w żadnym wypadku nie powinny zachęcać banków do pozyskiwania kredytobiorców przez stosowanie zbyt optymistycznych lub wręcz zaniżonych kryteriów oceny ich zdolności kredytowej. Nadmierne ryzyko kredytowe wygenerowane przez procykliczne zachowania banków w okresie ożywienia prowadzi zwykle do gwałtownego pogorszenia jakości portfeli kredytowych w okresie recesji. Dopiero wtedy materializują się straty z tytułu ryzyka podjętego w okresie prosperity, co powoduje kolejne procykliczne działania polegające na zbyt późnym i daleko idącym zaostżeniu kryteriów kredytowych⁸⁹.

3.3. Jakość należności bankowych od przedsiębiorców indywidualnych

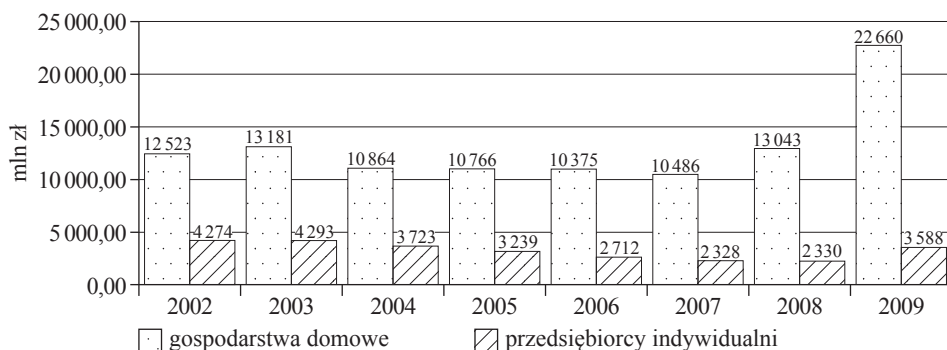
Znamiennym problemem banków w pierwszych latach XXI w. była niska jakość należności m.in. od przedsiębiorców indywidualnych. Było to wynikiem nie tylko słabej kondycji ekonomiczno-finansowej podmiotów gospodarczych, ale również zbyt liberalnej oceny ryzyka kredytowego w bankach, co wiązało się także z ekspansywną polityką kredytową lat dziewięćdziesiątych minionego

⁸⁹ *Ibidem*, s. 27.

stulecia⁹⁰. Rozwój działalności banków komercyjnych ulegał stopniowo spowolnieniu w latach 2000–2002 pod wpływem dekonjunkury i związanego z tym pogarszania sytuacji dochodowej klientów banków, które ograniczało możliwości zwiększania akcji kredytowej oraz skutkowało koniecznością tworzenia wyższych rezerw na należności zagrożone.

Na podstawie wykresu 3.12 można wnioskować, że udział należności zagrożonych przedsiębiorców indywidualnych w sektorze gospodarstw domowych w latach 2002–2009 znacząco zmalał z 34 do 16%. Podobnie korzystne tendencje dotyczą wartości tych należności – wzrastały one jedynie przez dwa pierwsze lata (o 21,4% i 0,4%), następnie przez cztery kolejne lata spadały o kilkanaście procent rocznie, a wraz z wystąpieniem kryzysu wzrosły (o 0,1% w 2008 r. i aż o 54% w 2009 r.). Od połowy 2008 r. pogłębiało się zjawisko pogarszania jakości kredytów dla gospodarstw domowych – w tym dla przedsiębiorców indywidualnych, głównie w związku z obniżeniem tempa wzrostu gospodarczego oraz odłożonym w czasie skutkiem łagodnej polityki kredytowej w poprzednich okresach. Kwoty kredytów zagrożonych wyraźnie wzrosły, choć w tempie niższym niż w przypadku kredytów dla przedsiębiorstw.

Wykres 3.12. Należności zagrożone pozostałych monetarnych instytucji finansowych od gospodarstw domowych w latach 2002–2009



Źródło: *Należności zagrożone pozostałych monetarnych instytucji finansowych od gospodarstw domowych*, Narodowy Bank Polski, www.nbp.pl, aktualizacja: 2010.

W tab. 3.6 są zagregowane dane dotyczące należności zagrożonych banków od sektora niefinansowego, w tym gospodarstw domowych – ze szczególnym uwzględnieniem przedsiębiorców indywidualnych.

⁹⁰ Należy jednakże zwrócić uwagę, że ta kategoria klientów sektora niefinansowego do marca 2002 r. była zaliczana do przedsiębiorstw, a w kolejnym okresie do gospodarstw domowych, co zasadniczo utrudnia analizę ich portfela kredytowego. Szerzej: A. Czajkowska, *Jakość należności kredytowych przedsiębiorców indywidualnych w latach 2002–2005*, [w:] M. Marcinkowska, S. Wieteska (red.), *Harmonizacja bankowości i ubezpieczeń w skali narodowej i europejskiej*, Difin, Łódź 2007, s. 262–271.

Tabela 3.6. Należności zagrożone banków komercyjnych od sektora niefinansowego w latach 2002–2008

Lp.	Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Wartości [mln zł]								
1.	Należności od przedsiębiorstw*	30 078,8	33 398,2	23 212,9	17 943,5	13 385	11 740	13 224
2.	Należności od gospodarstw domowych, w tym:	11 783,3	12 393,6	10 190	10 179,4	9 788	9 830,6	11 905,4
	od osób prywatnych	7 183,3	7 726,1	5 877,5	6 444,5	6 653	7 723	10 056,8
	<i>od przedsiębiorców indywidualnych**</i>	<i>3 968</i>	<i>3 993,2</i>	<i>3 443,3</i>	<i>2 987,2</i>	<i>2 459</i>	<i>1 995,6</i>	<i>1 996,1</i>
3.	Należności od instytucji niekomercyjnych działających na rzecz gospodarstw domowych*	405,1	346	251,1	108,3	70	51,1	78,4
4.	Należności od sektora niefinansowego*** (1 + 2 + 3), w tym:	42 267,2	46 137,8	33 654	28 231,2	23 242	21 621,7	25 207,9
	kredyty detaliczne****	2 173,7	2 326	5 185,7	2 969,3	2 750	6 395,5	8 154
	kredyty zabezpieczone hipoteką**	943,1	7 257,5	15 857,3	12 855,1	11 692	2 482,6	3 018,9
Struktura [%]								
1.	Należności od przedsiębiorstw	71,16	72,39	68,98	63,56	57,59	54,30	52,46
2.	Należności od gospodarstw domowych, w tym:	27,88	26,86	30,28	36,06	42,11	45,47	47,23
	od osób prywatnych	16,99	16,75	17,46	22,83	28,62	0,00	30,64
	<i>od przedsiębiorców indywidualnych</i>	<i>9,39</i>	<i>8,65</i>	<i>10,23</i>	<i>10,58</i>	<i>10,58</i>	<i>9,23</i>	<i>7,92</i>
3.	Należności od instytucji niekomercyjnych działających na rzecz gospodarstw domowych	0,96	0,75	0,75	0,38	0,30	0,24	0,31
4.	Należności od sektora niefinansowego (1 + 2 + 3), w tym:	100	100	100	100	100	100	100
	kredyty detaliczne	5,14	5,04	15,41	10,52	11,83	29,58	32,35
	kredyty zabezpieczone hipoteką	2,23	15,73	47,12	45,54	50,31	11,48	11,98

Tabela 3.6 (cd.)

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Dynamika [%]								
1.	Należności od przedsiębiorstw	103	111,04	69,50	77,30	74,60	87,71	112,64
2.	Należności od gospodarstw domowych, w tym:	X	105,18	82,22	99,90	96,15	100,44	121,11
	od osób prywatnych	129,7	107,56	76,07	109,65	103,24	116,08	130,22
	od przedsiębiorców indywidualnych	X	100,64	86,23	86,75	82,32	81,15	100,03
3.	Należności od instytucji niekomercyjnych działających na rzecz gospodarstw domowych	114,7	85,41	72,57	43,13	64,64	73,00	153,42
4.	Należności od sektora niefinansowego (1 + 2 + 3), w tym:	120,5	109,16	72,94	83,89	82,33	93,03	116,59
	kredyty detaliczne	43,5	107,01	222,94	57,26	92,61	232,56	127,50
	kredyty zabezpieczone hipoteką	X	769,54	218,50	81,07	90,95	21,23	121,60

* Od 2002 r. zmiana nazwy kategorii należności od podmiotów gospodarczych na: należności od przedsiębiorstw, zaś należności od pozostałych jednostek niefinansowych na: należności od instytucji niekomercyjnych działających na rzecz gospodarstw domowych.

** Nowa klasyfikacja należności od 2002 r., od 2006 r. kredyty hipoteczne występują pod nazwą kredyty zabezpieczone hipotecznie.

*** Kredyty, pożyczki, skupione wierzytelności i zrealizowane gwarancje i poręczenia.

**** Kredyty detaliczne (nazwa obowiązująca od 2006 r.), od 2002 r. – konsumenckie, a jeszcze wcześniej – kredyty konsumpcyjne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Sytuacja finansowa banków w 2002 r. – synteza*, op. cit., s. 51; *Sytuacja finansowa banków w 2003 r. – synteza*, op. cit., s. 56; *Sytuacja finansowa banków w 2004 r. – synteza*, op. cit., s. 60; *Sytuacja finansowa banków w 2005 r. – synteza*, op. cit., s. 55; *Sytuacja finansowa banków w 2006 r. – synteza*, Wydział Analiz Systemu Bankowego w Biurze Analiz Systemu Bankowego, GINB, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2007, s. 59; A. Kotowicz (red.), *Raport o sytuacji banków w 2008 roku*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2009, s. 89.

W 2002 r. obniżyła się jakość należności kredytowych od sektora niefinansowego, w tym od przedsiębiorców indywidualnych. Dynamika należności zagrożonych uległa wprawdzie spowolnieniu do 121,5% (z 127,8% w 2001 r.), ale nadal znacząco wyprzedzała wzrost należności brutto. Następstwem tego było zwiększenie o 2,8 p.p. (do 21,4%) ich udziału w portfelu kredytowym banków komercyjnych⁹¹.

⁹¹ *Sytuacja finansowa banków w 2002 r. – synteza*, op. cit., s. 21.

Miarą ryzyka kredytowego są należności zagrożone wymagające tworzenia rezerw celowych. W grudniu 2002 r. stanowiły one 10,9% portfela (w tym 7,4% należności stracone)⁹². Zdecydowanie najniższą jakością (29% zagrożonych) charakteryzowało się zadłużenie przedsiębiorców indywidualnych⁹³.

W 2003 r. na wzrost działalności komercyjnej banków (o 9,1%) złożyły się m.in. należności od sektora niefinansowego (wyższe o 7,2%). Na przyrost portfela kredytowego miało wpływ głównie zadłużenie złotowe gospodarstw domowych, które w warunkach porównywalnych (po wyeliminowaniu zmian w sprawozdawczości) zwiększyło się o 17,6%. Jakość należności kredytowych od sektora niefinansowego poprawiła się nieznacznie. Osłabienie dynamiki należności zagrożonych i przyspieszenie wzrostu należności brutto spowodowały, że po raz pierwszy od 1997 r. udział należności zagrożonych na koniec 2003 r. (21,8%) był niższy (o 0,2 p.p.) od poziomu z 2002 r.⁹⁴ Znaczący spadek (o 1,2 p.p.) udziału należności zagrożonych w zadłużeniu gospodarstw domowych (do 14,3%) był spowodowany przede wszystkim szybszym wzrostem portfela (o 13,6%) niż należności zagrożonych (o 4,8%). O relatywnie wysokiej jakości tych należności decydowały kredyty mieszkaniowe, wyróżniające się niskim i stabilnym wskaźnikiem należności zagrożonych (5,5%)⁹⁵.

W 2004 r. lepsza była jakość portfela należności kredytowych od klientów sektora niefinansowego, w tym od przedsiębiorców indywidualnych⁹⁶. Udział należności zagrożonych sektora niefinansowego spadł o 6,7 p.p. (do 15,5%)⁹⁷. Zmieniła się również struktura należności zagrożonych. Wzrósł udział należności straconych, przy spadku pozostałych kategorii⁹⁸. Pomimo wzrostu portfela

⁹² W krajach UE udział należności zagrożonych przekraczający 9% należności brutto traktowany jest jako sygnał zbliżającego się kryzysu złych długów, co jest związane z wysoką relacją kredytów do PKB (średnio 91%), podczas gdy w Polsce wynosi ona 25,7%, a zagrożonych odpowiednio 5%. Cyt. za: *ibidem*, s. 22.

⁹³ *Ibidem*, s. 23.

⁹⁴ *Sytuacja finansowa banków w 2003 r. – synteza, op. cit.*, s. 11, 16.

⁹⁵ *Ibidem*, s. 17.

⁹⁶ Poprawa salda rezerw celowych w 2004 r. to efekt zarówno zwiększenia zdolności kredytobiorców do obsługi zadłużenia w wyniku lepszej koniunktury, jak i liberalizacji zasad klasyfikacji należności oraz tworzenia rezerw celowych. Czynniki te miały wpływ przede wszystkim na wysokość salda rezerw na należności wątpliwe oraz poniżej standardu. Z punktu widzenia wyników banków największe znaczenie miało obniżenie salda na należności stracone. Cyt. za: *ibidem*, s. 19.

⁹⁷ Decydujący wpływ na to miała zmiana zasad klasyfikacji należności, przeniesienie należności straconych do ewidencji pozabilansowej oraz wzrost portfela kredytowego. Wyższa jakość portfela należności od sektora niefinansowego była również efektem wzrostu gospodarczego oraz lepszej sytuacji finansowej klientów i większej zdolności do obsługi zadłużenia, a także ostrożnej polityki kredytowej oraz działań windykacyjno-restrukturyzacyjnych. Łączny wpływ tych czynników można szacować na pozostałe 2,2 p.p.

⁹⁸ Zmiana zasad klasyfikacji spowodowała obniżenie o połowę należności wątpliwych i o jedną czwartą poniżej standardu, nie miała natomiast istotnego wpływu na poziom należności straconych. Cyt. za: *ibidem*, s. 22.

kredytów dla gospodarstw domowych udział w nim należności zagrożonych obniżył się w mniejszym stopniu (o 4,0 p.p.) niż w przypadku przedsiębiorstw. O jakości zadłużenia tej grupy klientów przesądziły dominujące w portfelu i dobrze obsługiwane kredyty mieszkaniowe. Pomimo spadku nadal najniższą jakością (25,7% zagrożonych) charakteryzowało się zadłużenie przedsiębiorców indywidualnych. Należności złotowe miały gorszą jakość niż walutowe, chociaż skala ich poprawy była nieco większa niż walutowych⁹⁹.

W 2005 r. banki komercyjne osiągnęły rekordowe wyniki finansowe¹⁰⁰. Zmniejszenie obciążenia banków kosztami tworzonych rezerw i odpisów z tytułu utraty wartości miało związek z ograniczeniem skali ujawnionego ryzyka kredytowego. Wyrażało się to zmniejszeniem o 17,1% należności zagrożonych od klientów. Portfel kredytowy zwiększył się natomiast o 12,1%. W rezultacie udział należności zagrożonych w należnościach od klientów obniżył się o 2,8 p.p. (do 7,8%). Spadek udziału należności zagrożonych w należnościach od sektora niefinansowego (o 4,1 p.p.) był głębszy niż w całym portfelu¹⁰¹. Należności zagrożone od gospodarstw domowych ustabilizowały się na poziomie z grudnia 2004 r. Dużo mniejsza niż w zadłużeniu przedsiębiorstw poprawa wskaźnika należności zagrożonych (o 2,0 p.p.) była wyłącznie statystycznym efektem wzrostu portfela. Przesunięciem w czasie skutkiem wysokiej dynamiki kredytów na nieruchomości był odnotowany w 2005 r. wzrost należności zagrożonych. Ze względu na szybki wzrost portfela nie przełożyło się to na niższą jakość należności od gospodarstw domowych. Udział w nich należności zagrożonych obniżył się o 0,6 p.p., do 2,9%¹⁰².

⁹⁹ *Sytuacja finansowa banków w 2004 r.*, op. cit., s. 23.

¹⁰⁰ Wynik brutto zwiększył się o 42,5%, a netto o 30,5% w rezultacie wzrostu wolumenów bilansowych i transakcyjnych oraz poprawy sytuacji finansowej przedsiębiorstw. Wskazuje na to wyższy wynik z odsetek i prowizji (o 5,3%) oraz z pozycji wymiany (o 30,6%), większe przychody z akcji i udziałów (2,4-krotnie), głównie z dywidend, a także niższe (o 1,05 mld zł) saldo rezerw na należności zagrożone lub odpisy z tytułu utraty wartości, przede wszystkim na należności stracone (o 0,8 mld zł). Cyt. za: *Sytuacja finansowa banków w 2005 r. – synteza*, op. cit., s. 14.

¹⁰¹ Decydujący wpływ na skalę tej poprawy miała grupa banków oceniających ryzyko kredytowe zgodnie z MSR 39. Spadek należności zagrożonych utratą wartości w tych bankach był wynikiem zarówno zastosowania tej metody oceny portfela, jak i lepszej sytuacji ekonomiczno-finansowej klientów korporacyjnych, mających duży udział w operacjach tych banków. Na jakość należności miało także wpływ spisanie należności straconych do ewidencji pozabilansowej (1,9 mld zł w 2005 r.), skuteczne działania restrukturyzacyjne i windykacyjne oraz sprzedaż funduszom sekurytyzacyjnym kredytów zagrożonych. Cyt. za: *ibidem*, s. 17.

¹⁰² Banki stosujące PSR tworzą rezerwy celowe na dotychczasowych zasadach (zgodnie z rozporządzeniem Ministra Finansów). Natomiast banki, które wprowadziły MSR 39, ustalają odpisy z tytułu utraty wartości na podstawie oszacowanych zdyskontowanych przyszłych przepływów i prezentują je w sprawozdaniach dla NBP w sposób zbliżony do zasad obowiązujących banki stosujące PSR. Decydujący wpływ na poziom rezerw miały banki stosujące MSR 39. Dokonane przez nie odpisy z tytułu utraty wartości (14,2 mld zł) były o 6,2% wyższe niż rezerwy celowe w końcu 2004 r. Zaznaczyć należy, że w odróżnieniu od rozporządzenia Ministra Finansów przepisy MSR 39 nie określają minimalnego poziomu odpisów z tytułu utraty wartości. Gdyby w tych bankach

W 2006 r. nastąpiło obniżenie wskaźnika należności zagrożonych w należnościach od gospodarstw domowych (o 1,3 p.p.), co było przede wszystkim efektem wzrostu portfela. Należności zagrożone zmalały nieznacznie (o 1,7%). Spadek ten był wypadkową zmniejszenia kredytów zagrożonych dla rolników i przedsiębiorców indywidualnych oraz wzrostu o 3,5% od osób prywatnych, w tym o 1,4% z tytułu kredytów na nieruchomości¹⁰³.

W 2007 r. głównym źródłem ryzyka kredytowego pozostawały należności od sektora niefinansowego, które stanowiły 97,9% ogółu należności zagrożonych. Spadek należności zagrożonych połączony z szybkim wzrostem portfela należności ogółem spowodował poprawę jakości portfela należności mierzoną udziałem należności zagrożonych w należnościach ogółem z 7,4% na koniec 2006 r. do 5,2% na koniec 2007 r. (w przypadku gospodarstw domowych z 5,6 do 4,1%). Należności zagrożone od gospodarstw domowych utrzymywały się na stabilnym poziomie od połowy 2004 r. Nastąpił wyraźny spadek stanu należności zagrożonych dotyczących kredytów inwestycyjnych, co odzwierciedla ogólną poprawę sytuacji makroekonomicznej, w rezultacie czego poprawiła się również kondycja małych przedsiębiorstw będących głównymi podmiotami zaciągającymi tego rodzaju kredyty¹⁰⁴.

Spśród zjawisk, jakie miały miejsce w systemie bankowym w 2008 r., należy podkreślić dalszy rozwój sektora bankowego (dobre wyniki w pierwszych trzech kwartałach). Pod koniec roku nastąpiło znaczące osłabienie aktywności gospodarczej w Polsce w wyniku pogorszenia sytuacji finansowej części przedsiębiorstw, w tym przedsiębiorców indywidualnych oraz osłabienie sytuacji dochodowej części gospodarstw domowych lub utrata dochodów.

Począwszy od IV kwartału 2008 r. wyniki finansowe pogorszyły się jednak na skutek wzrostu wartości kredytów zagrożonych, co prowadziło do wzrostu kosztów ryzyka kredytowego (odpisów z tytułu utraty wartości)¹⁰⁵. W połowie roku tempo akcji kredytowej zmniejszyło się, co skutkowało mniejszymi możliwościami zwiększania przychodów przez banki¹⁰⁶. Rok 2008 zamknął się wskaźnikami

zastosowano dotychczasowe przepisy, to rezerwy celowe kształtowałyby się na poziomie o ponad 9% wyższym. W bankach stosujących PSR (5,1 mld zł) były one o 5,2% wyższe niż w końcu 2004 r. Cyt. za: *ibidem*, s. 17–18.

¹⁰³ *Sytuacja finansowa banków w 2006 r. – synteza*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, czerwiec 2007, s. 17.

¹⁰⁴ A. Kotowicz (red.), *Raport o sytuacji banków w 2007 roku*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2008, s. 54–57.

¹⁰⁵ Polski system bankowy miał bardzo słabe wyniki w IV kwartale 2008 r.; nastąpił duży wzrost należności „zagrożonych” i „pod obserwacją” zwłaszcza od gospodarstw domowych oraz odpisów z tego tytułu, gwałtowny przyrost zadłużenia z tytułu kredytów mieszkaniowych w walutach obcych, powodujący wzrost ryzyka kredytowego, przy braku zapewnienia odpowiednich źródeł finansowania.

¹⁰⁶ P. Szpunar (red.), *Raport o stabilności systemu finansowego w Polsce czerwiec 2009*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, czerwiec 2009, s. 31.

kredytów zagrożonych na historycznie niskich poziomach. Od IV kwartału 2008 r. zmniejszały się kwoty kredytów udzielanych przedsiębiorstwom i gospodarstwom domowym. Przyczyniały się do tego: niepewność odnośnie perspektyw wzrostu gospodarczego w Polsce, szczególnie silne zaostrzenie polityki kredytowej przez banki, obniżenie nakładów inwestycyjnych, ograniczenie popytu na usługi i produkty przedsiębiorstw oraz obniżenie optymizmu konsumentów. Nadal jednak obserwowany był powolny wzrost wartości kredytów¹⁰⁷.

Głównym źródłem ryzyka kredytowego były należności od sektora niefinansowego, które stanowiły 97,8% ogółu należności zagrożonych, podczas gdy należności zagrożone od sektora finansowego zaledwie 1,9%, a od sektora budżetowego 0,3%. Bardzo duży wzrost akcji kredytowej, jaki odnotowano w ostatnich latach, połączony z nadmiernym rozluźnieniem standardów polityki kredytowej oraz pogorszeniem sytuacji makroekonomicznej w drugiej połowie 2007 r. spowodowały wzrost należności zagrożonych od sektora niefinansowego w 2008 r. o 18% (z 22,7 mld zł na koniec 2007 r. do 26,8 mld zł na koniec 2008 r.)¹⁰⁸. Wskaźnik kredytów zagrożonych od gospodarstw domowych obniżył się, w znacznie mniejszym stopniu niż w poprzednich latach i na koniec 2008 r. osiągnął historycznie niski poziom, tj. 3,5%. Spadek wartości wskaźnika wynikał z powodów statystycznych, tj. wysokiej dynamiki kredytu oraz wzrostu udziału kredytów mieszkaniowych w portfelu kredytowym, charakteryzujących się najlepszą spłacalnością. Jednocześnie nastąpił stosunkowo wysoki wzrost kwot kredytów zagrożonych (w IV kwartale 2008 r. o 14,5%, w całym roku – o 24,5%). W poprzednich kilku latach kwoty te spadały lub ich wzrost był niewielki.

Portal Money.pl przeprowadził anonimową ankietę wśród analityków z banków kredytujących biznes¹⁰⁹, posiadających w swojej ofercie wachlarz rozwiązań dla MSP. Badania wykazały, że im niższa skłonność do przyznania kredytu, tym wyższa wartość procentowa współczynnika ryzyka. Niskie wartości współczynnika oznaczają, że banki oceniają dany sektor gospodarki jako pewniejszy, stabilny, a przez to chętniej udzielą kredytu firmie z danego sektora. Preferowane przez banki branże wykazują niską rentowność obrotów¹¹⁰. Warto podkreślić, że branże, w których dominują przedsiębiorcy indywidualni, są w niższych grupach ryzyka (por. wykres 3.13).

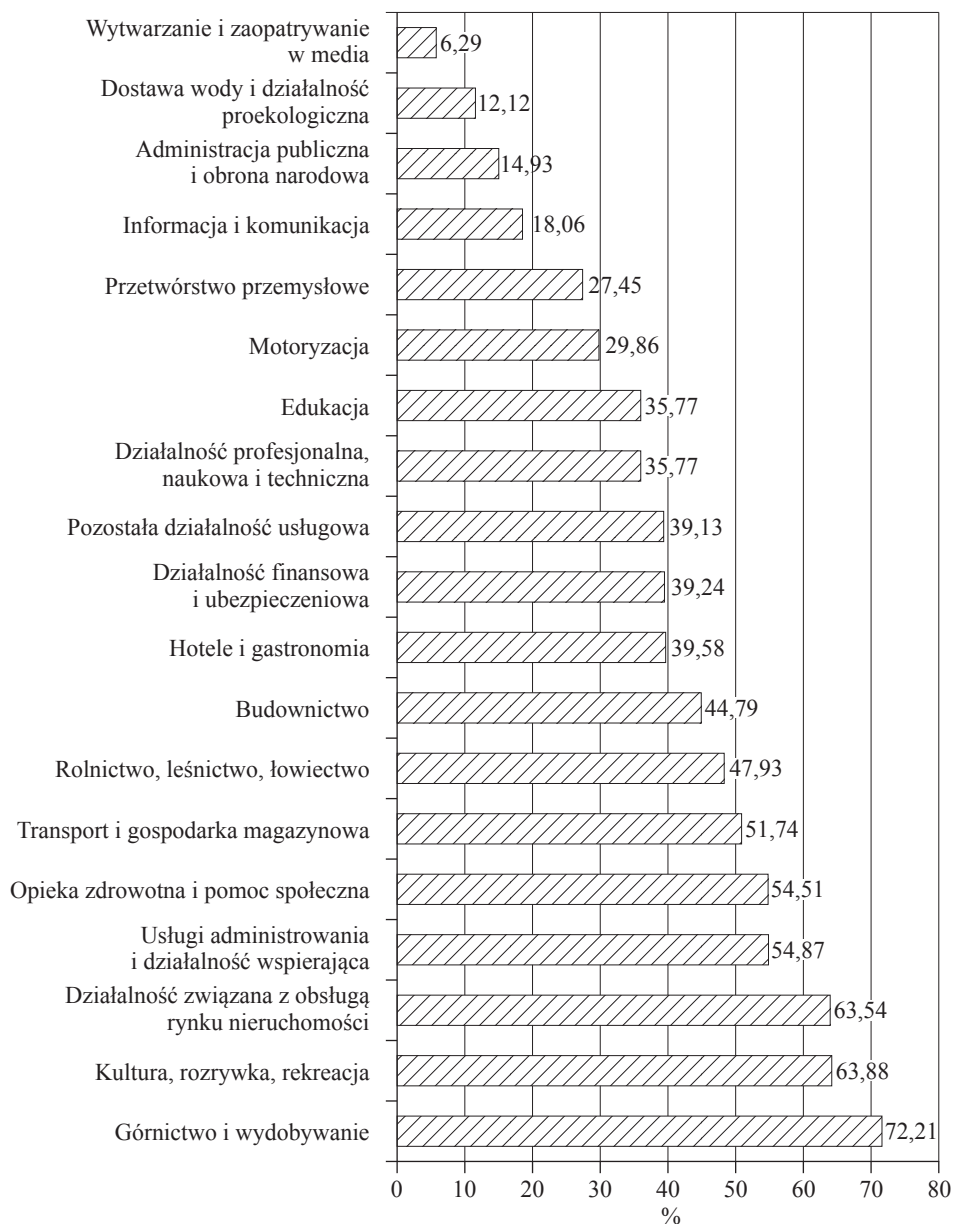
¹⁰⁷ *Ibidem*, s. 36.

¹⁰⁸ A. Kotowicz (red.), *Raport o sytuacji banków w 2008 roku*, *op. cit.*, s. 68–69.

¹⁰⁹ Metodyka badania: Wypełnienie ankiety oznaczało przydzielenie punktów od 1 do 10 poszczególnym sektorom gospodarki w celu określenia ryzyka związanego z danym sektorem. Z danych obliczono średnią i przedstawiono ją w procentach. Łączny udział ankietowanych banków w rynku kredytów dla firm wynosi niecałe 43%.

¹¹⁰ Najbardziej ryzykowną branżą według analityków jest górnictwo, na drugim miejscu stawiają kulturę, a na trzecim – obsługę rynku nieruchomości. Za obarczone najniższym ryzykiem analitycy uznają sektory odpowiedzialne za zaspokajanie podstawowych potrzeb ludności. Branże te wykazują niską, wynoszącą średnio 4,9% rentowność obrotu netto. Jednak z uwagi na ich znaczenie społeczne i wsparcie ze strony państwa średnie ryzyko w opinii analityków przypisuje się im

Wykres 3.13. Współczynniki ryzyka kredytowania poszczególnych branż

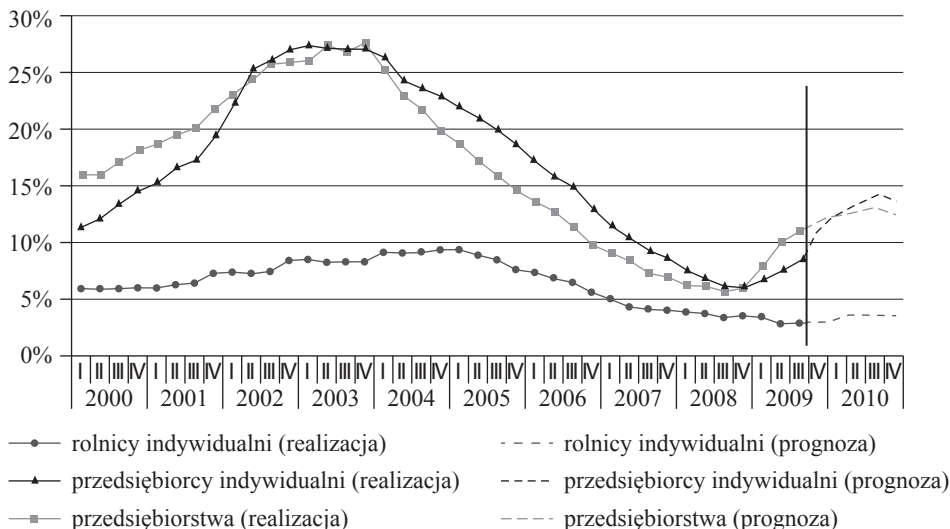


Źródło: M. Orzeł, *Raport: Jakim branżom najtrudniej o kredyt?*, Serwis Finansowy Money.pl, www.msp.money.pl, aktualizacja: 13.11.2008.

na poziomie od 6,29% (zaopatrywanie w energię i gaz) do 12,12% (dostarczanie wody i działalność proekologiczna). Cyt. za: M. Orzeł, *Raport: Jakim branżom najtrudniej o kredyt?*, Serwis Finansowy Money.pl, www.msp.money.pl, aktualizacja: 13.11.2008.

Pod koniec 2008 r. utrwalił się trend wzrostu kwot kredytów zagrożonych i łączny ich odsetek w całości kredytów zwiększył się w I kwartale 2009 r. – po raz pierwszy od połowy 2003 r. Można się spodziewać pogłębienia niekorzystnych tendencji w zakresie kształtowania się kwot kredytów zagrożonych¹¹¹. Na początku 2009 r. udział kredytów zagrożonych w portfelu kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych wynosił 6,9% (był to wskaźnik znacznie wyższy niż osób prywatnych – 3,46%, ale niższy niż w przypadku większych przedsiębiorstw – 7,99%)¹¹² – por. wykres 3.14.

Wykres 3.14. Struktura należności zagrożonych podmiotów sektora niefinansowego w latach 2000–2010



Źródło: D. Winek, *Gospodarka polska i sektor przetwórstwa rolno-spożywczego w okresie kryzysu – prezentacja*, Bank BGŻ, Departament Analiz Makroekonomicznych i Sektorowych, s. 5, www.bgz.pl, aktualizacja: 13.11.2009.

Biorąc pod uwagę poszczególne grupy banków, można stwierdzić, że w największym stopniu (blisko trzykrotny) wzrost należności zagrożonych dotyczył oddziałów instytucji kredytowych działających na rynku detalicznym, co należy wiązać z bardzo ekspansywną polityką kredytową niektórych podmiotów tej grupy. Potwierdza to ogólną prawidłowość, że jeżeli banki charakteryzują się gwałtownym rozwojem, to na ogół odbywa się to przy złagodzeniu standardów oceny zdolności kredytowej

¹¹¹ P. Szpunar (red.), *Raport o stabilności systemu finansowego w Polsce czerwiec 2009*, op. cit., s. 36.

¹¹² Opracowanie na podstawie: D. Winek, *Gospodarka polska i sektor przetwórstwa rolno-spożywczego w okresie kryzysu – prezentacja*, Bank BGŻ, Departament Analiz Makroekonomicznych i Sektorowych, s. 5, www.bgz.pl, aktualizacja: 23.11.2009.

klientów¹¹³. Jednak na skutek wyraźnych sygnałów pogorszenia koniunktury i prawdopodobnego wyhamowania tempa wzrostu akcji kredytowej, w nadchodzących okresach należy oczekiwać pogorszenia jakości portfela kredytowego mierzonej udziałem należności zagrożonych¹¹⁴. Poprawa jakości kredytów inwestycyjnych odzwierciedla ogólną poprawę sytuacji makroekonomicznej w ostatnich latach, w rezultacie czego poprawiła się również kondycja małych przedsiębiorstw będących głównymi podmiotami zaciągającymi tego rodzaju kredyty.

W 2009 r. jakość portfela kredytowego banków uległa znacznemu pogorszeniu na co złożyło się zarówno silne osłabienie gospodarki, jak i błędy w zarządzaniu ryzykiem popełnione we wcześniejszych okresach. W związku z utrzymującymi się trudnymi warunkami zewnętrznymi, narastającym bezrobociem i spadającą dynamiką wynagrodzeń zachodzi też obawa, że w najbliższych okresach może dojść do pogorszenia jakości części portfela kredytowego. O ile jednak utrzyma się obserwowany proces ożywienia gospodarki, o tyle można oczekiwać stopniowego zmniejszenia presji na jakość portfela kredytowego¹¹⁵. W ostatnim okresie banki zaostriżyły kryteria i warunki udzielania kredytów dla gospodarstw domowych. Zmiany w polityce kredytowej banków wobec gospodarstw domowych powinny mieć pozytywny wpływ na jakość kredytów w przeszłości¹¹⁶.

3.4. Wpływ polityki kredytowej banków na popyt przedsiębiorców na kredyty

Niniejsza część jest opracowana w oparciu o kwartalne ankiety dotyczące sytuacji na rynku kredytowym przeprowadzane przez NBP wśród przewodniczących komitetów kredytowych, oceniających rynek kredytowy¹¹⁷. Według tych

¹¹³ Bardzo szybki wzrost portfela kredytowego spowodował, że pomimo wzrostu należności zagrożonych ich udział w należnościach ogółem uległ obniżeniu z 5,2% na koniec 2007 r. do 4,4% na koniec 2008 r. (w przypadku gospodarstw domowych z 4,1% do 3,5%).

¹¹⁴ Potwierdza to IV kwartał 2008 r., w którym pomimo bardzo dużego nominalnego wzrostu wartości kredytów, doszło do minimalnego wzrostu udziału należności zagrożonych w należnościach ogółem. Cyt. za: A. Kotowicz (red.), *Raport o sytuacji banków w 2008 roku*, op. cit., s. 69.

¹¹⁵ A. Kotowicz (red.), *Raport o sytuacji banków w 2009 roku*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego Warszawa 2010, s. 45.

¹¹⁶ *Sytuacja na rynku kredytowym. Wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych*, Narodowy Bank Polski, edycje z poszczególnych kwartałów lat 2008–2009, [w:] P. Szpunar (red.), *Raport o stabilności systemu finansowego*, op. cit., s. 44.

¹¹⁷ Departament Systemu Finansowego NBP publikuje co kwartał raport *Sytuacja na rynku kredytowym*. Punktem wyjścia są badania ankietowe przeprowadzane wśród przewodniczących komitetów kredytowych kilkudziesięciu największych banków działających na polskim rynku. Badania te są prowadzone od 2004 r. Celem ankiety jest określenie kierunków zmian polityki kredytowej, tj. kryteriów i warunków udzielania kredytów, a także zmian popytu na kredyty w polskim systemie bankowym. *Kryteria udzielania kredytów* są rozumiane jako ustalone przez bank minimalne standardy zdolności kredytowej, jakie musi spełnić kredytobiorca, aby uzyskać kredyt. *Warunki*

ankiet do kategorii kredytów dla przedsiębiorstw zalicza się należności ogółem od przedsiębiorstw i spółek państwowych, przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni i przedsiębiorców indywidualnych.

W 2003 r. większość banków zastrzyła kryteria i warunki udzielania kredytów dla przedsiębiorstw. Najczęściej zastrzono kryteria dla kredytów długoterminowych¹¹⁸ dla MSP. W opinii banków, ryzyko kredytowe w tym sektorze pozostawało wyższe¹¹⁹. Z kolei presja konkurencyjna ze strony innych banków i niebankowych instytucji finansowych wpłynęła nieznacznie na złagodzenie warunków przyznawania kredytów w niektórych bankach¹²⁰.

Większość banków zanotowała wzrost popytu na kredyty długoterminowe w szczególności ze strony MSP. Największe znaczenie dla wzrostu popytu miało zwiększenie zapotrzebowania na finansowanie środków trwałych i związane z restrukturyzacją długu. Z kolei do spadku popytu najsilniej przyczyniło się wykorzystanie finansowania w postaci kredytów z innych banków. Większość banków przewidywała zastrzenie polityki kredytowej dla kredytów długoterminowych zarówno dla przedsiębiorstw dużych, jak i MSP. W przypadku kredytów krótkoterminowych podobny odsetek banków deklarował zastrzenie, co złagodzenie polityki kredytowej w obu sektorach¹²¹.

Na początku 2004 r. zastrzone zostały kryteria i warunki udzielania kredytów dla przedsiębiorstw, natomiast przez pozostałą część roku nie zmieniano lub stopniowo łagodzone te warunki. Najczęściej zastrzono warunki dotyczące wymaganych zabezpieczeń i skracano maksymalny okres kredytowania, a także zwiększano marżę kredytowe dla kredytów obciążonych większym ryzykiem. Wzrosło ryzyko związane z kredytowaniem niektórych branż i udziału kredytów

udzielania kredytów są to cechy umowy kredytu uzgadniane przez bank i kredytobiorcę, w tym marża odsetkowa, pozaodsetkowe koszty kredytu, maksymalna kwota kredytu, wymagane zabezpieczenia i maksymalny okres kredytowania. Cyt. za: *Sytuacja na rynku kredytowym*, Narodowy Bank Polski, www.nbp.pl, aktualizacja: 2010.

¹¹⁸ Według ankiety NBP segment „kredyty długoterminowe dla przedsiębiorstw” to kategoria należności od przedsiębiorstw i spółek państwowych, przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni i przedsiębiorców indywidualnych o pierwotnym terminie realizacji powyżej 1 roku, zaś „kredyty krótkoterminowe dla przedsiębiorstw” to kategoria należności o pierwotnym terminie realizacji do 1 roku łącznie z rachunkiem bieżącym.

¹¹⁹ Najczęściej wskazywano na zastrzenie warunków dotyczących wymaganych zabezpieczeń. Wśród innych warunków wymieniono: wykluczenie możliwości udzielania kredytów obrotowych w rachunku kredytowym w formie kredytów odnawialnych oraz częstsze stosowanie dodatkowych warunków w umowie. Czynniki, które w największym stopniu przyczyniły się do zastrzenia kryteriów i warunków udzielania kredytów, był wzrost ryzyka związanego z kredytowaniem niektórych branż i zmiana udziału kredytów zagrożonych w portfelu kredytowym. Częściowo wpływ na zastrzenie kryteriów miała również bieżąca lub oczekiwana sytuacja kapitałowa banków oraz ryzyko związane z przewidywaną sytuacją gospodarczą.

¹²⁰ *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – I kwartał 2004*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, styczeń 2004, s. 1–3.

¹²¹ *Ibidem*, s. 3–4.

zagrożonych w portfelu kredytowym. Z kolei na późniejsze złagodzenie polityki kredytowej miało wpływ zmniejszenie się ryzyka związanego z przewidywaną sytuacją gospodarczą kraju oraz zwiększenie presji ze strony konkurencji. Banki, które zmieniły warunki, najczęściej wydłużały maksymalny okres kredytowania i zmniejszały prowizje. Do złagodzenia kryteriów i warunków udzielania kredytów przyczyniły się: wzrost presji konkurencyjnej ze strony innych instytucji finansowych oraz prowadzenie przez banki okresowych promocji poszczególnych produktów. Złagodzone zostały kryteria przyznawania kredytów w szczególności dla firm budowlanych i developerskich. Natomiast w przypadku nielicznych banków do zaostrzenia polityki kredytowej w największym stopniu przyczyniły się czynniki związane z sytuacją kapitałową¹²².

W 2004 r. następował systematyczny wzrost popytu na kredyty dla przedsiębiorstw, w szczególności na kredyty krótkoterminowe w sektorze MSP. Zdaniem banków do wzrostu popytu najbardziej przyczynił się wzrost zapotrzebowania na finansowanie zapasów i kapitału obrotowego oraz wzrost zapotrzebowania na finansowanie inwestycji i aktywów obrotowych, jak również wzrost zamówień i wzrost optymizmu przedsiębiorców. Wzrost popytu na kredyty dla przedsiębiorstw był związany z przyspieszeniem wzrostu gospodarczego w 2004 r., a także pozyskiwaniem przez przedsiębiorstwa funduszy przedakcesyjnych i strukturalnych z Unii Europejskiej. Wzrost ten był też wynikiem poprawy ich sytuacji finansowej oraz rozszerzania zakresu działalności. Większość przedsiębiorstw redukowałą swój dług w bankach, co sprawiało, że wzrost popytu nie zawsze przekładał się na wzrost akcji kredytowej. Nieliczne banki, które odnotowały spadek popytu na kredyty, uważały, że w największym stopniu przyczyniło się do tego wykorzystanie alternatywnych źródeł finansowania, w szczególności środków własnych. Mniejszy popyt na kredyty krótkoterminowe niż długoterminowe oraz wymienione przez banki przyczyny zmian popytu mogły sugerować poprawę sytuacji finansowej przedsiębiorstw oraz rozszerzanie przez nie zakresu działalności¹²³. Wzrost popytu w sektorze MSP, w szczególności na kredyty długoterminowe należy wiązać

¹²² Opracowanie na podstawie: *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – II kwartał 2004*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, maj 2004, s. 1, 2; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – III kwartał 2004*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, lipiec 2004, s. 1, 3; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – IV kwartał 2004*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, październik 2004, s. 1–3; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – I kwartał 2005*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, styczeń 2005, s. 1–4.

¹²³ Opracowanie na podstawie: *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – II kwartał 2004*, op. cit., s. 1, 3; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – III kwartał 2004*, op. cit., s. 1, 3; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – IV kwartał 2004*, op. cit., s. 1, 3–4; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – I kwartał 2005*, op. cit., s. 1, 4–5.

z początkiem cyklu inwestycyjnego i poprawą koniunktury gospodarczej, jednakże nie przekładało się to na wzrost akcji kredytowej¹²⁴.

Przez trzy kwartały 2005 r. większość banków nie zmieniała znacząco kryteriów i warunków udzielania kredytów dla przedsiębiorstw, natomiast w IV kwartale zaczęły łagodzić warunki kredytowania przedsiębiorstw – pojawiła się tendencja do zmniejszania marży kredytowej oraz wymagań w stosunku do zabezpieczeń w sektorze MSP. Wśród przyczyn złagodzenia polityki kredytowej banki najczęściej wymieniały zmniejszenie się ryzyka związanego z przewidywaną sytuacją gospodarczą oraz wyższą presją konkurencyjną. Tendencja do łagodzenia polityki kredytowej w sektorze MSP była zdecydowanie silniejsza w segmencie kredytów krótkoterminowych (w II kwartale ponad 60% ważonych aktywami liczby banków złagodziła kryteria kredytów dla przedsiębiorstw). Tak silnej tendencji do łagodzenia polityki kredytowej w sektorze przedsiębiorstw nie obserwowano od IV kwartału 2003 r. Banki, które zmieniły politykę kredytową, najczęściej zwiększały maksymalną kwotę kredytu, zmniejszały marżę kredytową i wymagania w stosunku do zabezpieczeń oraz wydłużały maksymalny okres kredytowania. Prawie 60% banków uznało poprawę sytuacji gospodarczej za ważny powód łagodzenia warunków i kryteriów przyznawania kredytów. Ponadto banki wymieniały: zmniejszenie się udziału kredytów zagrożonych w portfelu kredytowym oraz zmniejszenie się ryzyka branży i ryzyka kredytowego. Nieliczne banki, które zaostrzyły kryteria i warunki udzielania kredytów, najczęściej zwiększały marżę kredytową na kredyty obciążone większym ryzykiem¹²⁵.

Banki odnotowały nieznaczny wzrost popytu na kredyty w sektorze MSP. Popyt zwiększył się głównie w wyniku wzrostu zapotrzebowania na finansowanie inwestycji i aktywów obrotowych. Wśród przyczyn banki najczęściej wymieniały wzrost zapotrzebowania na kredyty przeznaczone na finansowanie inwestycji objętych dotacjami z funduszy Unii Europejskiej, a także wzrost zapotrzebowania na finansowanie związane z restrukturyzacją długu oraz łagodzenie warunków udzielania kredytów i kampanie marketingowe. Wzrost popytu nie wynika

¹²⁴ Opracowanie na podstawie: *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – II kwartał 2004*, op. cit., s. 1, 4; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – III kwartał 2004*, op. cit., s. 1, 4; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – IV kwartał 2004*, op. cit., s. 1; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – I kwartał 2005*, op. cit., s. 1.

¹²⁵ Opracowanie na podstawie: *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – II kwartał 2005*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, maj 2005, s. 1–3; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – III kwartał 2005*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, lipiec 2005, s. 1–3; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – IV kwartał 2005*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, październik 2005, s. 1, 2; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – I kwartał 2006*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, styczeń 2006, s. 1.

jedynie z czynników egzogenicznych, ale związany jest również z łagodzeniem polityki kredytowej przez banki. Pod koniec 2005 r. część banków zanotowała spadek popytu w sektorze MSP, co spowodowało osłabienie tendencji do wzrostu popytu ogółem. Utrzymywał się wyższy popyt na kredyty długoterminowe niż krótkoterminowe¹²⁶.

Na początku 2006 r. w *segmencie kredytów krótkoterminowych* dla MSP polityka kredytowa została wyraźnie złagodzona, natomiast w *segmencie kredytów długoterminowych dla przedsiębiorstw warunki i kryteria udzielania kredytów zostały nieznacznie zaostrzone*. Natomiast w drugiej połowie roku warunki i kryteria udzielania wszystkich typów kredytów dla MSP były łagodzone, tzn. banki najczęściej wydłużały maksymalny okres kredytowania i zmniejszały marżę kredytową. Ponadto zmniejszono pozaodsetkowe koszty kredytu, a w mniejszym stopniu również zwiększano maksymalne kwoty kredytu oraz wydłużano dopuszczalny okres kredytowania. Jednocześnie niektóre banki zaostrzyły politykę kredytową, zwiększając marżę od kredytów obarczonych wyższym ryzykiem oraz zmniejszając maksymalną kwotę kredytu. W dalszym ciągu najważniejszą przyczyną zmian w polityce kredytowej był wzrost presji konkurencyjnej ze strony innych banków, zmniejszenie się ryzyka związanego z przewidywaną sytuacją gospodarczą i zmiana popytu na kredyty dla przedsiębiorstw. Z kolei jedyną przyczyną zaostrzenia polityki kredytowej był wzrost ryzyka branż m.in.: budownictwa, inwestycji w nieruchomości, przemysłu meblarskiego, stoczniowego i przetwórstwa drobiu. W sektorze MSP banki łagodziły politykę kredytową, najczęściej zwiększając maksymalną kwotę kredytu i wydłużając maksymalny okres kredytowania¹²⁷.

W 2006 r. banki odnotowały wzrost popytu na kredyty w sektorze przedsiębiorstw. W sektorze MSP tendencja do wzrostu popytu była najsilniejsza od IV kwartału 2004 r. Banki wskazywały, że popyt zwiększył się głównie w wyniku wzrostu zapotrzebowania na finansowanie inwestycji, zapasów i kapitału obrotowego. Czynniki te były uznane za istotne przez prawie wszystkie banki, które odczuły

¹²⁶ Opracowanie na podstawie: *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – II kwartał 2005*, op. cit., s. 1, 4–5; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – III kwartał 2005*, op. cit., s. 1, 3–5; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – IV kwartał 2005*, op. cit., s. 1–2, 5; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – I kwartał 2006*, op. cit., s. 1, 3–4.

¹²⁷ Opracowanie na podstawie: *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – II kwartał 2006*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, kwiecień 2006, s. 1–3; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – III kwartał 2006*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, lipiec 2006, s. 1; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – IV kwartał 2006*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, październik 2006, s. 1–2; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – I kwartał 2007*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, styczeń 2007, s. 1–3.

zmianę popytu. Do wzrostu popytu przyczyniło się również złagodzenie warunków udzielania kredytów dla przedsiębiorstw oraz wzrost zapotrzebowania na finansowanie związane z fuzjami i przejęciami. Jedynym wymienianym czynnikiem, który oddziaływał na spadek popytu na kredyty, było wykorzystanie alternatywnych źródeł finansowania przez przedsiębiorstwa, głównie własnych środków lub pożyczek z niebankowych instytucji finansowych. Do wzrostu popytu w dominującym stopniu przyczyniło się zwiększenie zapotrzebowania na finansowanie inwestycji i zapasów oraz złagodzenie polityki kredytowej przez banki. Pomimo wysokiego popytu na kredyt w sektorze przedsiębiorstw banki prognozowały złagodzenie kryteriów i warunków udzielania kredytów dla MSP. Do wzrostu popytu przyczyniło się również złagodzenie warunków udzielania kredytów dla przedsiębiorstw oraz wzrost zapotrzebowania na finansowanie związane z restrukturyzacją długu¹²⁸. Wzrost popytu w sektorze przedsiębiorstw i przyczyny tego wzrostu sugerują, że przedsiębiorstwa kontynuowały inwestycje, finansując je również poprzez zadłużanie się w bankach. Banki wskazywały, że popyt zwiększył się głównie w wyniku wzrostu zapotrzebowania na finansowanie inwestycji, fuzji i przejęć oraz zapasów i kapitału obrotowego. Przedsiębiorstwa wykorzystywały dobrą koniunkturę i własną sytuację finansową do rozszerzania zakresu działalności i zwiększania rynku odbiorców. Przedsiębiorstwa kontynuowały inwestycje, finansując je w istotnym stopniu poprzez zadłużanie się w bankach, zaś wykorzystanie środków własnych na cele inwestycyjne stopniowo spadało¹²⁹.

Na początku 2007 r. polityka kredytowa względem MSP uległa nieznacznemu zaostrzeniu. Następnie banki złagodziły warunki i kryteria przyznawania kredytów MSP. Natomiast pod koniec roku ponownie zaostrzyły politykę kredytową z powodu wzrostu ryzyka związanego z sytuacją największych kredytobiorców. Najważniejszymi przyczynami zmian polityki kredytowej wobec przedsiębiorstw były: presja konkurencyjna ze strony innych banków i silny wzrost popytu na kredyty, a dodatkowo zmniejszenie się ryzyka związanego z przewidywaną sytuacją gospodarczą. Pojedyncze banki wymieniły jako przesłanki łagodzenia polityki kredytowej wobec przedsiębiorstw poprawę jakości portfela kredytowego i konkurencję ze strony finansowania bezpośredniego na rynku finansowym. W III kwartale kryteria udzielania kredytów MSP uległy największej liberalizacji od dwóch lat. Były one łagodzone przede wszystkim przez duże banki uniwersalne, które ograniczały

¹²⁸ Najwyższy od IV kwartału 2003 r. poziom procentu netto w przypadku finansowania restrukturyzacji długu może oznaczać, że banki w większym stopniu są skłonne finansować przedsiębiorstwa mające dotychczas problemy z terminowym regulowaniem zobowiązań, oczekując zapewne poprawy ich sytuacji finansowej.

¹²⁹ Opracowanie na podstawie: *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – II kwartał 2006, op. cit., s. 1, 5; Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – III kwartał 2006, op. cit., s. 1, 5; Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – IV kwartał 2006, op. cit., s. 1, 5; Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – I kwartał 2007, op. cit., s. 1, 5.*

wymagania odnośnie zabezpieczeń kredytu, a około 20% banków zwiększyło maksymalną dopuszczalną kwotę kredytu dla przedsiębiorstw oraz wydłużyło maksymalny okres kredytowania. Wśród innych zmian warunków udzielania kredytów dla przedsiębiorstw banki wymieniły złagodzenie wymogów dokumentacyjnych, skrócenie procesów decyzyjnych oraz podnoszenie limitów kwotowych, poniżej których udzielenie kredytu leży w kompetencjach dyrektorów oddziałów. 15% banków, które zmieniły politykę kredytową, umotywowano decyzją o zaostrzeniu kryteriów udzielania kredytów dla przedsiębiorstw pogarszaniem się sytuacji kapitałowej banków. Jeden z banków dodatkowo wskazał jako powód zaostrzenia polityki kredytowej zamiar ograniczenia podaży kredytów na skutek pogarszania się sytuacji płynnościowej i konieczności wprowadzania Nowej Umowy Kapitałowej. Około 10% banków zaostrzyło politykę kredytową pod wpływem podwyżek stóp procentowych przez RPP¹³⁰.

Banki wskazywały, że *popyt przedsiębiorstw na kredyty w 2007 r. zwiększył się* głównie w wyniku wzrostu zapotrzebowania na finansowanie inwestycji, zapasów i kapitału obrotowego oraz znaczenie transakcji fuzji i przejęć. Popyt na kredyty dla przedsiębiorstw wzrósł zauważalnie w sektorze MSP. Szybko rosnący popyt na kredyty sugerował dalsze przyspieszanie tempa wzrostu inwestycji, a także wynikał ze wzrostu zapotrzebowania na finansowanie zapasów i kapitału obrotowego. Wzrost popytu na kredyty bankowe był ograniczany przez duże wykorzystanie alternatywnych źródeł finansowania, w tym rynków finansowych i środków własnych przedsiębiorstw. Dobra sytuacja finansowa przedsiębiorstw w coraz większym stopniu mogłaby stanowić czynnik ograniczający popyt na kredyty krótkoterminowe. Jednocześnie rosnące inwestycje były w istotnej mierze finansowane przy wykorzystaniu środków obcych, głównie w formie kredytów bankowych. Około 1/3 banków uważała, że złagodzenie warunków i kryteriów udzielania kredytów dla przedsiębiorstw sprzyjało wzrostowi popytu na kredyty¹³¹. W IV kwartale 2007 r. tempo wzrostu popytu na kredyty zmniejszyło się w porównaniu z poprzednimi czterema kwartałami,

¹³⁰ Opracowanie na podstawie: *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – II kwartał 2007*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, kwiecień 2007, s. 1, 3; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – III kwartał 2007*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, lipiec 2007, s. 1; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – IV kwartał 2007*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, październik 2007, s. 1–2, 5; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – I kwartał 2008*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, styczeń 2008, s. 3.

¹³¹ Wpływ wykorzystania alternatywnych wobec kredytów bankowych źródeł finansowania przedsiębiorstw na popyt na kredyty osiągnął najwyższy poziom od roku. Wynikało to zarówno ze zwiększonego wykorzystania środków własnych, które prawdopodobnie wpływa głównie na popyt na kredyty krótkoterminowe, jak i z nasilającej się konkurencji ze strony finansowania bezpośredniego na rynkach finansowych. Duże wykorzystanie kredytów z innych banków ograniczało obserwowany popyt na kredyty w około 1/3 banków, co wskazywało, że na rynku kredytów dla przedsiębiorstw utrzymywała się silna presja konkurencyjna.

w szczególności wyraźnie spadła dynamika popytu na kredyty długoterminowe dla MSP. Siła wzrostu popytu na kredyty krótkoterminowe ustabilizowała się¹³².

Na początku 2008 r. banki nieznacznie złagodziły kryteria udzielania kredytów dla MSP. Począwszy od II kwartału banki nieznacznie zaostrzyły kryteria udzielania kredytów dla podmiotów gospodarczych z powodu wzrostu ryzyka związanego z sytuacją gospodarczą i pogorszeniem się sytuacji kapitałowej banków, co wynikało z szybkiego tempa wzrostu akcji kredytowej w poprzednich kwartałach. Na początku roku banki obniżyły wymogi dotyczące zabezpieczeń kredytów. Jednakże utrzymała się tendencja wzrostu marż kredytowych. Pod koniec roku we wszystkich segmentach rynku kredytowego doszło do silnego ograniczenia podaży kredytu¹³³. Ponad 70% banków zdecydowało się zaostrzyć politykę kredytową pod wpływem rosnącego ryzyka branży. Banki wymieniały branże powiązane z rynkiem nieruchomości (deweloperską, budowlaną, przemysł meblarski) oraz w znacznym stopniu uzależnione od eksportu (przemysł motoryzacyjny, chemiczny, metalurgiczny, branżę transportową) jako szczególnie ryzykowne. Blisko 45% banków stwierdziło, że do zaostrzenia polityki kredytowej skłonił je wzrost wskaźników kredytów zagrożonych, a także wzrost kosztów pozyskania finansowania oraz polityka właściciela (banku zagranicznego). W ocenie banków zmniejszała się presja konkurencyjna na rynku kredytów dla przedsiębiorstw¹³⁴. Dodatkowo większość banków zaostrzyła inne warunki (kryteria oceny zdolności kredytowej, zakres dokumentów poświadczających dochód kredytobiorcy oraz zasady wyceny nieruchomości). Wśród głównych przyczyn zaostrzenia kryteriów udzielania kredytów banki wskazywały ryzyko związane z pogorszeniem sytuacji makroekonomicznej¹³⁵. W wyniku restrykcyjnej polityki banków pod koniec 2008 r. doszło do silnego ograniczenia podaży kredytu we wszystkich segmentach rynku kredytowego.

¹³² Opracowanie na podstawie: *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – II kwartał 2007*, op. cit., s. 1; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – III kwartał 2007*, op. cit., s. 1; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – IV kwartał 2007*, op. cit., s. 1; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – I kwartał 2008*, op. cit., s. 3–5.

¹³³ Takie zmiany w polityce kredytowej wynikały z bardzo wysokiej niepewności co do przyszłego stanu koniunktury oraz ze względu na nasilające się ograniczenia kapitałowe.

¹³⁴ Opracowanie na podstawie: *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – I kwartał 2008*, op. cit., s. 1; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – II kwartał 2008*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, kwiecień 2008, s. 1; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – III kwartał 2008*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, lipiec 2008, s. 1; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – IV kwartał 2008*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, październik 2008, s. 1; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – I kwartał 2009*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, styczeń 2009, s. 1–4.

¹³⁵ A. Kotowicz (red.), *Raport o sytuacji banków w 2008 roku*, op. cit., s. 53.

W I kwartale 2008 r. *popyt na kredyty krótkoterminowe wzrósł nieznacznie*. Główną przyczyną wzrostu popytu było zwiększone zapotrzebowanie na finansowanie inwestycji. Banki przewidywały silny wzrost popytu na kredyty dla przedsiębiorstw. *W kolejnych kwartałach wzrastał popyt*, silniejszy w segmencie kredytów długoterminowych niż krótkoterminowych, a główną przyczyną było zwiększone zapotrzebowanie na finansowanie inwestycji i nieruchomości oraz na finansowanie kapitału obrotowego i zapasów oraz związane z restrukturyzacją zadłużenia. Wpływ konkurencji ze strony alternatywnych źródeł finansowania przedsiębiorstw na popyt na kredyt był niewielki. W największym stopniu popyt na kredyty był ograniczany przez dostępność kredytów w innych bankach oraz finansowania z niebankowych instytucji finansowych. Opinię, że konkurencja ogranicza popyt na kredyty oferowane przez dany bank, wyraziło jednak zaledwie 20% banków. Rola fuzji i przejęć jako czynnika kształtującego popyt na kredyt była niewielka. Pod koniec 2008 r. w przypadku MSP, stosunkowo niewielki wzrost popytu (14%) odczuwany był tylko dla kredytów krótkoterminowych. Po raz pierwszy od IV kwartału 2003 r. zmniejszył się popyt na kredyty długoterminowe. Spadek popytu na niektóre rodzaje kredytów dla przedsiębiorstw wynikał przede wszystkim ze spadku zapotrzebowania na finansowanie inwestycji¹³⁶. Ponadto przyczyniły się do tego: niepewność odnośnie perspektyw wzrostu gospodarczego w Polsce, szczególnie silne zaostżenie polityki kredytowej przez banki od IV kwartału 2008 r. oraz ograniczenie popytu na usługi i produkty przedsiębiorstw, a także obniżenie optymizmu konsumentów. Nadal jednak obserwowany był wzrost wartości kredytów, choć jego tempo było wolne¹³⁷.

Dynamika akcji kredytowej w 2009 r. zmniejszyła się i można spodziewać się jej dalszego ograniczenia. W odpowiedzi na pogarszające się perspektywy wzrostu gospodarczego banki *zaostrzyły politykę kredytową* zarówno w zakresie kredytów dla przedsiębiorstw, jak i kredytów dla gospodarstw domowych. Niepewność dotycząca przyszłych tendencji gospodarczych była głównym czynnikiem skłaniającym banki do zaostżenia polityki kredytowej, co było widoczne również we wzroście odsetka przedsiębiorstw spotykających się z odmową przyznania kredytu¹³⁸. Utrzymaniu wysokiego – jak na warunki kryzysowe – popytu krajowego mogłaby sprzyjać znaczna redukcja podstawowych stóp procentowych,

¹³⁶ Opracowanie na podstawie: *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – I kwartał 2008, op. cit., s. 1; Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – II kwartał 2008, op. cit., s. 1, 4; Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – III kwartał 2008, op. cit., s. 1; Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – IV kwartał 2008, op. cit., s. 1; Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – I kwartał 2009, op. cit., s. 1, 4–5.*

¹³⁷ P. Szpunar (red.), *Raport o stabilności systemu finansowego w Polsce czerwiec 2009, op. cit., s. 36.*

¹³⁸ *Ibidem*, s. 11.

gdyby decyzje RPP dotyczące rynku międzybankowego obniżyły cenę kredytu na rynku bankowości korporacyjnej i detalicznej. Tak się jednak nie stało, nie tyle ze względu na podniesienie przez KNF norm ostrożnościowych, ile z uwagi na negatywne oceny perspektyw rozwoju sytuacji gospodarczej i wzrost awersji do ryzyka banków¹³⁹.

Ograniczanie akcji kredytowej miało także *związek ze zmianami struktury przedmiotowej i podmiotowej popytu na kredyt*. Po redukcji zapasów w 2009 r. zmniejszyło się zapotrzebowanie na finansowanie zapasów i kapitału obrotowego, jeszcze bardziej obniżył się popyt na kredyty inwestycyjne. Do spadku popytu na kredyt doszło także ze względu na zahamowanie procesu fuzji i przejęć. Wyższy popyt na kredyty zgłaszały przede wszystkim przedsiębiorstwa w trudnej sytuacji płatniczej, poszukujące źródeł finansowania restrukturyzacji zadłużenia. W warunkach utrudnienia w dostępie do zasilania kredytem bankowym małe i średnie zadłużone firmy znalazły się w bardzo trudnej sytuacji¹⁴⁰.

W pierwszym półroczu 2009 r. doszło do silnego ograniczenia podaży kredytu we wszystkich segmentach rynku kredytowego. Banki zaostrzyły kryteria udzielania wszystkich rodzajów kredytów oraz podniosły marże kredytowe i wymagały większych zabezpieczeń kredytów. W największym stopniu dotyczyło to kredytów dla MSP. Zmiany w polityce kredytowej wynikały z bardzo wysokiej niepewności co do przyszłego stanu koniunktury, która utrudniała bankom poprawną wycenę ryzyka kredytowego. Dodatkowo wiele banków zmniejszyło podaż kredytu ze względu na nasilające się ograniczenia kapitałowe, a także pogorszenie jakości portfela kredytowego. Do spadku akcji kredytowej przyczyniło się również *osłabienie popytu na kredyt*. W I kwartale 2009 r. ponad 50% banków zaostrzyło kryteria udzielania kredytów. Ponad 80% banków podniosło marże kredytowe. Na początku roku *wzrósł udział kredytów zagrożonych w portfelu kredytowym*. Blisko połowa banków zdecydowała się zaostrzyć politykę kredytową pod wpływem rosnącego ryzyka branży, a jako szczególnie ryzykowne wymieniano branże powiązane z rynkiem nieruchomości oraz uzależnione od eksportu. Wśród innych czynników wpływających na zaostrzenie polityki kredytowej banki wymieniły wzrost kosztów pozyskania finansowania, deprecjację złotego oraz politykę właściciela. W III kwartale *banki po raz kolejny zaostrzyły politykę kredytową* we wszystkich segmentach rynku. W przypadku kredytów dla MSP zaostrzenie kryteriów było bardziej powszechne i dotyczyło w większym stopniu

¹³⁹ Wzrost średniego współczynnika wypłacalności w sektorze bankowym spowodował, że sytuacja kapitałowa przestała być – w ocenie banków – czynnikiem ograniczającym podaż kredytu dla przedsiębiorstw. Pojedyncze banki o relatywnie wysokiej adekwatności kapitałowej twierdziły nawet, że ich pozycja kapitałowa sprzyja łagodzeniu polityki kredytowej. Por. *Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw z uwzględnieniem stanu koniunktury* IV kwartał 2008 r. i IV kwartał 2009 r., Narodowy Bank Polski, www.nbp.pl, aktualizacja: 2010.

¹⁴⁰ G. Ancyparowicz (red.), *Monitoring banków 2005–2008. Studia i analizy statystyczne*, *op. cit.*, s. 33–34.

kredytów długoterminowych niż krótkoterminowych. Banki podniosły głównie marże dla bardziej ryzykownych kredytów i pozaodsetkowe koszty kredytu¹⁴¹.

Popyt na kredyty ze strony przedsiębiorstw spadł w I kwartale 2009 r., przy czym spadek popytu dotyczył przede wszystkim kredytów długoterminowych, na który wskazało 52% banków w przypadku MSP¹⁴². Ponad 60% banków, które stwierdziły zmianę popytu na kredyty dla przedsiębiorstw, wskazało na ten czynnik jako przyczynę spadku popytu. Prawie 44% banków uznało, że spadek popytu na kredyty inwestycyjne w znacznym stopniu przyczynił się do spadku zagregowanego popytu na kredyt. Kolejnym istotnym powodem spadku popytu na kredyty dla przedsiębiorstw było zaostrzenie kryteriów i warunków udzielania kredytów. Czynniki te wymieniło odpowiednio 55% i 48% banków. *W II i III kwartale banki zanotowały wzrost popytu na większość rodzajów kredytów*, jednak ze względu na ograniczoną konkurencję na rynku kredytowym mogły utrzymywać restrykcyjne kryteria i warunki kredytowania. Wzrost popytu na kredyty dla przedsiębiorstw wynikał przede wszystkim ze wzrostu zapotrzebowania na finansowanie zapasów i kapitału obrotowego, a ponadto restrukturyzacji zadłużenia przedsiębiorstw. Ponad połowa banków, które odnotowały spadek popytu na kredyty dla przedsiębiorstw, przypisywały to głównie obniżeniu popytu na finansowanie inwestycji¹⁴³.

Banki nadal bardzo negatywnie oceniały perspektywy przyszłej sytuacji gospodarczej. 97% banków wskazało na ryzyko związane z przyszłą sytuacją gospodarczą jako przyczynę zaostrzenia polityki kredytowej, z czego aż 3/4 banków uznało, że ryzyko to uzasadniało znaczne zaostrzenie kryteriów i warunków udzielania kredytów. Niepewność co do przyszłej koniunktury utrudnia bankom poprawną wycenę podejmowanego ryzyka kredytowego, co może je skłaniać do bardzo silnego zaostrzania polityki kredytowej. Systematycznie wzrastało również znaczenie sytuacji kapitałowej dla prowadzenia akcji kredytowej¹⁴⁴. Około

¹⁴¹ Opracowanie na podstawie: *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – II kwartał 2009*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, kwiecień 2009, s. 1, 4; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – III kwartał 2009*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, lipiec 2009, s. 1–2; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – IV kwartał 2009*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, październik 2009, s. 1–2, 4.

¹⁴² W segmencie kredytów krótkoterminowych dla MSP około 30% banków odczuło spadek popytu na kredyt, jednak większość banków stwierdziła, że popyt nie uległ zmianie. Spadek popytu na niektóre rodzaje kredytów dla przedsiębiorstw wynikał przede wszystkim ze spadku zapotrzebowania na finansowanie inwestycji.

¹⁴³ Opracowanie na podstawie: *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – II kwartał 2009*, *op. cit.*, s. 1, 5; *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – III kwartał 2009*, *op. cit.*, s. 1–2, 4–6.

¹⁴⁴ Ponad 90% banków uzasadniło zaostrzenie polityki kredytowej wobec przedsiębiorstw bieżącą lub oczekiwaną sytuacją kapitałową, z czego dla ponad 25% z tych banków poziom funduszy własnych uzasadniał znaczne zaostrzenie polityki. Cyt. za: *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – II kwartał 2009*, *op. cit.*, s. 4.

połowa banków przewidywała *dalsze zaostrzenie polityki kredytowej względem MSP*. Jednocześnie banki oczekiwały wzrostu popytu na kredyty krótkoterminowe¹⁴⁵. Ostatecznie okazało się, że w 2009 r. sytuacja na rynku kredytowym nie uległa poprawie¹⁴⁶. Przez pierwsze trzy kwartały 2009 r. banki podniosły głównie marże dla bardziej ryzykownych kredytów i pozaodsetkowe koszty kredytu. Nieznacznie wzrósł popyt na kredyty krótkoterminowe, zaś w przypadku kredytów długoterminowych popyt obniżył się. W IV kwartale zahamowana została tendencja do zaostrzania polityki kredytowej, a w 2010 r. banki przewidywały wyraźne zwiększenie akcji kredytowej dla sektora niefinansowego, w tym dla przedsiębiorców indywidualnych¹⁴⁷.

Postępujący wzrost udziału kredytów zagrożonych w portfelu kredytów dla przedsiębiorstw w 2009 r. przekładał się na politykę kredytową banków. 40% banków wymieniło wzrost wskaźnika kredytów zagrożonych jako przyczynę zaostrzenia polityki kredytowej. Wśród branż szczególnie ryzykownych najczęściej wymieniano branżę motoryzacyjną i transportową oraz działy gospodarki powiązane z rynkiem nieruchomości. Inne branże wskazane przez banki to: przemysł spożywczy, włókienniczy, metalowy i chemiczny, handel detaliczny oraz górnictwo. Wśród innych czynników wpływających na zaostrzenie polityki kredytowej banki wymieniły ograniczenia w dostępie do finansowania z rynku międzybankowego i zmiany makroekonomiczne. W ocenie banków presja konkurencyjna na rynku kredytów dla przedsiębiorstw nie miała istotnego wpływu na politykę kredytową¹⁴⁸.

Wyniki badań ankietowych przeprowadzonych wśród przewodniczących komitetów kredytowych są potwierdzeniem dostosowywania strategii rozwoju banków do zmieniającej się roli kredytów dla gospodarstw domowych, w tym przedsiębiorców indywidualnych. Banki dostrzegają w tej ewolucji ważną dźwignię swojego rozwoju i zwiększania konkurencyjności. Są to optymistyczne sygnały sektora bankowego, które świadczą o zwiększeniu możliwości absorpcji kredytów przez gospodarstwa domowe¹⁴⁹.

Podstawowym źródłem finansowania inwestycji przedsiębiorstw w dalszym ciągu pozostają środki własne, a w drugiej kolejności kredyty bankowe. Struktura finansowania będzie się zmieniać, co potwierdzają badania NBP z 2009 r. Z jednej

¹⁴⁵ *Ibidem*, s. 6.

¹⁴⁶ *Opis dyskusji na posiedzeniu decyzyjnym Rady Polityki Pieniężnej w dniu 26 stycznia 2010 r.*, Narodowy Bank Polski, Rada Polityki Pieniężnej, s. 3, www.nbp.pl, aktualizacja: 19.02.2010.

¹⁴⁷ *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – IV kwartał 2009, op. cit.*, s. 3.

¹⁴⁸ *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – III kwartał 2009, op. cit.*, s. 5.

¹⁴⁹ A. Bogus, *Absorpcja kredytów w sektorze gospodarstw domowych*, [w:] B. Mikołajczyk (red.), *Finanse a efektywność makroekonomiczna*, „Acta Universitatis Lodzianensis. Folia oeconomica” 2008, nr 218, s. 393.

strony zaczną kurczyć się środki zgromadzone przez przedsiębiorstwa przez okres dobrej koniunktury, z drugiej zaś coraz trudniej będzie przedsiębiorstwom uzyskać kredyt¹⁵⁰. W celu przeciwdziałania kryzysowi opracowano *Plan stabilności i rozwoju*, zgodnie z którym łączna kwota środków przeznaczonych na wsparcie gospodarki w latach 2009–2010 była zaplanowana na 91,3 mld zł. Na kwotę tę miały się złożyć: wzrost limitów na poręczenia i gwarancje kredytów od 3 miesięcy do 5 lat o wartości 40 mld zł, kreacja akcji kredytowej dla MSP za pośrednictwem BGK o wartości 20 mld zł, przyspieszenie inwestycji współfinansowanych ze środków UE o wartości 16,8 mld zł, inwestycje w odnawialne źródła energii o wartości 1,5 mld zł¹⁵¹.

W związku ze strukturalnymi zmianami, jakie nastąpiły w ostatnich latach, oraz pogorszeniem sytuacji makroekonomicznej i negatywnym klimatem na rynkach finansowych należy liczyć się z ograniczonymi możliwościami banków do rozszerzania akcji kredytowej. Tempo wzrostu akcji kredytowej będzie przy tym w znacznym stopniu uwarunkowane sytuacją finansową inwestorów strategicznych polskich banków i ich możliwościami dostarczenia dodatkowych środków na rozwój działalności w Polsce. Szczególnie silne ograniczenia będą dotyczyć najprawdopodobniej kredytowania długoterminowego¹⁵².

Na początku 2010 r. przedsiębiorstwa planowały wzrost produkcji, choć wciąż mało inwestowały; nie zamierzały powiększać liczby zatrudnionych ani zadłużenia w bankach. Mniej inwestycji to zarazem niższe zapotrzebowanie na kredyty bankowe. Więcej przedsiębiorstw raczej redukowało swoje zadłużenie w bankach niż było chętnych do jego zwiększania, choć banki były bardziej skłonne do udostępniania im pieniędzy niż w 2009 r., a do łagodzenia zasad kredytowania skłaniał je również niższy popyt na kredyty¹⁵³.

Wartość kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych jest zależna od ogólnej koniunktury gospodarczej. Znaczenie mają czynniki o charakterze zarówno popytowym (czyli leżące po stronie przedsiębiorstw), jak i podażowym (czyli po stronie banków). Choć trudno jest jednoznacznie przypisać wagę obu czynnikom, badania stanu koniunktury pokazują, że zmniejszenie dynamiki kredytu może wynikać głównie z decyzji samych przedsiębiorstw.

Chociaż trudniejszy dostęp do kredytu dla przedsiębiorstw niewątpliwie wpłynął na spadek wartości udzielanych przez banki kredytów, to zapewne większe znaczenie miały przyczyny leżące po stronie przedsiębiorstw. Dane dotyczące

¹⁵⁰ K. Bartosik (red.), *Gospodarka Polski – prognozy i opinie*, Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, „Raport”, maj 2009, nr 14, s. 32.

¹⁵¹ A. Kotowicz (red.), *Raport o sytuacji banków w 2008 r.*, op. cit., s. 32.

¹⁵² *Ibidem*, s. 55.

¹⁵³ S. Lipiński, *Nadal rośnie optymizm przedsiębiorców*, Narodowy Bank Polski, www.nbp.pl, aktualizacja: 25.01.2010.

polityki finansowej krajowych przedsiębiorstw w czasie kryzysu¹⁵⁴ wskazują zarówno na zmniejszenie odsetka firm ubiegających się o kredyt, jak i mniejszą liczbę podmiotów planujących wykorzystanie kredytu bankowego do finansowania działalności¹⁵⁵. Niepewność związana ze wstrząsami gospodarczymi, utrzymujący się brak zaufania rynków finansowych i wprowadzane obostrzenia regulacyjne w sektorze bankowym umocniły rolę kapitałów własnych w strukturze finansowania działalności w Polsce w 2009 r. Można zaobserwować tu nakładanie się na siebie dwóch zjawisk: tradycyjnej awersji firm do podejmowania ryzyka związanego z zaciąganiem formalnych zobowiązań oraz wynikającej z dekoniunktury awersji banków do podejmowania ryzyka kredytowego. Awersja banków do ryzyka zaczęła się w 2008 r. Jednak sytuacja w gospodarce światowej oraz rosnący odsetek kredytów zagrożonych, zwłaszcza tych dla przedsiębiorstw, spowodował konieczność zwiększenia stabilności systemu bankowego poprzez wprowadzenie regulacji w skali międzynarodowej (MIFID, Bazylea) i krajowej (np. Rekomendacja T). Efekty kryzysu widoczne były również na rynku alternatywnych źródeł finansowania, takich jak leasing czy faktoring. W tych okolicznościach ważną rolę odegrały niezależne od koniunktury środki z funduszy strukturalnych UE¹⁵⁶.

Na zaostrzenie polityki kredytowej wobec przedsiębiorców indywidualnych, począwszy od IV kwartału 2008 r., miało wpływ wiele czynników (por. schemat 3.1). Większość czynników wpływających na politykę kredytową w okresie recesji miało charakter niezależny od samych przedsiębiorców, a nawet banków, np. zła sytuacja gospodarcza, spadek wartości złotego pod koniec 2008 r. i w 2009 r. czy też brak zaufania instytucji finansowych i w konsekwencji ograniczenie płynności na rynku międzybankowym i trudności w pozyskaniu kapitałów zewnętrznych. Pośredni wpływ na politykę kredytową wobec segmentu gospodarstw domowych miały: złe oceny portfeli kredytowych banków i konieczność tworzenia dodatkowych rezerw na utratę ich wartości, a także agresywna konkurencja cenowa na rynku depozytów przekładająca się na wzrost kosztów odsetkowych i pozaodsetkowych kredytów. Natomiast bezpośrednio przełożenie na „ostrożnościowe procedury bankowe” miała niepewność sytuacji finansowej kredytobiorców prowadzących działalność gospodarczą i ich gospodarstw domowych.

Okres kryzysu 2008–2009 odcisnął swe piętno na relacjach banków z przedsiębiorcami. Powszechną reakcją banków była utrata zaufania co do możliwości regulacji przez przedsiębiorstwa swych zobowiązań wobec nich. Banki przystąpiły do weryfikacji zawartych umów kredytowych, żądając od swych kontrahentów dodatkowych zabezpieczeń, a w niektórych przypadkach stawiając je nawet w stan

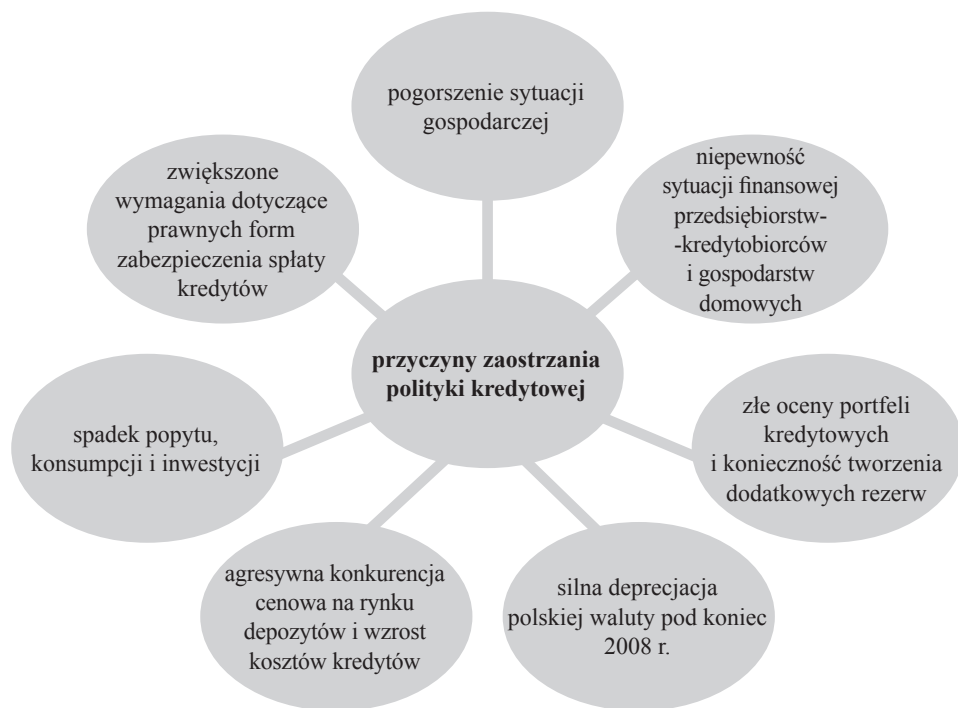
¹⁵⁴ *Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw*, Narodowy Bank Polski, Warszawa – publikacja cykliczna 2010.

¹⁵⁵ *Polski rynek finansowy w obliczu kryzysu finansowego w latach 2008–2009*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2010, s. 11.

¹⁵⁶ *Przedsiębiorczość w Polsce*, 2010, *op. cit.*, s. 82.

natychmiastowej wymagalności. Komitety kredytowe banków wydłużały procedury, zwiększały wymagane zabezpieczenia, podwyższały ceny kredytów. Gwałtownie zmalała dostępność kredytu, rosła liczba firm, którym banki odmawiały finansowania¹⁵⁷. Pod koniec 2009 r., na skutek poprawy perspektyw związanych ze wzrostem gospodarczym, banki złagodziły nieco swoją politykę kredytową¹⁵⁸. Niższe ryzyko związane z wahaniami koniunktury było też przyczyną dalszego złagodzenia polityki kredytowej banków w 2010 r., co przełożyło się na łatwiejszą dostępność kredytów i wzrost popytu na tę formę finansowania zarówno ze strony gospodarstw domowych, jak i przedsiębiorców¹⁵⁹. Banki ponownie zaczęły postrzegać przedsiębiorstwa jako podmioty pożądane we współpracy.

Schemat 3.1. Czynniki determinujące politykę kredytową wobec przedsiębiorców indywidualnych w warunkach kryzysowych



Źródło: opracowanie własne.

¹⁵⁷ E. Śmiłowski, *Difficult relations between banks and SMEs*, "Polish Market" 2010, No. 11 (172), s. 34.

¹⁵⁸ *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – I kwartał 2010*, Departament Systemu Finansowego NBP, Warszawa 2010, s. 4.

¹⁵⁹ *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – I kwartał 2011*, Departament Systemu Finansowego NBP, Warszawa 2011, s. 4.

Reprezentanci sektora bankowego przyznają, że firmy mikro, małe i średnie stanowią jeden z głównych obszarów rozwoju bankowości w Polsce¹⁶⁰. W rzeczywistości jednak modele biznesowe bankowości przedsiębiorstw poza nielicznymi wyjątkami polegają na potraktowaniu mikroprzedsiębiorstw jako segmentu detalicznego¹⁶¹. Rosnące zainteresowanie banków obsługą firm wynika nie tylko z samego potencjału wyrażonego liczbą aktywnie działających w Polsce przedsiębiorstw, ale również we wzroście poziomu przedsiębiorczości, porównywanego do innych krajów europejskich czy też w zwiększeniu wykorzystania zewnętrznych źródeł finansowania¹⁶². Sytuacja zmienia się wraz ze wzrostem wielkości firmy. Podejście to pozostaje w sprzeczności z podstawowymi oczekiwaniami przedsiębiorców, podobnie jak z założeniami modelu więzi, jednak z perspektywy banków jest ekonomicznie uzasadnione¹⁶³. Banki, kalkulując swoje potencjalne przychody, bardziej troszczą się o pozyskiwanie przedsiębiorstw o dużym potencjale ekonomicznym niż o małym¹⁶⁴.

Firmy doceniają znaczenie banków dla rozwoju przedsiębiorstw, a okres kryzysu nie wpłynął negatywnie na postrzeganie banków w tym zakresie. Wahania koniunktury oraz znacząco gorsza ocena sytuacji gospodarczej zarówno wśród przedsiębiorców, jak i bankowców nie była w stanie zniweczyć efektów długookresowych działań podejmowanych przez banki w celu poprawy relacji z przedsiębiorcami. W 2010 r. banki zebrały bardziej przychylne oceny w stosunku do stanu z 2007 r.¹⁶⁵ Niemniej utrzymuje się zależność, według której im niższe przychody firmy, tym większa jest grupa przedsiębiorców, którzy nie zgadzają się ze stwierdzeniem, iż banki wspierają rozwój firm¹⁶⁶. Z raportu PARP¹⁶⁷ wynika, że banki uważane są za najważniejsze instytucje wsparcia działalności przedsiębiorstw. Z taką rolą kojarzy je 2/3 firm z sektora MSP. Kolejne instytucje są za nimi daleko w tyle¹⁶⁸.

¹⁶⁰ „Monitor Bankowy” 2010, Pentor Research International, s. 6–8, www.pentor.pl.

¹⁶¹ V. Wallace, A. Herrick, *What Banking Leads to Become*, Strategy & Business, Issue 57, Booz & Co, Winter 2009, s. 45.

¹⁶² T. Gołębiowski, *Modele biznesu polskich przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 112–129.

¹⁶³ Ch. Skinner, *The future of banking in a globalised World*, John Wiley & Sons Ltd., Chichester 2007, s. 76–84.

¹⁶⁴ A. Sołoma, *Instytucje i usługi bankowe w opinii mikro i małych przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2008, s. 65.

¹⁶⁵ *Audyt Bankowości Mikroprzedsiębiorstw 2007*, Research International Pentor, Warszawa 2007, s. 15; *Audyt Bankowości Mikroprzedsiębiorstw 2010*, Research International Pentor, Warszawa 2010, s. 4–10.

¹⁶⁶ M. Idzik, *Postkryzysowy model bankowości przedsiębiorstw*, TNS Pentor, www.pentor.pl, aktualizacja: 2011.

¹⁶⁷ *Procesy inwestycyjne i strategie przedsiębiorstw w czasach kryzysu*, op. cit., s. 118–124.

¹⁶⁸ M. Idzik, *Wybrane aspekty bankowej obsługi mikro i małych przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 637, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 62, Szczecin 2011, s. 90.

3.5. Wykorzystanie kredytów bankowych przez sektor MMSP w krajach Unii Europejskiej

Europejskie mikroprzedsiębiorstwa stanowią bardzo duży segment potencjalnych klientów banków. W strefie euro, według oficjalnych statystyk, 92% firm stanowią mikroprzedsiębiorstwa, 7% to małe firmy, 1% – średnie i 0,2% – duże. Jednakże, uwzględniając wagi ekonomiczne mierzone liczbą osób zatrudnionych, mikroprzedsiębiorstwa stanowią 31%, 22% małe firmy, średnie 16% i duże 30% wszystkich przedsiębiorstw¹⁶⁹.

Kredyt bankowy jest najbardziej powszechnym i często jedynym zewnętrznym źródłem finansowania dla MMSP. Udział przedsiębiorstw korzystających z kredytu bankowego jest zróżnicowany w poszczególnych państwach Europy Zachodniej¹⁷⁰. Wydawałoby się, że odsetek przedsiębiorstw korzystających z kredytów bankowych powinien być najniższy w krajach, w których wymieniały one dostęp do finansowania jako najważniejsze ograniczenie. Dane statystyczne zamieszczone w tab. 3.7 nie w pełni potwierdzają tę tendencję¹⁷¹. Analizując te dane, można także zaobserwować duże zróżnicowanie w poszczególnych krajach w zakresie stopnia korzystania z kredytów przez mikroprzedsiębiorstwa¹⁷².

Tabela 3.7. Mikroprzedsiębiorstwa korzystające z kredytu bankowego w poszczególnych krajach Unii Europejskiej

Kraje	Grecja	Szwecja	Szwajcaria	Luksemburg	Portugalia	Holandia	Liechtenstein	Niemcy	Hiszpania	Francja	Irlandia	Dania	Włochy	Wielka Brytania	Norwegia	Belgia	Finia	Islandia	Austria
Udział [%]	29	31	35	39	39	41	43	43	43	43	49	49	51	55	57	57	59	74	77

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Sixth Report*, "The European Observatory for SMEs" 2000, European Commission, [w:] G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne S.A., Warszawa 2005, s. 334.

Na intensywność wykorzystania kredytu przez MSP istotny wpływ mają fundusze poręczeń kredytowych. W krajach Unii Europejskiej istnieje wiele Funduszy

¹⁶⁹ *Survey on the access to finance of small and medium-sized enterprises in the euro area*, European Central Bank, Eurosystem, September 2009, s. 24.

¹⁷⁰ G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, op. cit., s. 335.

¹⁷¹ Przykładowo w Norwegii, w której był to czynnik o zasadniczym znaczeniu, procent przedsiębiorstw korzystających z kredytu jest stosunkowo wysoki. Może to oznaczać, że mimo korzystania z kredytu zapotrzebowanie na finansowanie ze strony przedsiębiorstwa jest większe, stąd czynnik ten jest nadal postrzegany jako ograniczenie działalności.

¹⁷² *Ibidem*, s. 336.

Gwarancji Wzajemnych o różnej formie prawnej. Dzięki tym funduszom następuje podział ryzyka finansowego między przedsiębiorców korzystających z gwarancji, organizacje przedsiębiorców, izby handlowo-przemysłowe, władze samorządowe itp.¹⁷³

W krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej obserwuje się spadek znaczenia klasycznej bankowości depozytowo-kredytowej na rzecz niebankowych instytucji finansowych¹⁷⁴. Opinie te częściowo potwierdzają wyniki badań przeprowadzonych w Polsce¹⁷⁵. W 2005 r. w porównaniu do 2003 r. nastąpił spadek liczby osób (z 31% ogólnej liczby badanych do 23,5%), które deklarowały korzystanie z usług instytucji niebankowych udzielających pożyczek. Wśród badanych osób prowadzących działalność gospodarczą na własny rachunek także wystąpiło mniejsze zainteresowanie korzystaniem z oferty instytucji pożyczkowych – tylko 8,6% pożyczowało środki finansowe z niebankowych źródeł¹⁷⁶.

Badania przeprowadzone przez instytucje UE z 2002 r. na próbie 7750 MSP wskazały, że większość MSP w dużym stopniu korzystała z kredytu bankowego, w ciągu ostatnich 3 lat pozytywnie rozpatrzono 76% wniosków złożonych przez MSP, cena kredytów jest wyższa dla MSP¹⁷⁷. Z punktu widzenia najmniejszych podmiotów gospodarczych koszt kredytów jest wciąż istotnym czynnikiem określającym ich dostępność. Zewnętrzne finansowanie jest droższe dla mikro- i małych niż dla dużych przedsiębiorstw, jako że koszty stałe kredytowania (koszty administracyjne, koszty zbierania informacji o kredytodawcy) nie są proporcjonalne do rozmiaru kredytu i tym samym czynią kredyty o niższej wartości droższymi¹⁷⁸. Różnice w cenie spowodowane są także różnym ryzykiem podejmowanym przez banki i innymi czynnikami¹⁷⁹. Stopy procentowe w większości

¹⁷³ B. Mikołajczyk, *Otoczenie finansowe MSP w krajach Unii Europejskiej*, [w:] *Finanse i bankowość. Wejście Polski do Unii Europejskiej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1999, s. 205.

¹⁷⁴ J. Szambelańczyk, *Banki spółdzielcze w Polsce w procesie zmian systemowych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006, s. 222.

¹⁷⁵ Badania ankietowe zostały przeprowadzone w 2005 r. na reprezentatywnej grupie osób o liczebności 8831, które tworzyły zbiorowość 3956 gospodarstw domowych zlokalizowanych na terenie całego kraju. Przeprowadzane badania mają charakter cykliczny i istnieje możliwość porównania podstawowych parametrów w odniesieniu wyników z 2003 r.

¹⁷⁶ A. Alińska, *Niebankowe instytucje mikrofinansowe na rynku usług finansowych w Polsce*, [w:] A. Bogus, M. Wypych (red.), *Harmonizacja rynków finansowych i finansów przedsiębiorstw w skali narodowej i europejskiej*, Instytut Finansów, Bankowości i Ubezpieczeń, Uniwersytetu Łódzkiego, Difin, Warszawa 2007, s. 303.

¹⁷⁷ *Po Nowej Umowie Komitetu Bazylejskiego (Basel II): Jak banki będą oceniać MSP?*, www.sme-basel2.com, aktualizacja: 2006.

¹⁷⁸ R. Wagenvoort, *Are finance constraints hindering the growth of SMEs in Europe?*, "EIB Papers" 2003, Vol. 7, No. 2, [w:] *SMEs and Access to Finance*, "Observatory of European SMEs" 2004, No. 2, European Commission, s. 15.

¹⁷⁹ *Le cout de credit aux enterprises (The cost of credit for enterprises)*, "Bulletin de la Banque de France" data of end of October 2002, No. 109, Paris, January 2003, cyt. za: *SMEs and Access to Finance, op. cit.*, s. 15.

krajów członkowskich znacznie zmalały w ostatnich latach z powodu niższej inflacji. Stopa procentowa kredytów dla większości podmiotów sektora MSP waha się od 7 do 9%¹⁸⁰.

W problematyce kredytów dla gospodarstw domowych wiele krajów uwzględnia aspekt rodzinny. Kredyt jest wprawdzie zaciągany przez jedną osobę, lecz dochody, z których jest spłacany, rozkładają się na rodzinę kredytobiorcy. W większości krajów zarówno zaciąganie, jak i spłata kredytu (lub poręczenia) są wspólną decyzją małżonków w ramach wspólnoty majątkowej. Kodeksy cywilne często wprowadzają ograniczenia zajęcia dochodu na spłatę długu lub zajęcia (np. nie więcej niż połowy) rzeczy wspólnie (w rodzinie) używanych. W niektórych krajach (takich jak: Szwecja, Grecja, Dania, Belgia, Luksemburg, Irlandia, Wielka Brytania) regułą jest jednak indywidualna odpowiedzialność z tytułu kredytu¹⁸¹.

Ważną formą wsparcia mikrofinansowego, w przeciagu ostatnich dwóch dekad, są instrumenty oferujące podstawowe usługi finansowe, takie jak pożyczka osobom o niskich dochodach, często narażonym na wykluczenie społeczne. Ideą mikrofinansowania jest zagwarantowanie podmiotowi charakteryzującemu się niskimi dochodami pożyczek, bez wymogu fizycznego zabezpieczenia. Celem jest umożliwienie poprawy stanu materialnego w głównej mierze poprzez środki na rozpoczęcie własnej działalności i samozatrudnienie lub udzielenie pomocy w kontynuowaniu już istniejącej. Dla wielu krajów celem mikrokredytów jest emancypacja kobiet i wciągnięcie ich do aktywnego udziału w gospodarowaniu. Mikrokredyty są także jednym z najbardziej efektywnych sposobów pobudzania rozwoju ekonomicznego i społecznego zarówno w krajach biednych, jak i rozwijających się. Ważną cechą mikrokredytu jest również jego komercyjność. Pomimo iż jest narzędziem ograniczającym biedę, tak naprawdę nie jest działaniem *stricto* charytatywnym. Ze względu na niskie kwoty i ryzyko, które ponosi kredytodawca, oprocentowanie zdarza się wyższe niż standardowego kredytu w banku komercyjnym¹⁸². Z badań Europejskiej Sieci Mikrofinansów EMN wynika, że przeciętne oprocentowanie mikrokredytów w Europie wynosi 8%¹⁸³. Mikrokredyty cechuje wysokie ryzyko spowodowane brakiem zabezpieczeń czy poręczycieli, a często także brakiem doświadczenia kredytobiorcy. Opierają się one na zaufaniu, a nie zabezpieczeniu materialnym¹⁸⁴.

¹⁸⁰ *Enterprises' Access to Finance*, Commission Staff Working Paper, European Commission, Brussels 2001, [w:] *SMEs and Access to Finance*, *op. cit.*, s. 21.

¹⁸¹ G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, *op. cit.*, s. 386–387.

¹⁸² M. Yunus, *Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*, Public Affairs, New York 2003, s. 213 i n.

¹⁸³ B. Jayo, S. Rico, M. Lacalle, *Overview of Microcredit Sector in the European Union 2006–2007*, EMN Working Paper, July 2008, No. 5, s. 36.

¹⁸⁴ B. Mikołajczyk, A. Kurczewska (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na pobudzenie przedsiębiorczości i walkę z wykluczeniem społecznym*, Difin, Warszawa 2011, s. 20.

Europejskie mikroprzedsiębiorstwa ciągle mają problem z dostępem do kredytów bankowych. Odpowiednią ofertą mogą być dla nich mikrokredyty udzielane na kwoty do 25 tys. EUR. Szczególnie potrzebne są przedsiębiorcom prowadzącym jednoosobową działalność, jak również najmniej uprzywilejowanym grupom społecznym. Mogą być efektywnym sposobem promowania przedsiębiorczości i stwarzania możliwości do prowadzenia działalności gospodarczej¹⁸⁵.

Specjalistyczne instytucje mikrokredytowe istnieją w: Finlandii, Szwecji, Norwegii, Irlandii, Wielkiej Brytanii, Belgii, Francji, Niemczech, Austrii, Włoszech, Hiszpanii, a także na Węgrzech, w Słowacji, Rumunii i w Polsce. Mikrofinanse w Unii Europejskiej udostępniane są dwóm grupom podmiotów. Pierwszą z nich stanowią osoby pozbawione pracy, zagrożone jej utratą, mające problemy z wejściem na rynek pracy, wykluczone społecznie i finansowo. Drugą grupę tworzą przedsiębiorcy głównie działający na skalę mikro, mający problemy z uzyskaniem środków na rozpoczęcie lub rozwinięcie działalności gospodarczej lub zgłaszający zapotrzebowanie na środki finansowe w niskiej kwocie¹⁸⁶. Rynek mikrofinansów w Europie cechuje wyraźna dychotomia. Europę Zachodnią i Europę Środkowo-Wschodnią różni grupa odbiorców, wielkość kredytów, charakter instytucji pośredniczących, dlatego trudno go określić spójnym, europejskim modelem biznesowym mikrofinansów¹⁸⁷. W Europie Zachodniej mikrofinanse służą poprawie asymetrycznej alokacji kapitałów na rozwiniętych rynkach finansowych, zaś w krajach Europy Środkowo-Wschodniej mają na celu przede wszystkim udroźnienie i rozwój rynku pracy¹⁸⁸.

W Europie Wschodniej instytucje mikrofinansowe poszukują nowych sposobów poprawy rentowności drobnych przedsiębiorstw na rynkach, na których brakuje tego typu usług¹⁸⁹. W krajach Europy Środkowo-Wschodniej, w tym w Polsce, mikrofinanse utożsamiane są przede wszystkim ze środkami dla debiutujących przedsiębiorców – często ludzi młodych, wykształconych, dynamicznych. Można nawet określić mikrofinanse jako środki finansowe wykorzystywane przez mikroprzedsiębiorstwa lub służące zakładaniu firm¹⁹⁰.

W Europie Zachodniej mikrofinanse kierowane są przede wszystkim do osób najuboższych i wykluczonych społecznie¹⁹¹. Mikrokredyty są w większym stopniu

¹⁸⁵ *Microcredit for Small Business and Business Creation: Bringing a Market Gap*, European Commission 2003, s. 3.

¹⁸⁶ *Ibidem*, s. 35–36, 43.

¹⁸⁷ H. Kraemer-Eis, A. Conforti, *Microfinance in Europe. A market overview*, Working Paper 2009/001, EIF Research and Market Analysis, s. 6.

¹⁸⁸ B. Mikołajczyk, A. Kurczewska (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na pobudzenie przedsiębiorczości i walkę z wykluczeniem społecznym*, op. cit., s. 147.

¹⁸⁹ B. Armendariz de Aghion, J. Morduch, *Ekonomia mikrofinansów*, Wydawnictwo AnWero, Gdańsk 2009, s. 13.

¹⁹⁰ B. Mikołajczyk, A. Kurczewska (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na pobudzenie przedsiębiorczości i walkę z wykluczeniem społecznym*, op. cit., s. 17.

¹⁹¹ B. Mikołajczyk, *Mikrokredyty nowym instrumentem wsparcia europejskich MSP*, [w:] *Zarządzanie finansami. Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2009, nr 515, s. 191.

przeznaczone dla osób wykluczonych finansowo i będących na marginesie społecznym¹⁹², a także dla przedsiębiorstw w fazie *start-up*. Instytucje mikrofinansowe są częściowo samowystarczalne, o charakterze prywatnym, *non profit* i publicznym¹⁹³.

Tabela 3.8. Finansowanie sektora niefinansowego w wybranych krajach Unii Europejskiej na dzień 30.06.2003*

Kraj	PKB [mln USD]**	PKB <i>per capita</i> [USD]**	Wartość należności kredytowych [mln USD]	Należności kredytowe/ PKB [%]	Należności kredytowe/ kapitalizacja [%]	Kapitalizacja/ PKB [%]
Austria	211 900	26 093	35 812	16,9	86,1	19,6
Belgia	254 300	24 778	83 650	32,9	32,3	680,5
Dania	177 700	33 221	40 081	22,6	40,6	55,5
Finlandia	135 800	26 211	33 907	25,0	23,2	107,6
Francja	1 463 700	24 793	191 872	13,1	32,3	118,2
Grecja	130 900	12 403	30 494	23,3	35,9	64,9
Hiszpania	651 600	16 240	108 972	16,7	19,0	88,0
Holandia	429 200	26 847	283 842	66,1	32,3	403,2
Irlandia	114 500	29 927	87 280	76,2	123,2	61,9
Luksemburg	21 500	48 753	122 259	568,6	424,1	134,1
Niemcy	2 071 200	25 179	333 859	16,1	39,6	40,7
Polska	204 300	5 287	69 044	33,8	234,4	14,4
Szwecja	244 200	27 491	72 316	29,6	32,6	90,7
Wielka Brytania	1 593 400	26 687	854 848	53,6	41,7	128,7
Włochy	1 216 700	21 034	151 342	12,4	26,6	46,7

* Jedynie wielkości PKB oraz PKB *per capita* dotyczą 2001 r. Należności kredytowe wobec sektora niefinansowego obejmują także udzielone zobowiązania pozabilansowe.

** Ceny bieżące.

Źródło: opracowanie na podstawie: *Sytuacja finansowa banków w I półroczu 2003 r. Synteza*, NBP, s. 44, 58; *Consolidated banking statistics, second quarter 2003*, BIS 2003, s. 17; *Polska – Unia Europejska*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2003, s. 11, 47, [w:] G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, *op. cit.*, s. 298.

W Polsce istnieje ogromna luka w rynku finansowania drobnej przedsiębiorczości. Ponad 2 mln gospodarstw domowych o niskich dochodach potrzebuje mikrokredytu na sfinansowanie działalności istniejących mikroprzedsiębiorstw lub

¹⁹² H. Kraemer-Eis, A. Conforti, *Microfinance in Europe. A market overview*, *op. cit.*, s. 5.

¹⁹³ B. J. Carboni, M. L. Calderón, S. R. Garrido, K. Dayson, J. Kickul, *Handbook of Microcredit in Europe, Social Inclusion through Microenterprise Development*, Edward Elgar, Cheltenham 2010, s. 5.

realizację aspiracji w zakresie samozatrudnienia. Według szacunków przeprowadzonych przez Microfinance Centre (MFC), usługi te trafiają tylko do 3% osób potrzebujących¹⁹⁴. Mikrokredyty są udzielane przez banki komercyjne i spółdzielcze, kasy oszczędnościowe, a także wyspecjalizowane instytucje finansowe spoza sektora bankowego, programy mikropożyczkowe i urzędy pracy. Udział banków w rynku wynosi 98% (pod względem udzielonych środków pieniężnych). Organizacje pozabankowe oferujące programy mikropożyczkowe świadczą usługi dla ponad 25 tys. mikrofirm. Są nimi różnorodne fundusze pożyczkowe, działające głównie lokalnie oraz ogólnopolskie instytucje odnoszące się do światowych standardów mikrofinansowania: Fundusz Mikro, Inicjatywa Mikro, Fundacja Rozwoju Polskiego Rolnictwa, Fundacja Wspomagania¹⁹⁵. Fundusze mikropożyczkowe dobrze prosperują głównie dzięki publicznym programom wsparcia Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Analiza danych zawartych w tab. 3.8 pozwala wyciągnąć następujące wnioski¹⁹⁶:

- prywatny sektor niefinansowy w gospodarce polskiej uzależniony jest od finansowania kredytami bankowymi, o czym świadczy bardzo wysoka (234,4%) relacja między należnościami od sektora niefinansowego i kapitalizacją¹⁹⁷;
- zadłużenie podmiotów sektora niefinansowego wydaje się nie mieć istotnego związku z poziomem rozwoju gospodarczego mierzonego PKB *per capita*, o czym świadczą zróżnicowane wartości wskaźnika: należności kredytowe wobec podmiotów sektora niefinansowego/PKB.

Pomoc finansowa dla MMSP w wybranych państwach Europy przybiera przykładowo następujące formy¹⁹⁸:

- *we Francji* wiele instytucji (np. *Promotor Investissement*) oferuje małym firmom kredyty, gdyż otrzymują rządowe granty na taką działalność, przy czym państwo występuje tu jeszcze dodatkowo w charakterze gwaranta działalności tego typu instytucji;
- w większości państw UE (wyjątkami są tu Holandia, Dania i Wielka Brytania) małe przedsiębiorstwa mogą uzyskać pożyczki lub granty bezpośrednio w bankach albo w specjalnie do tego celu utworzonych instytucjach, w ramach

¹⁹⁴ Badanie przeprowadzone przez Microfinance Centre na reprezentatywnej próbie 1020 gospodarstw domowych o niskich dochodach w Polsce. Cyt. za: M. Matul, M. Rataj, G. Sygnowski, *Microenterprises, Low-Income Households' Aspirations for Self-Employment and Microcredit Market in Poland*, Microfinance Centre, www.mfc.org.pl, aktualizacja: październik 2006.

¹⁹⁵ B. Armendariz de Aghion, J. Morduch, *Ekonomia Mikrofinansów*, *op. cit.*, s. 15, 343–344.

¹⁹⁶ G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, *op. cit.*, s. 299.

¹⁹⁷ Wyższa wartość wskaźnika wystąpiła jedynie w Luksemburgu, jednakże przypadek ten należy tłumaczyć rejestrowaniem wielu instytucji finansowych w tym kraju z przyczyn fiskalnych.

¹⁹⁸ Opracowanie na podstawie: I. Tarczyńska, *Kredytowanie „small businessu” w Polsce i za granicą*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 1993, nr 8; J. Klich, *Polityka rządów państw UZ wobec MSP*, „*Przegląd Organizacji*” 1994, nr 5.

specjalnych programów kredytowych; w Niemczech, Portugalii, Luksemburgu i Hiszpanii udzielaniem specjalnych kredytów zajmują się banki centralne, a w Belgii, Francji, Grecji i Irlandii jest to z kolei domena odrębnie do tego utworzonych organizacji;

- *Grecja i Portugalia* oferują inwestorom specjalne pożyczki – Grecja na utworzenie nowych zakładów rzemieślniczych, a Portugalia na zakładanie małych firm w przemyśle;

- *we Francji i Grecji* na mocy specjalnego porozumienia pomiędzy bankiem centralnym a bankami komercyjnymi ułatwiono i znacznie skrócono procedurę występowania o pożyczki dla MSP¹⁹⁹;

- *Belgia* oferuje przedsiębiorcom programy pomocy finansowej: ulgi w zakresie spłat procentu od pożyczek tych, którzy je zaciągają i specjalne subsydia od pożyczek przyznawane właścicielom małych firm, którzy finansują inwestycje z własnych kapitałów.

W Europie większość MSP jest uzależniona od banków, jeśli chodzi o zewnętrzne finansowanie. Zgodnie z wynikami sondażu ENSR 2002 (przeprowadzonego w 19 krajach Europy) z różnego rodzaju kredytów korzystało aż 76% małych i średnich firm. Większości (60%) badanych firm wystarczała kwota kredytu poniżej 100 tys. euro²⁰⁰. W Wielkiej Brytanii w latach 2002–2004 aż 80% MSP korzystało z zewnętrznych źródeł finansowania²⁰¹ – 75% w podsegmencie firm bez zatrudnienia i 98% w grupie firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników. Prawie 2 mln firm (53% MSP) korzystało z overdraftów (o łącznej wartości szacowanej na 12 mld funtów), a około 900 tys. firm korzystało z pożyczek terminowych, tj. 24% MSP, a wartość tych pożyczek sięgała 64 mld funtów rocznie²⁰².

W Polsce stopień wykorzystania kredytów jest wyraźnie niższy niż w krajach wysoko rozwiniętych. Z kredytów bankowych korzysta tylko 18,4% MSP. Brak szerszego dostępu do usług kredytowych jest barierą rozwoju szczególnie w przypadku firm mikro. Sytuacja może się poprawić, gdy banki zaczną powszechnie stosować systemy *scoringowe* (pozwalające precyzyjniej oceniać ryzyko kredytowe) oraz gdy zwiększy się skala gwarancji rządowych udzielanych przy kredytach na rozpoczęcie czy rozwój działalności gospodarczej. Wiele zależy także od samych przedsiębiorców, którzy powinni poczynić postępy w takich dziedzinach, jak: zarządzanie finansami czy planowanie biznesowe oraz częściej ubiegać się

¹⁹⁹ Ciekawe, a zarazem kontrowersyjne jest rozwiązanie greckie, które polega na zmuszaniu banków komercyjnych do kredytowania small businessu poprzez wprowadzenie przepisu, według którego co najmniej 10% depozytów bankowych musi być skierowane do małych firm w formie kredytów.

²⁰⁰ *SMEs and Access to Finance* (2000), “Observatory of European SMEs” 2003, No. 2, European Commission, ec.europa.eu.

²⁰¹ Statystyki te obejmują: kredyty, leasing, faktoring, karty kredytowe i inne zewnętrzne źródła finansowania.

²⁰² S. Fraser, *Finance for Small and Medium-Sized Enterprises. A Report on the 2004 UK Survey of SME Finances 2004*, Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform, www.berr.gov.uk.

o zewnętrzne finansowanie inwestycji²⁰³. Polskie przedsiębiorstwa w porównaniu z firmami w innych krajach europejskich są relatywnie nisko zadłużone. Relacja kredytu dla przedsiębiorstw do PKB jest najniższa w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, które w 2004 r. weszły do UE i ponad 5-krotnie niższa niż w EU-15²⁰⁴. Polskie przedsiębiorstwa, charakteryzujące się słabą kondycją finansową i w konsekwencji małą aktywnością inwestycyjną, wykorzystują przede wszystkim własne środki, a jeżeli korzystają z obcych źródeł finansowania, są to bankowe kredyty złotowe²⁰⁵.

Od IV kwartału 2008 r. MSP w większości krajów Unii Europejskiej miały do czynienia z wyraźnym spadkiem popytu na towary i usługi. Wiele oczekiwało dalszego pogorszenia sytuacji gospodarczej w przyszłości. Ponadto MSP postrzegały dwa czynniki ryzyka: zwiększenie opóźnień w płatnościach należności (wraz ze wzrostem zapasów i niedoborem kapitału obrotowego oraz spadkiem płynności) oraz wzrost zobowiązań, niewypłacalności i upadłości. Zwiększenie stopy niewypłacalności potwierdza wzrost niezdolności MSP do uzyskania krótkoterminowych form finansowania. Warunki kredytowe obejmują wiele aspektów, wśród których najważniejsze to: koszty banków, funduszy i ich stóp procentowych, prowizji i opłat, różnice między przyznanymi kwotami a wymaganymi przez przedsiębiorstwa; poziom wymaganych zabezpieczeń a czas trwania kredytu; dostęp do kapitału; płynność banków; oczekiwania związane z recesją i wyższe ryzyko związane z zabezpieczeniem. Wahania stóp procentowych wzrosły do niespotykanego wcześniej poziomu, a tym samym stanowią częściową rekompensatę polityki pieniężnej. Do głównych czynników zastrzegających nastawienie banków do udzielania kredytów dla MSP należą: słabe perspektywy gospodarcze MSP, stagnacja pożyczek międzybankowych, dążenie do odbudowania bilansów banków i zwiększony koszt kapitału. Banki są pod presją i próbują utrzymać lub umocnić swoje kapitały²⁰⁶.

²⁰³ M. Szczepaniec, *Wielkość firmy a wzorce korzystania z usług bankowych*, „Bank i Kredyt” 2007, nr 7, s. 50, 53.

²⁰⁴ G. Kiss, M. Nagy, B. Vonnak, *Credit Growth in Central and Eastern Europe: Trend, Cycle or Boom?*, Workshop on Consumption and Credit in Countries with Developing Credit Market, Florence 2006, s. 26–29.

²⁰⁵ W efekcie koszt kredytu udzielanego przez polskie banki jest nadmiernie wysoki i obciąża klienta wyższymi (niż w krajach zachodnich UE) kosztami operacyjnymi i marżami. Zdecydowanie rzadziej przedsiębiorcy sięgają do takich form finansowania obcego jak leasing, faktoring czy venture capital, co jest spowodowane słabą znajomością zasad korzystania z tych form finansowania i niską oceną ich dostępności. Cyt. za: L. Szyszko, J. Szczepański (red.), *Finansowanie przedsiębiorstw*, op. cit., s. 269.

²⁰⁶ W rezultacie oczekują one całkowicie zabezpieczonych transakcji. W związku z tym decydując się na utrzymanie tylko najsilniejszych klientów, banki i inne instytucje finansowe przyczyniają się do procesu polaryzacji. Dla wielu banków może to być przemyślana strategia przetrwania. W niektórych krajach jest to również sprawa powrotu do „normalnych” praktyk kredytowych po

W Europie początkowo nie zdawano sobie sprawy ze skali zagrożenia, jakie niosły wydarzenia na rynkach amerykańskich i azjatyckich²⁰⁷. Drastyczne globalne ograniczanie akcji kredytowej i wyprzedaż instrumentów finansowych powstrzymały aktywność europejskich inwestorów. Spowolniło to wzrost ekonomiczny w Unii Europejskiej, mimo że do jesieni 2008 r. spadek popytu inwestycyjnego częściowo rekompensował podwyższony popyt konsumpcyjny²⁰⁸. Jednak w miarę pogarszającej się sytuacji na rynku pracy i spadku dochodów gospodarstw domowych obniżał się popyt konsumpcyjny – a w konsekwencji – dynamika cen producentów²⁰⁹. Reakcją przedsiębiorstw na spadek rentowności²¹⁰ było wyłączenie części aparatu wytwórczego, zmniejszanie stanu zapasów, wstrzymywanie inwestycji²¹¹.

Banki zajmują dominującą pozycję w zakresie zewnętrznego finansowania sektora MMSP. Istnieją silne przesłanki wskazujące, iż dotkliwość obecnego kryzysu finansowego oraz konsekwencje spowolnienia gospodarczego (recesji) mają niekorzystny wpływ na dostęp MSP do finansowania bankowego. Światowy kryzys finansowy i ucieczka od ryzyka mają wpływ w różnym stopniu na przepływy kredytów do poszczególnych grup przedsiębiorstw, zależnie od ich wielkości, lokalizacji i cech ryzyka. W takim kontekście MSP są szczególnie narażone na kryzys kredytowy ze względu na ich silne uzależnienie od kredytu bankowego oraz ograniczonego dostępu do rynków finansowych. Firmy o najniższych strukturach finansowych oraz niższych ratingach cierpią najbardziej. W wielu krajach

kilku latach nadmiernej elastyczności w udzielaniu kredytów. Cyt. za: *Wpływ światowego kryzysu na MSP i politykę finansowania przedsiębiorczości*, Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, C/MI N(2009)9/AN, s. 3–4, www.oilis.oecd.org, aktualizacja: 29.05.2009.

²⁰⁷ Oczekiwano jedynie nieznacznego spowolnienia wzrostu gospodarki, zwłaszcza po deklaracjach Bena Bernanke'a (szefa amerykańskiej Rezerwy Federalnej), że kryzys w USA może zakończyć się w 2009 r.

²⁰⁸ Podstawowe znaczenie miał wzrost dochodów ludności, który nastąpił na przełomie lat 2007 i 2008. Przez pierwsze trzy kwartały 2008 r. średnia roczna stopa wzrostu wynagrodzeń na jednego pracownika wynosiła 3,3%, a więc powyżej średnich rocznych stóp wzrostu w latach 2005–2007, które – w zależności od kraju – oscylowały w przedziale 1,8 a 2,5%. Stopa wzrostu płac negocjowanych wzrosła w ciągu 2008 r. o 0,8–1,2 p.p. (poprzednio wynosiła 2,1–2,3%), mimo negatywnych zmian na rynku pracy. Ponadto zwiększone zakupy gospodarstw domowych w pewnym stopniu wynikały z obawy o deprecjację oszczędności, mimo gwarancji dla depozytów bankowych. Cyt. za: *Raport Roczny 2008*, Europejski Bank Centralny 2009, s. 67.

²⁰⁹ Szerzej na ten temat: E. M. Jagiełło, *Koniunktura i handel światowy – podstawowe tendencje oraz J. Kotyński, Obszar euro*, [w:] *Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2007–2010*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2009, s. 11, 61–66.

²¹⁰ Średnioroczny wzrost całkowitej marży zysku w 2007 r. wzrósł o 0,9 p.p., zaś w ciągu trzech pierwszych kwartałów 2008 r. wrócił do poziomu sprzed roku. *Raport Roczny 2008, op. cit.*, s. 68, 72.

²¹¹ G. Ancyparowicz (red.), *Monitoring banków 2005–2008. Studia i analizy statystyczne, op. cit.*, s. 33–34.

istnieją sygnały, że MSP, a zwłaszcza mniejsze przedsiębiorstwa, napotykają duże problemy dotyczące dostępu do kredytów bankowych²¹².

W listopadzie 2008 r. Komisja Europejska opublikowała *Komunikat Ramy czasowe dla pomocy państwa na wsparcie dostępu do finansowania w kontekście obecnego kryzysu finansowego i gospodarczego*. Zwraca się w nim uwagę, że „MSP są szczególnie ważne dla całej gospodarki w Europie, a poprawa sytuacji finansowej będzie mieć pozytywne skutki dla dużych przedsiębiorstw, wspierając tym samym ogólny wzrost gospodarczy i modernizację w dłuższej perspektywie”²¹³.

Po roku kryzysu globalnego około 1/3 MSP oświadczyła, że miała do czynienia z zaostrzeniem polityki kredytowej przez banki (skrajne ograniczenia zostały nałożone np. w Islandii, w Europie Środkowej i Wschodniej), a 2/3 oczekiwało, że w krótkim i średnim okresie będzie trudniej uzyskać kredyt – przynajmniej na odpowiednich ekonomicznych warunkach. W wyniku kryzysu nastąpiły zmiany w finansowaniu europejskich firm²¹⁴:

- MMSP silnie zredukowały nakłady na projekty inwestycyjne finansowane kredytami;
- popyt MMSP na kapitał obrotowy i krótkoterminowe kredyty został zmniejszony w niektórych krajach, ale nie tak dramatycznie, jak na cele inwestycyjne;
- banki zaostrzyły politykę kredytową w zakresie zabezpieczeń oraz kwot;
- w niektórych krajach banki i inni pośrednicy finansowi znacznie zwiększyli koszty kredytów dla wszystkich swoich klientów.

Z informacji na temat reakcji MSP na kryzys wynika, że przedsiębiorcy nie są skłonni do zwiększenia zadłużenia, mimo spadku sprzedaży i wydłużenia okresu opóźnień płatności. Ta reakcja w warunkach niepewności jest w pełni racjonalna, zwłaszcza gdy przedsiębiorstwa mają do czynienia z gorszymi warunkami kredytów narzuconymi przez banki oraz innych wierzycieli²¹⁵. W konsekwencji dane wskazują, że oprócz szoku popytowego, warunki, w których MMSP mogą uzyskać dostęp do kredytu w niektórych krajach znacząco się pogorszyły. MMSP są narażone na dwa różne wstrząsy wzmacniające się nawzajem: załamanie koniunktury i popytu lub szoku finansowego ze względu na niechęć banków i innych pośredników finansowych do udzielania kredytów.

W kredytowaniu firm z sektora MMSP, tak w Polsce, jak i innych krajach unijnych, daje się zauważyć wiele trendów wspólnych, m.in.: kierowanie się

²¹² D. Audretsch, R. van der Horst, T. Kwaak, R. Thurik, *Pierwszy roczny raport o MSP a UE*, EIM Business & Policy Research Netherlands, EIM Office in Brussels, s. 34, ec.europa.eu, aktualizacja: 12.01.2009.

²¹³ *Ibidem*, s. 35.

²¹⁴ S. Visinescu, D. Micuda, *Challenges faced by EU SMEs in the context of the global economic crisis*, “Romanian Economic and Business Review”, Vol. 4, No. 3 187, s. 188, 190.

²¹⁵ *Turin Round Table on the Impact of the Global Crisis on SME & Entrepreneurship Financing and Policy Responses*, Issues paper, OECD, Intesa Sanpaolo, Turin, 26–27 March 2009, s. 9–10.

kalkulacją zysków, formalizacja procedur kredytowych, depersonalizacja relacji kredytodawca–kredytobiorca, traktowanie małych firm jako sfery dużego ryzyka, oferowanie usług w formie pakietów itp. Konsolidacja sektora bankowego owocuje nie tyle potaniem kredytów, co przestrzennym oddaleniem się kredytodawcy od kredytobiorcy, dalszą informatyzacją i standaryzacją kontaktów, niezbyt pozytywnie postrzeganych przez właścicieli małych firm²¹⁶. Sektor MMSP nie jest postrzegany jako strategiczny przez dysponujących kapitałem (kredytodawców i inwestorów)²¹⁷.

Z badania przeprowadzonego przez Krajową Izbę Gospodarczą w 2009 r. wynika, że ponad 2/3 europejskich firm miało problemy z dostępem do kredytu; 43% z nich zamierzało ograniczyć inwestycje w perspektywie 6 miesięcy²¹⁸. Badanie wykazało, że 33% europejskich przedsiębiorstw dopuszczało redukcję zatrudnienia w 2009 r. Przedsiębiorcy odczuwali spadek popytu wewnętrznego oraz rosnące problemy w dostępie do kredytów. Według 70% europejskich firm, w pierwszych miesiącach kryzysu zaostrzyły się warunki przyznawania kredytów. „Europejski biznes jest także zaniepokojony przedłużającymi się terminami płatności od klientów. Czas zapłaty należności z sektora publicznego wzrósł (według 43% badanych), a problemy z odzyskiwaniem należności od klientów z sektora prywatnego odnotowało 60% firm”²¹⁹.

Znaczenie MSP jest doceniane w Unii Europejskiej. Dlatego 1 grudnia 2008 r. kraje członkowskie UE przyjęły pakiet pomocy i ułatwień dla małych i średnich firm (ang. *Small Business Act*), obiecując im – w dobie kryzysu – więcej wsparcia finansowego i ułatwień. Zaplanowano, że Europejski Bank Inwestycyjny przeznaczy 15 mld euro na „uproszczone i elastyczne” kredyty za pośrednictwem banków komercyjnych, a cały pakiet wsparcia UE dla MSP wyniesie do 2011 r. 30 mld euro. Kraje członkowskie zostały zobowiązane do likwidacji zbędnych przepisów, które utrudniają przedsiębiorcom prowadzenie działalności²²⁰.

²¹⁶ A. Sołoma, *Kredytowanie mikro i małych przedsiębiorstw w Polsce i w Unii Europejskiej*, op. cit., s. 253.

²¹⁷ D. Klonowski, *Innowacyjność sektora MSP w Polsce. Rządowe programy wsparcia a luka kapitałowa*, Ernst & Young Polska Sp. z o.o., Warszawa 2009, s. 17.

²¹⁸ Badanie przeprowadziło w marcu 2009 r. Stowarzyszenie Europejskich Izb Handlowo-Przemysłowych (Eurochambres). Wzięło w nim udział 220 małych i średnich firm z całej Europy.

²¹⁹ „Europejscy przedsiębiorcy wysyłają kolejny sygnał, że kryzys coraz mocniej daje im się we znaki i oczekują konkretnych rozwiązań. Chcą mieć m.in. pewność, że publiczne pieniądze przeznaczane na ratowanie banków będą wykorzystane do zwiększenia dostępności kredytów?” Cyt. za: *Ponad dwie trzecie europejskich firm ma problemy z kredytem*, Krajowa Izba Gospodarcza, Polska Agencja Prasowa, gospodarka.gazeta.pl, aktualizacja: 11.03.2009.

²²⁰ A. Żołnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2007–2008*, op. cit., s. 100.

3.6. Ocena polityki kredytowej banków przez przedsiębiorców indywidualnych – wyniki własnych badań ankietowych

3.6.1. Zakres i metodyka badań oraz charakterystyka respondentów

Głównym celem badania była analiza zebranych danych pozwalająca na określenie poglądów przedsiębiorców indywidualnych na temat stanu polityki kredytowej banków wobec tego podsektora, barier kredytowych, z jakimi spotykają się te podmioty oraz rodzajów kredytów wykorzystywanych przez przedsiębiorców.

Ankieta na temat sytuacji na rynku kredytowym była skierowana do przedsiębiorców indywidualnych (zob. *Załącznik*). Jako technikę badawczą wykorzystano ankietę rozdawaną bezpośrednio respondentom, natomiast narzędziem badawczym był kwestionariusz ankiety. Badanie zostało przeprowadzone na próbie $n = 135$ wśród przedsiębiorców indywidualnych w ich siedzibach oraz przedsiębiorców-studentów Uniwersytetu Łódzkiego i Mazowieckiej Wyższej Szkoły Humanistyczno-Pedagogicznej w Łowiczu. Przedsiębiorstwa te mają siedziby w Łodzi, Łowiczu i w okolicach tych miast.

Materiał statystyczny został zgromadzony za pomocą badań realizowanych metodą doboru celowo-losowego zbiorowości statystycznej przedsiębiorców indywidualnych z województwa łódzkiego. Podstawową techniką badawczą była procedura ankietyzacji i wywiadu. Próba statystyczna może nie być reprezentatywna, dlatego pewne cechy mogą być specyficzne ze względu na nielosowość wyboru jednostek. Wywiad miał charakter indywidualny i był przeprowadzony w miejscu pracy lub studiowania respondenta. Badania przeprowadzono w 2010 r. Po weryfikacji otrzymanych kwestionariuszy wszystkie zakwalifikowano do ostatecznej analizy.

Za zastosowaniem wywiadu bezpośredniego przemówiły następujące względy: możliwość bezpośredniego kontaktu z rozmówcą, większa wiarygodność udzielanych odpowiedzi, możliwość przeprowadzenia badania w stosunkowo krótkim czasie, możliwość porównania ujednoliconych danych źródłowych poprzez zastosowanie jednakowych pytań oraz sposobność wyjaśnienia ewentualnych wątpliwości respondentów. W ankiecie było 20 pytań, w tym pytania zamknięte (z jedną odpowiedzią do wyboru i wielokrotnego wyboru, z możliwością podania innej odpowiedzi niż sugerowana) oraz otwarte. Ankieta była anonimowa, aby zapewnić respondentom komfort zachowania tajemnicy handlowej czy bankowej – w przypadku kredytobiorców oraz obiektywizm odpowiedzi. Konstrukcję kwestionariusza oparto o przegląd literatury tematu, a także dotychczasowych badań, m.in. NBP, KNF, PARP, GUS.

Do osiągnięcia głównego celu badania wykorzystano odpowiednio zaprojektowany kwestionariusz, opracowany na podstawie przeprowadzonego wcześniej badania jakościowego, dzięki któremu uzyskano odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

- W jaki sposób przedsiębiorcy indywidualni finansują działalność bieżącą i zakupy inwestycyjne?
 - Jakie były przyczyny niekorzystania z kredytów bankowych?
 - Jakie czynniki wpływają na decyzję o wyborze banku-kredytodawcy i formy kredytu?
 - Z jakimi najczęstszymi problemami miał do czynienia przedsiębiorca w trakcie ubiegania się o kredyt?
 - Jakie są powody odrzucenia wniosku kredytowego?
 - W ilu bankach przedsiębiorca korzysta z usług kredytowych?
 - Jaka jest struktura rodzajowa i walutowa wykorzystywanych kredytów bankowych?
 - Jak przedsiębiorca ocenia bank, w którym korzysta z kredytu?
 - Czy i jak od IV kwartału 2008 r. zmieniło się zapotrzebowanie przedsiębiorcy na kredyty bankowe?
 - W jakim stopniu od IV kwartału 2008 r. kredytodawca zmienił warunki przyznawania kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych?
 - Jakie są przyczyny i siła zmian zapotrzebowania przedsiębiorcy na kredyty od IV kwartału 2008 r.?
 - Jakie są przewidywania przedsiębiorcy odnośnie do zmian zapotrzebowania na kredyty dla przedsiębiorstw?

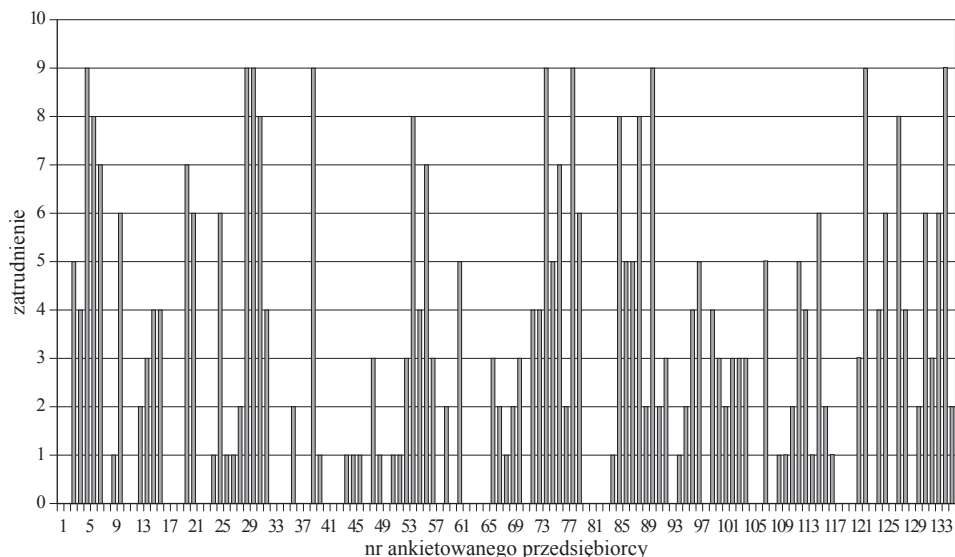
Charakterystyka badanych przedsiębiorców indywidualnych

Pytania od I do V ankiety dotyczyły stanu zatrudnienia w badanych przedsiębiorstwach, ich form organizacyjno-prawnych, branży, form ewidencji oraz okresu prowadzonej działalności gospodarczej. Badane firmy zapewniały łącznie 548 miejsc pracy (biorąc pod uwagę samozatrudnienie w przedsiębiorstwach jednoosobowych oraz spółkach dwóch osób fizycznych i zatrudnienie osób z zewnątrz). Z informacji respondentów o składzie zatrudnionych pracowników wynika, że wśród badanych przedsiębiorców dominowały te, które zapewniały jedynie samozatrudnienie. Mediana wynosiła 2, zaś średnia – 3 osoby zatrudnione (por. wykres 3.15).

Wśród badanych firm niekorzystających z kredytu najwięcej jest takich, które zapewniają tylko samozatrudnienie. Im większe są przedsiębiorstwa pod względem zatrudnienia, tym częściej korzystają z kredytów bankowych. Jednocześnie im mniej jest zatrudnionych osób w przedsiębiorstwie, w tym mniejszym stopniu korzysta ono z kredytów bankowych. Firmy większe pod względem zatrudnienia są bardziej zaangażowane w kredytowanie swojej działalności (por. wykres 3.16).

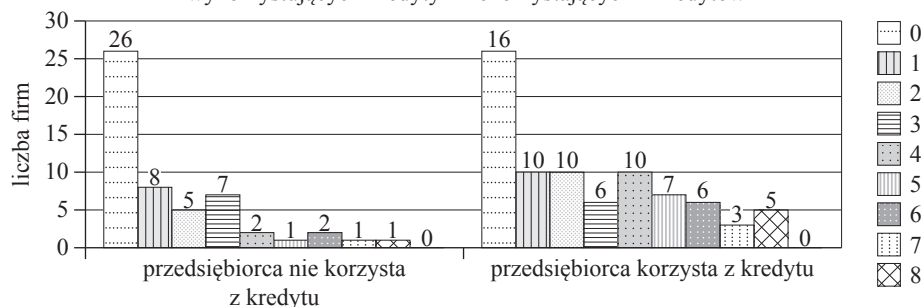
Zakres korzystania z kredytów bankowych przez przedsiębiorców indywidualnych jest zróżnicowany m.in. ze względu na długość prowadzenia działalności gospodarczej przez danego przedsiębiorcę, a także liczbę osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie i skład osobowy pracowników.

Wykres 3.15. Liczba zatrudnionych pracowników przedsiębiorstwa



Źródło: badania własne.

Wykres 3.16. Podział przedsiębiorców indywidualnych pod względem zatrudnienia wykorzystujących kredyty i niekorzystających z kredytów

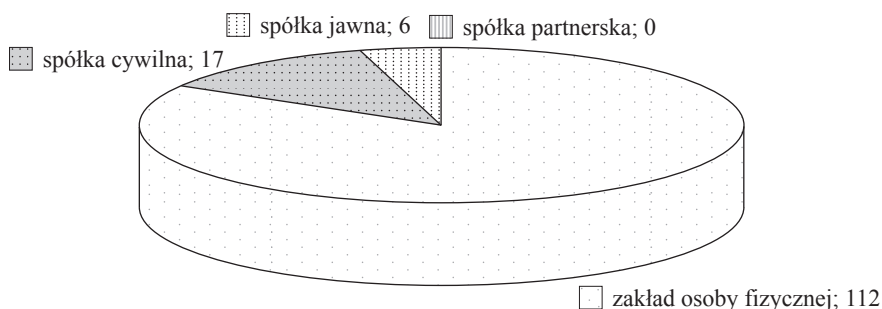


Źródło: badania własne.

Pod względem form organizacyjno-prawnych, w badanej grupie zdecydowanie przeważały zakłady osób fizycznych (ok. 83%), spółki cywilne stanowiły 13%, zaś spółki jawne 4% (por. wykres 3.17).

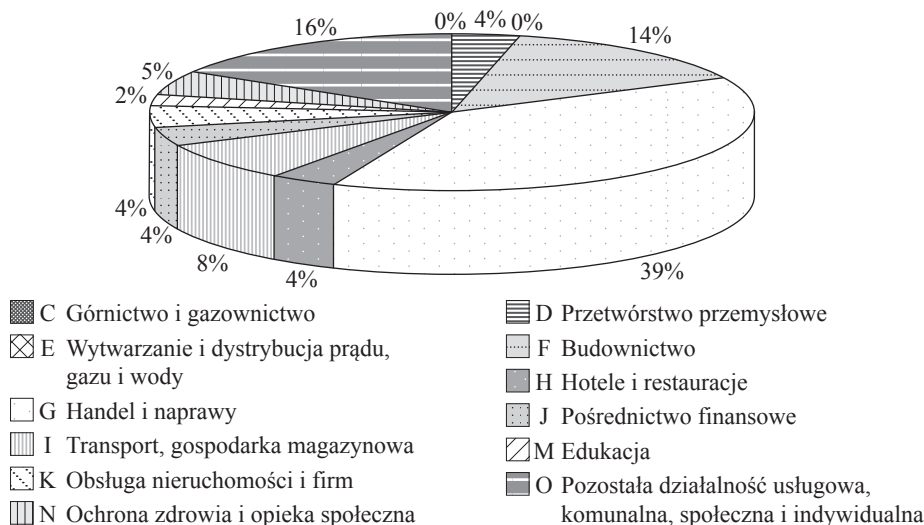
Badane przedsiębiorstwa reprezentowały różne branże, które uporządkowano według częstotliwości występowania: handel i naprawy, pozostała działalność usługowa, komunalna, społeczna i indywidualna, budownictwo, transport, gospodarka magazynowa, ochrona zdrowia i opieka społeczna, obsługa nieruchomości i firm, przetwórstwo przemysłowe, hotele i restauracje, pośrednictwo finansowe, edukacja. Nie było natomiast przedsiębiorstw reprezentujących: górnictwo i kopalnictwo oraz wytwarzanie i dystrybucję prądu, gazu i wody (por. wykres 3.18).

Wykres 3.17. Formy organizacyjno-prawne ankietowanych przedsiębiorstw



Źródło: badania własne.

Wykres 3.18. Branże ankietowanych przedsiębiorców indywidualnych

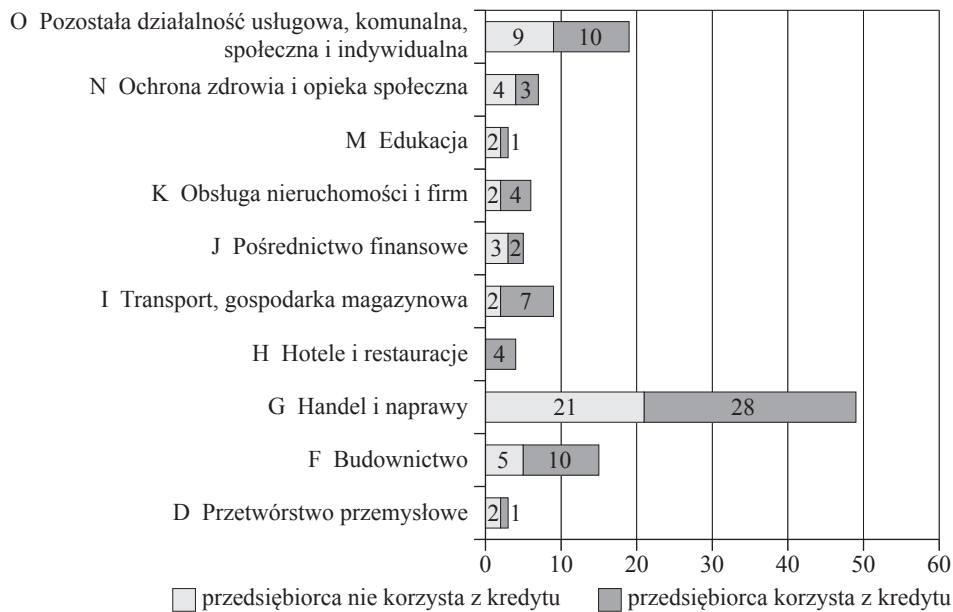


Źródło: badania własne.

Pod względem rodzaju działalności w każdej z badanych branż znalazły się przedsiębiorstwa, które korzystały z kredytów. Wszystkie przedsiębiorstwa z branży hotele i restauracje finansowały swoją działalność kredytami bankowymi. Zdecydowanie największy odsetek badanych podmiotów, które korzystały z kredytu, stanowią przedsiębiorstwa z branży handel i naprawy, a następnie: transport, gospodarka magazynowa, budownictwo oraz obsługa nieruchomości i firm (por. wykres 3.19).

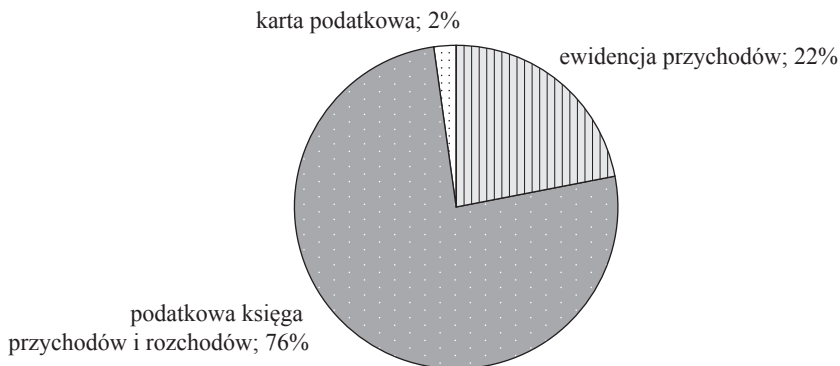
Pośród badanych przedsiębiorców najczęściej, tj. 76%, prowadziło podatkową księgę przychodów i rozchodów, około 22% stosowało ewidencję przychodów, natomiast tylko 2% firm rozliczało się na podstawie karty podatkowej (por. wykres 3.20).

Wykres 3.19. Podział przedsiębiorców korzystających z kredytów i niewykorzystujących kredytów według branży



Źródło: badania własne.

Wykres 3.20. Formy ewidencji przedsiębiorców indywidualnych

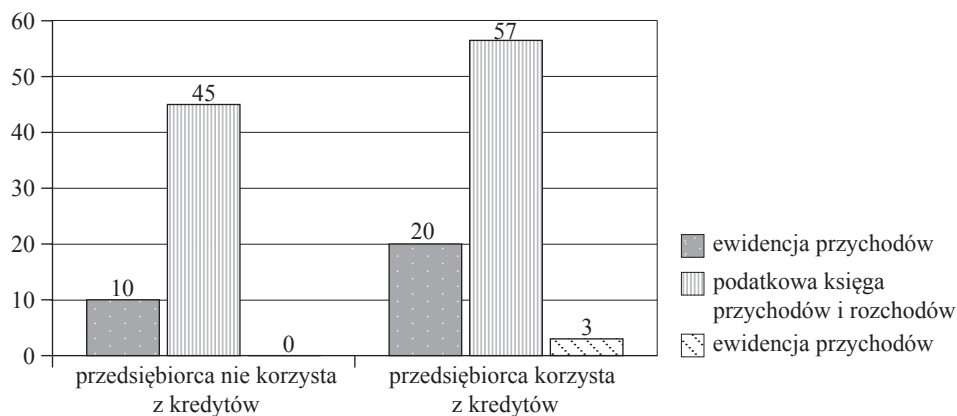


Źródło: badania własne.

Bez względu na formę ewidencji w każdej z grup przeważają firmy korzystające z kredytu (por. wykres 3.21).

Badane przedsiębiorstwa funkcjonowały średnio ok. 10 lat. Najwięcej było firm działających 3 lata, zaś mediana wyniosła 7,5 roku.

Wykres 3.21. Podział przedsiębiorców indywidualnych według form ewidencji oraz korzystania z kredytu



Źródło: badania własne.

3.6.2. Ocena wyników i wnioski z badań

Pytanie VI ankiety miało na celu analizę struktury finansowania działalności bieżącej i inwestycyjnej przez przedsiębiorców indywidualnych (por. tab. 3.9). Z badania wynika, że głównym źródłem finansowania nowych inwestycji i działalności bieżącej były środki własne, wśród których najczęściej wskazywano na kapitał właściciela lub wspólników (96% wskazań). Popularność kapitałów własnych wynika przede wszystkim z awersji mikrofirm do ryzyka, jakie wiąże się z korzystaniem ze środków obcych. Chodzi nie tylko o koszty pozyskania kredytów (odsetki, prowizje, koszt zabezpieczenia), ale również o ryzyko uzależnienia od dawcy kapitału. W następnej kolejności wskazywano amortyzację (18%), tezauryzację zysku (16%) oraz przekształcenia majątku: z bieżących wpływów, ze sprzedaży zbędnego majątku (7%). Kilku przedsiębiorców deklarowało, że ich źródłami finansowania są także dopłaty wspólników oraz przekształcenie kapitału, z przyspieszenia obrotu kapitału. Żaden z badanych przedsiębiorców nie szukał nowych wspólników, którzy sfinansowaliby ich działalność.

Zgodnie z wynikami ankiety ze środków obcych korzystało 84% przedsiębiorców. Najpopularniejszym obcym źródłem finansowania były kredyty bankowe, z których korzystało 60% podmiotów. Drugą formą finansowania obcego co do popularności były kredyty kupieckie (18%), a trzecią leasing (17%). W następnej kolejności wskazywano: pożyczki od rodziny i znajomych, dotacje i subwencje, środki z funduszy strukturalnych oraz pożyczki od instytucji niebankowych. Tylko jeden przedsiębiorca korzystał z cesji. Żadne badane przedsiębiorstwo nie sprzedawało swoich wierzytelności w formie faktoringu czy też forfaitingu jako form finansowania swojej działalności. Ze względu na wysokie koszty, formy skupu

wierzytelności nie są popularne i w szczególności nie cieszą się zainteresowaniem mikroprzedsiębiorców²²¹. Być może nie doceniają oni możliwości skracania okresu oczekiwania na wpływy środków pieniężnych i innych korzyści wynikających ze sprzedaży bankowi swoich należności. Z drugiej strony banki stawiają często wysokie wymagania co do wysokości kwot skupowanych faktur czy też częstotliwości transakcji, jakości należności i wypłacalności dłużników.

Tabela 3.9. Formy finansowania działalności bieżącej i zakupów inwestycyjnych wskazane przez przedsiębiorców indywidualnych

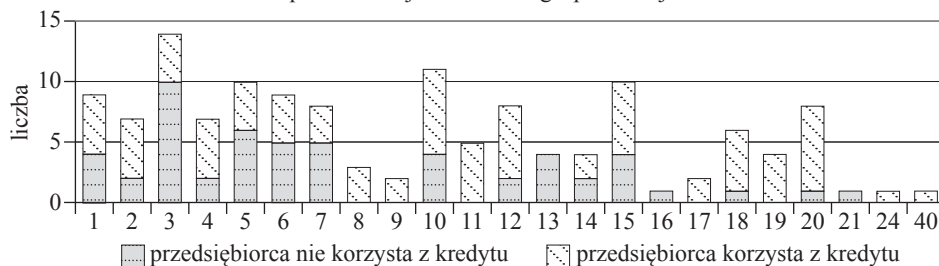
Formy finansowania	Częstotliwość wskazań	Udział wskazań [%]
Środki własne, w tym:	135	100
kapitał właściciela lub wspólników	130	96
amortyzacja	24	18
tezauryzacja zysku (odpisy z zysku netto)	22	16
przekształcenie majątku: z bieżących wpływów, ze sprzedaży zbędnego majątku	9	7
przekształcenie kapitału, z przyspieszenia obrotu kapitału	4	3
dopłaty wspólników	4	3
poszukiwanie nowych wspólników	0	0
Finansowanie obce, w tym:	113	84
kredyty bankowe	81	60
kredyty kupieckie, np. zakupy na raty	24	18
leasing	23	17
pożyczki od rodziny i znajomych	13	10
dotacje i subwencje	13	10
środki z funduszy strukturalnych	10	7
pożyczki od instytucji niebankowych	4	3
cesja	1	1
faktoring	0	0
forfaiting	0	0

Źródło: badania własne.

Historia firmy miała wpływ na to, czy firma korzysta z kredytu. Średni wiek przedsiębiorstw korzystających z kredytu wynosił 11 lat, natomiast niekorzystających – 8 lat. Przedsiębiorstwa, które nie korzystają z kredytu, to przede wszystkim firmy młode, w tym najwięcej firm 3-letnich (por. wykres 3.22).

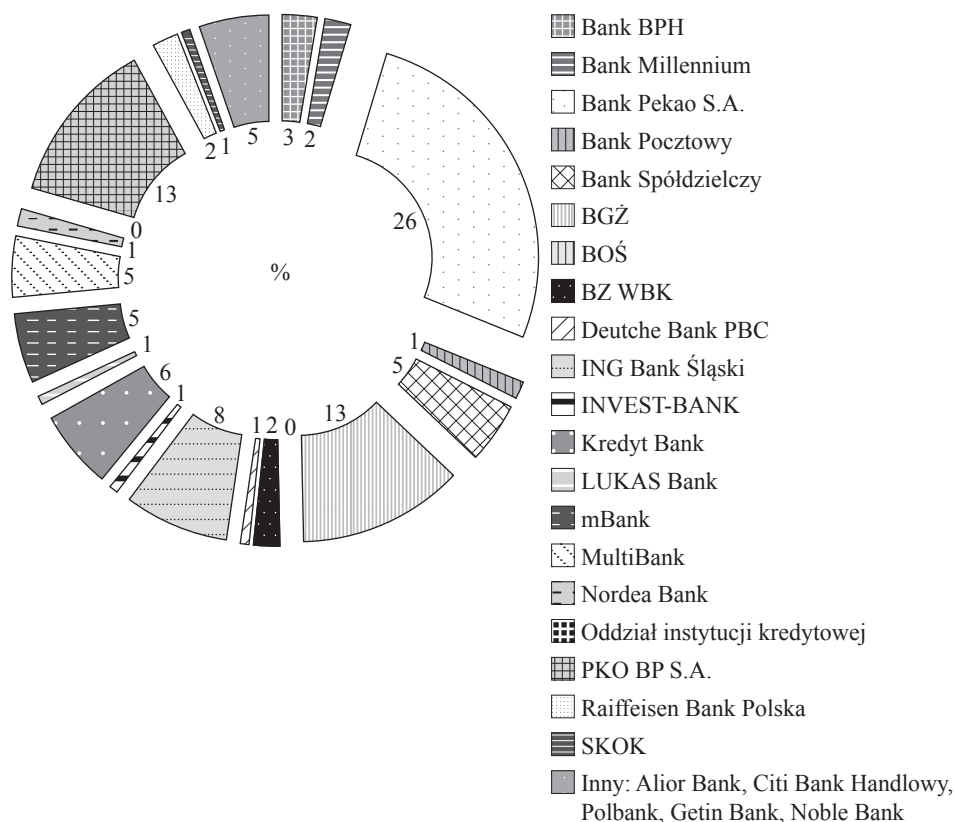
²²¹ Por. A. Czajkowska, *Kredyty obrotowe a formy skupu wierzytelności małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] B. Mikołajczyk (red.), *Finansowe uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw z uwzględnieniem sektora MSP*, Difin, Warszawa 2006, s. 38–57.

Wykres 3.22. Korzystanie z kredytów bankowych przez przedsiębiorców z uwzględnieniem lat prowadzonej działalności gospodarczej



Źródło: badania własne.

Wykres 3.23. Banki obsługujące rachunki bieżące badanych przedsiębiorstw

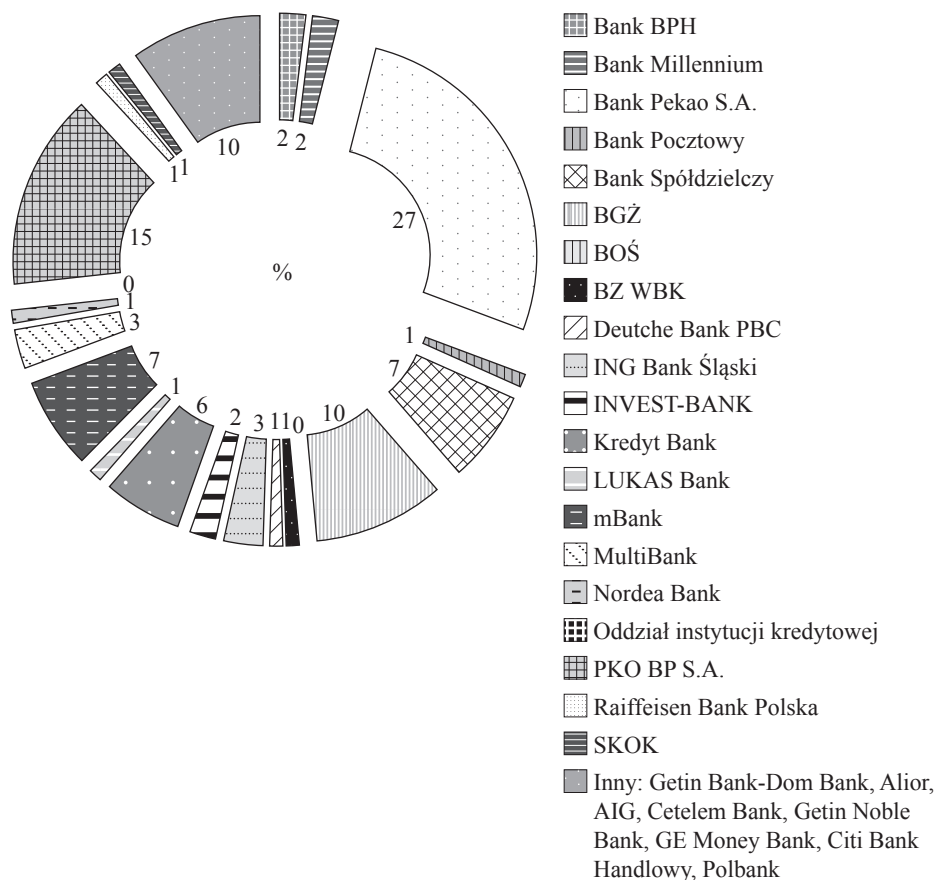


Źródło: badania własne.

W pytaniu VII ankiety respondenci deklarowali, z którymi bankami współpracują w zakresie obsługi rachunków bieżących i kredytów. Badani przedsiębiorcy zadeklarowali współpracę łącznie z 23 bankami (komercyjnymi, spółdzielczymi

i SKOK-ami). Głównym partnerem finansowym badanych firm jest Bank Pekao S.A., a następnie PKO BP S.A. oraz BGŻ S.A. Banki te mają najsilniejszą pozycję na rynku badanych przedsiębiorstw zarówno w przypadku obsługi rachunków bieżących, jak i kredytów (por. wykres 3.23, 3.24).

Wykres 3.24. Banki obsługujące kredyty badanych przedsiębiorstw



Źródło: badania własne.

Pytanie VIII kwestionariusza miało na celu zidentyfikowanie przyczyn niekorzystania z kredytów bankowych przez przedsiębiorców indywidualnych. Mikroprzedsiębiorcy napotykają szereg barier kredytowych zarówno o charakterze wewnętrznym, jak i zewnętrznym. W wyniku utrudnionego dostępu do obcych źródeł finansowania, w tym zwłaszcza do kredytu bankowego, mikrofirmy korzystają w bardzo małym zakresie z dźwigni finansowej, preferując środki własne zarówno jako źródło finansowania działalności bieżącej, jak i inwestycji. Ten konserwatyzm najmniejszych firm wynika nie tylko z uwarunkowań zewnętrznych.

Głównym powodem, dla którego nie sięgają po środki z zewnątrz, jest awersja do ryzyka związanego z wykorzystaniem zewnętrznych źródeł finansowania.

Pośród badanych przedsiębiorców 40% nie korzystało z kredytów bankowych. Typowa firma niekorzystająca z kredytów to podmiot bardzo mały (najczęściej zapewniająca tylko samozatrudnienie), współpracujący tylko z jednym bankiem. Właściciele firm wykazują negatywny stosunek do zadłużania się, przede wszystkim podkreślają brak potrzeby korzystania z kredytu (28% wskazań badanych przedsiębiorców) oraz niechęć przedsiębiorcy do korzystania z kredytu (25% odpowiedzi) w wyniku obawy utraty autonomii czy niechęci do ponoszenia strat (por. wykres 3.25).

Ponadto wśród głównych czynników uniemożliwiających lub utrudniających korzystanie z określonej formy kredytowej wymieniane są bariery stwarzane przez banki, takie jak: wewnętrzne procedury bankowe – rygorystyczne wymogi przy ocenie zdolności kredytowej, skomplikowana procedura aplikowania o środki pieniężne (23% odpowiedzi) oraz wysokie koszty pozyskania kredytu (oprocentowania, prowizji, koszt przygotowania wniosku kredytowego) – tak wskazała $\frac{1}{5}$ respondentów.

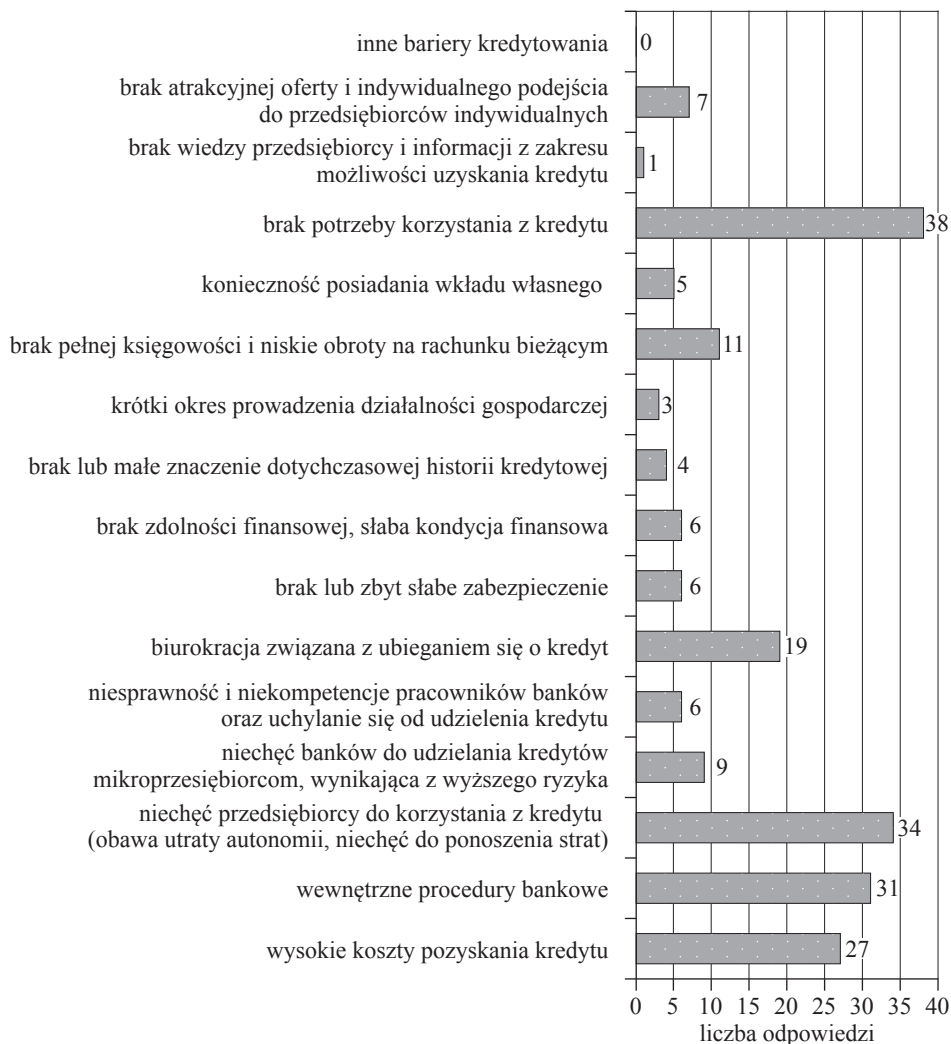
Na pozostałe bariery przypadało mniej odpowiedzi i wynikały one zarówno z polityki i postawy banków, jak też bezpośrednio z przyczyn tkwiących po stronie przedsiębiorcy. Bariery stwarzane przez banki to: biurokracja związana z ubieganiem się o kredyt, niesprawność i niekompetencje pracowników banków oraz uchylanie się od udzielania kredytu, brak atrakcyjnej oferty i indywidualnego podejścia do przedsiębiorców indywidualnych, niechęć banków do udzielania kredytów mikroprzedsiębiorcom, wynikająca z wyższego ryzyka. Natomiast wewnętrzne przyczyny nieuzyskania kredytu przedsiębiorcy postrzegali w: braku pełnej księgowości i niskich obrotach na rachunku bieżącym, nisko ocenianej zdolności kredytowej, kondycji finansowej, słabych zabezpieczeniach, dotychczasowej historii kredytowej, braku wkładu własnego lub też krótkim okresie prowadzenia działalności gospodarczej (od 6 do 14 miesięcy).

W odpowiedzi na pytanie IX (wielokrotnego wyboru) respondenci wskazali na następujące zaistniałe lub potencjalne przesłanki decyzji o wyborze kredytu (według hierarchii ważności): korzystne oprocentowanie (67% badanych przedsiębiorców), szybkość uzyskania kredytu (47%), łatwość formalności (35%), wybór banku, z którego usług przedsiębiorca korzysta od dawna (30%), opinia innych osób pobierających kredyt (16%), rada znajomych (15%), lokalizacja (12%), możliwość uzyskania karty kredytowej (7%), reklama (2%), inne, np. zapotrzebowanie, pozycja dealera samochodu (1%).

Z powyższego zestawienia wynika, że preferencje w zakresie kosztów kredytów dla tego podsektora są najistotniejszą determinantą dla większości przedsiębiorców, która mogłaby wpłynąć pozytywnie na wykorzystanie tych usług. Poza tym jako najważniejsze czynniki badani wskazują warunki i kryteria udzielania kredytów dla przedsiębiorstw oraz sprawność proceduralną banku. Oprócz tego przedsiębiorcy cenią sobie banki, z których usług dawno korzystają, które zostały

im zarekomendowane przez znajomych lub dotychczasowych kredytobiorców. Małe znaczenie ma dla nich reklama (por. wykres 3.26).

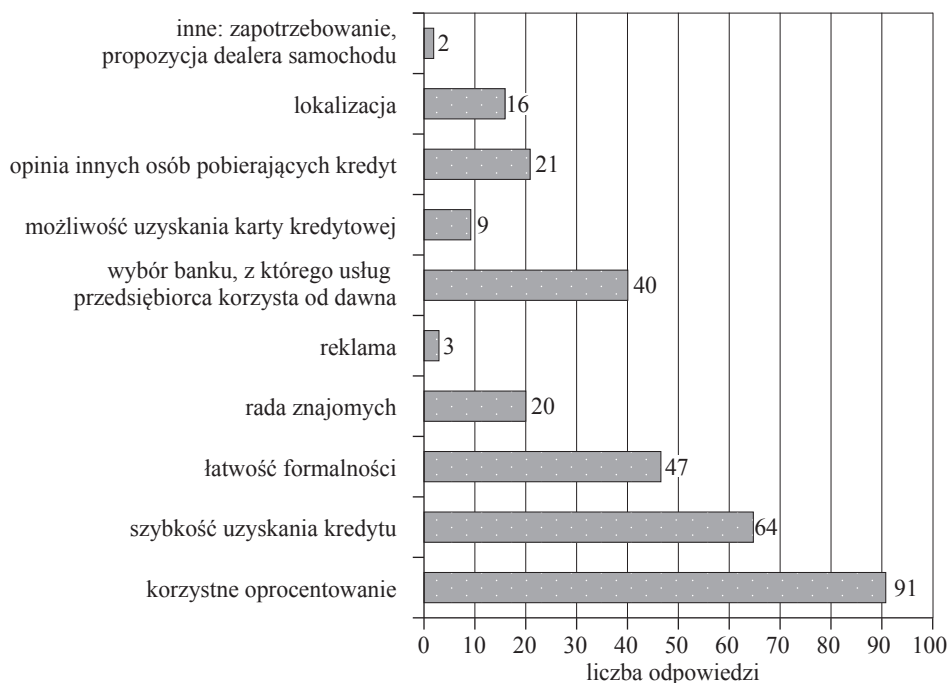
Wykres 3.25. Przyczyny niekorzystania z kredytów bankowych



Źródło: badania własne.

Pytanie X służyło zidentyfikowaniu barier, z jakimi spotkali się badani przedsiębiorcy indywidualni w trakcie składania wniosku kredytowego. W zakresie kryteriów oceny wniosków kredytowych przedsiębiorcy indywidualni odczuwają dyskryminację tego podsektora. Bariery kredytowe wskazują przede wszystkim najmniejsze podmioty (pod względem kryterium zatrudnienia) oraz te, które ograniczają się do samofinansowania.

Wykres 3.26. Kryteria wyboru kredytu przez przedsiębiorców indywidualnych

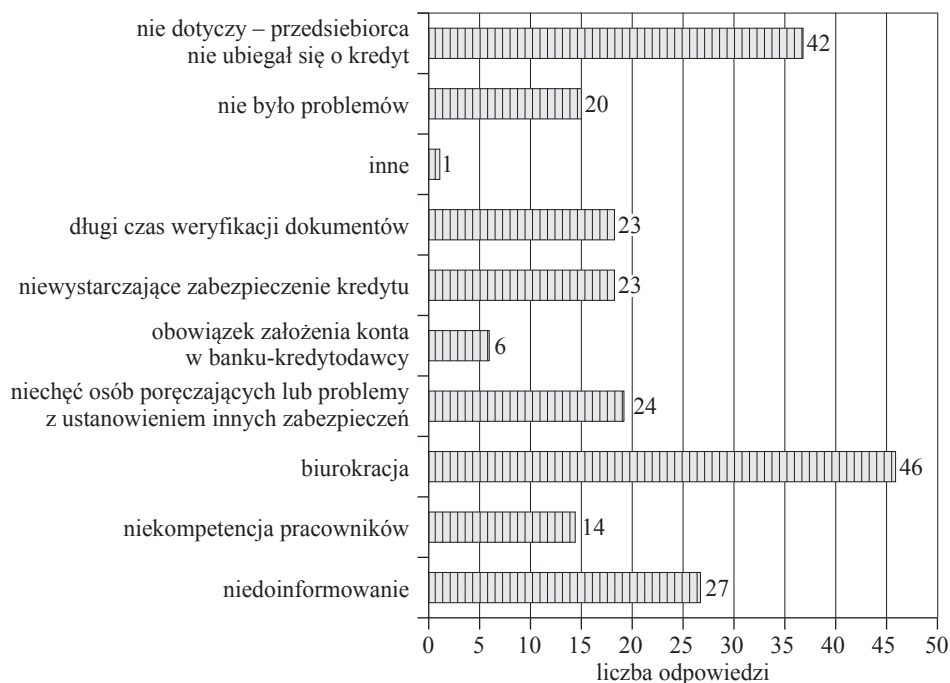


Źródło: badania własne.

Około $\frac{1}{6}$ respondentów nie miała problemów w trakcie ubiegania się o kredyt. Natomiast ponad $\frac{1}{3}$ badanych przedsiębiorców w ogóle nie ubiegała się o kredyt bankowy. Są to z reguły podmioty, które nie widzą konieczności finansowania działalności gospodarczej kredytami ani innymi obcymi formami finansowania. Wśród przyczyn rezygnacji ze sfinalizowania podjętych prób współpracy przedsiębiorców indywidualnych z bankami wymieniano: skomplikowane formalności, niemożność spełnienia wymogów stawianych przez banki, brak profesjonalnego wsparcia (por. wykres 3.27).

Jako główne ograniczenie aplikowania o kredyt przedsiębiorcy wskazywali biurokrację, następnie niedoinformowanie oraz długi czas weryfikacji dokumentów. Wynika z tego, że w opinii ankietowanych podstawowe problemy są stwarzane przez banki. Znacznie mniej przyczyn trudności na etapie ubiegania się o kredyt podmioty te postrzegały po swojej stronie, np. niewystarczające zabezpieczenie kredytu, niechęć osób poręczających lub problemy z ustanowieniem innych zabezpieczeń czy obowiązek założenia konta w banku-kredytodawcy. Wynika z tego, że winą za niekorzystanie z kredytów przedsiębiorcy obarczają przede wszystkim skomplikowane procedury bankowe. Dopiero na kolejnym miejscu wskazują niewystarczające zabezpieczenie, a następnie niekompetencje pracowników.

Wykres 3.27. Najczęściej występujące problemy w trakcie ubiegania się o kredyty

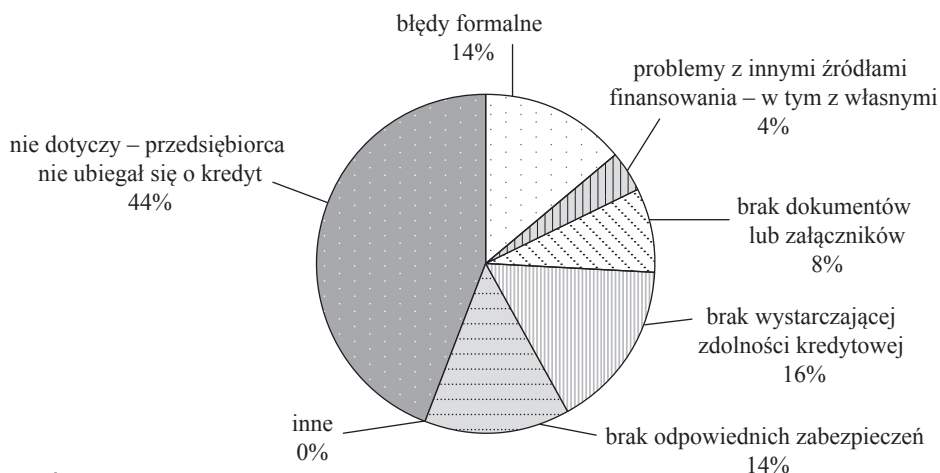


Źródło: badania własne.

Na pytanie XI odnośnie do powodów odrzucenia wniosków kredytowych udzielono łącznie 99 odpowiedzi (przy czym mogło być kilka wskazań). 43 przedsiębiorców odpowiedziało, że nie ubiegali się o kredyt bankowy. Jako najczęstsze powody negatywnego rozpatrzenia wniosku wskazano w kolejności: brak wystarczającej zdolności kredytowej, brak odpowiednich zabezpieczeń oraz błędy formalne. Kilku przedsiębiorców wskazało brak dokumentów lub załączników, a także problemy z innymi źródłami finansowania, w tym z kapitałami własnymi (por. wykres 3.28).

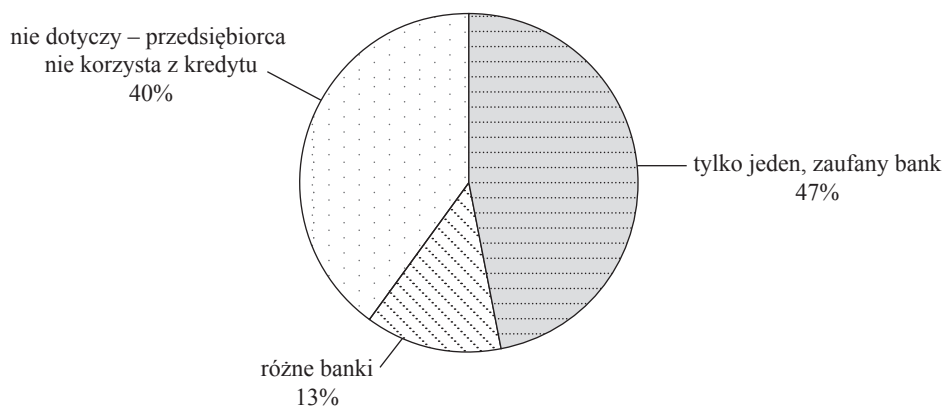
Spośród przedsiębiorców indywidualnych, którzy zaciągnęli kredyt, ok. 78% korzystało z usług tylko jednego, zaufanego banku. Jeden podmiot współpracuje z 3 bankami. Pozostali kredytobiorcy wskazują na 2 banki, w tym jeden z nich to bank prowadzący rachunek bieżący. Świadczy to o dużym przywiązaniu do banku, w którym podmiot gospodarczy posiada rachunek bieżący. Jest to istotna informacja dla banków, które powinny tak kształtować swoje polityki kredytowe oraz polityki sprzedaży innych produktów bankowych, aby były one dostosowane do potrzeb tych najmniejszych podmiotów, gdyż są to na ogół klienci lojalni i „wierni” jednemu bankowi. Przedsiębiorstwa zaciągające kredyty są znacznie aktywniejsze w poszukiwaniu partnera finansowego, który optymalnie zaspokajałby ich potrzeby finansowe. Największy odsetek firm, które nie zaciągały kredytu, występuje w grupie przedsiębiorstw współpracujących tylko z jednym bankiem (por. wykres 3.29).

Wykres 3.28. Powody odrzucenia wniosków kredytowych



Źródło: badania własne.

Wykres 3.29. Liczba banków obsługujących kredyty przedsiębiorcy



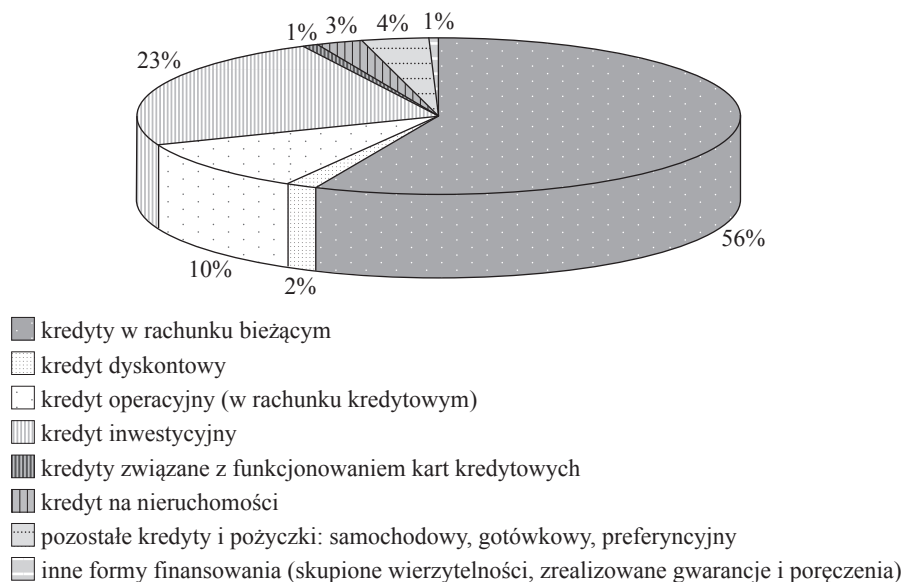
Źródło: badania własne.

Z odpowiedzi na pytanie XIII badania ankietowego o rodzaje kredytów wykorzystywanych przez respondentów wynika, że z kredytów korzystało 81 przedsiębiorców (tj. 60% badanych podmiotów). Przedsiębiorcy indywidualni podejmują współpracę z bankami ze względu na sfinansowanie rozwoju firmy, sfinansowanie zapotrzebowania na kapitał obrotowy oraz poprawę płynności finansowej.

Większość przedsiębiorców indywidualnych korzysta tylko z 1 rodzaju kredytu – przede wszystkim w rachunku bieżącym. 28 firm korzystało z 2 kredytów, a 3 podmioty z 3 form kredytów. Badana grupa firm najczęściej zaciąga kredyty w celu sfinansowania zakupu zapasów towarów. Ponadto istotnymi powodami zadłużania się w bankach są: konieczność spłaty bieżących zobowiązań oraz możliwość zakupu maszyn i urządzeń czy też remontu lokalu.

Wśród kredytów udzielonych przedsiębiorcom dominują kredyty w rachunku bieżącym (72% wskazań kredytobiorców), następnie popularne są kredyty na inwestycje (36%), w kolejności są kredyty operacyjne (20%). Kilkuprocentowy udział miały: pozostałe kredyty i pożyczki (np. kredyt samochodowy, gotówkowy, preferencyjny), kredyty na nieruchomości, dyskontowy, kredyty związane z funkcjonowaniem kart kredytowych. Jeden przedsiębiorca wskazał inne formy finansowania, tj. skupione wierzytelności (por. wykres 3.30).

Wykres 3.30. Struktura rodzajowa kredytów bankowych wykorzystywanych przez przedsiębiorców indywidualnych



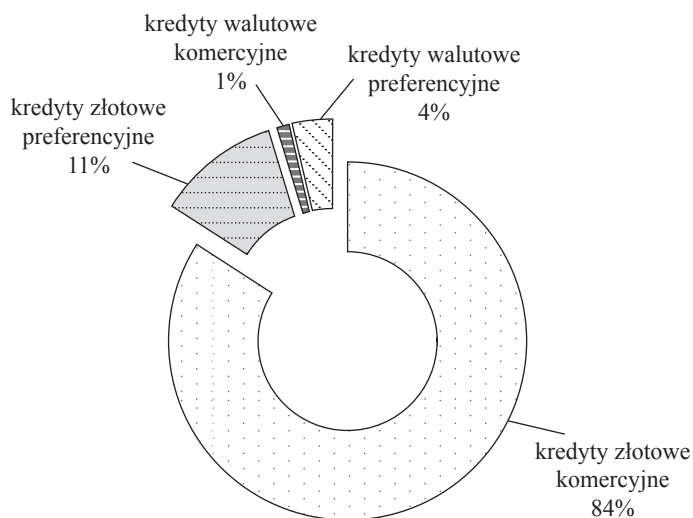
Źródło: badania własne.

Odpowiedzi na pytanie XIV miały określić strukturę kredytów bankowych wykorzystywanych przez przedsiębiorców indywidualnych pod względem waluty i preferencji w zakresie oprocentowania. Dominująca część kredytów (90%) została udzielona w walucie krajowej. Są to przede wszystkim kredyty udzielane na warunkach komercyjnych. Natomiast wśród kredytów walutowych przeważają kredyty preferencyjne (por. wykres 3.31).

Na podstawie odpowiedzi kredytobiorców udzielonych na pytanie XV można stwierdzić, że przedsiębiorcy indywidualni dobrze oceniają swoich kredytodawców. W każdej ocenianej przez nich kategorii dominują oceny dobre (w skali: bardzo dobrze, dobrze, średnio, nisko, bardzo nisko). Najwyżej oceniano personel, w szczególności uprzejmość i kulturę osobistą, wiedzę i kompetencje oraz jakość obsługi klienta. Natomiast najniżej oceniono liczbę bankomatów – w miejscach

prowadzenia działalności gospodarczej nie ma ich liczby satysfakcjonującej przedsiębiorców. Wysoka ocena pracowników banków przez kredytobiorców jest pewnym kontrastem dla ocen tych przedsiębiorców, którzy nie korzystają z kredytów, ponieważ ci drudzy wskazywali na bariery proceduralne i stwarzane przez personel banków jako główne powody odrzucania ich wniosków kredytowych. Na tej podstawie można wnioskować, że współpraca z bankami w zakresie kredytowania owocuje lepszymi relacjami między przedsiębiorcą a bankiem oraz pozytywną oceną. Wbrew pozorom kredytobiorcy nie narzekają na niedoinformowanie czy czas oczekiwania na wypłatę transz kredytu (por. wykres 3.32).

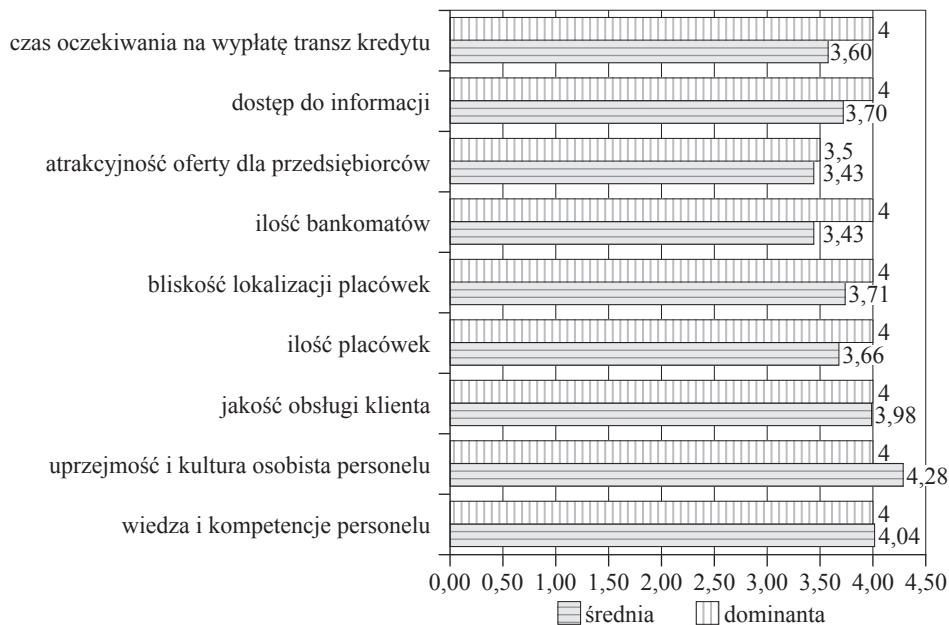
Wykres 3.31. Podział kredytów bankowych wykorzystywanych przez przedsiębiorców indywidualnych według waluty i preferencji



Źródło: badania własne.

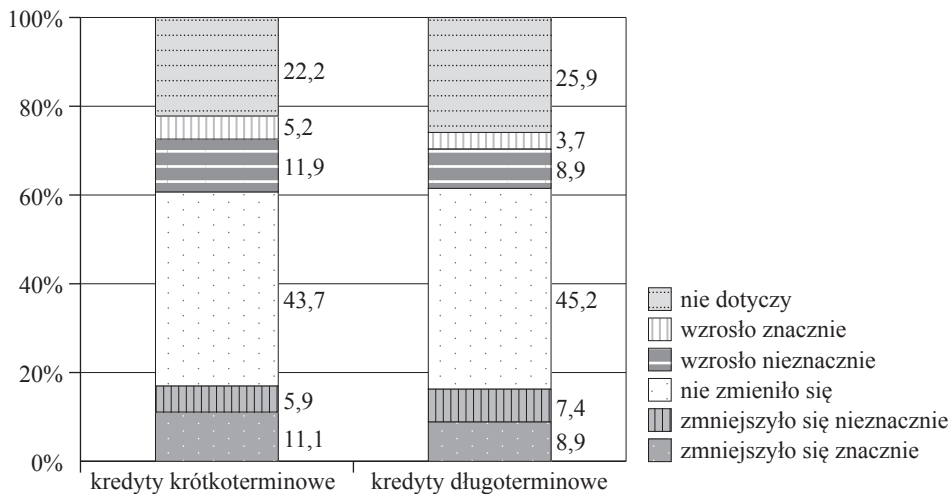
W oparciu o odpowiedzi na XVI pytanie ankiety można stwierdzić, że popyt na kredyty krótko- i długoterminowe w zdecydowanej większości firm nie zmienił się od IV kwartału 2008 r. albo ten problem w ogóle ich nie dotyczył w sytuacji, gdy nie byli zadłużeni w banku lub nie byli zainteresowani zaciąganiem kredytów. W odniesieniu do kredytów krótko- i długoterminowych minimalnie przeważają podmioty, których popyt zmniejszył się nad tymi przedsiębiorstwami, które deklarowały wzrost popytu. Wynika z tego, że kryzys gospodarczy nie wpłynął zasadniczo na zwiększenie zapotrzebowania na środki obrotowe przedsiębiorców ani na inwestycje. Poza tym specyfika finansowania przedsiębiorców indywidualnych polega na tym, że liczą one przede wszystkim na środki własne, zwłaszcza w okresie wzmożonego ryzyka czy niepewności, któremu towarzyszy spadek obrotów (por. wykres 3.33).

Wykres 3.32. Ocena kredytodawców przez przedsiębiorców indywidualnych



Źródło: badania własne.

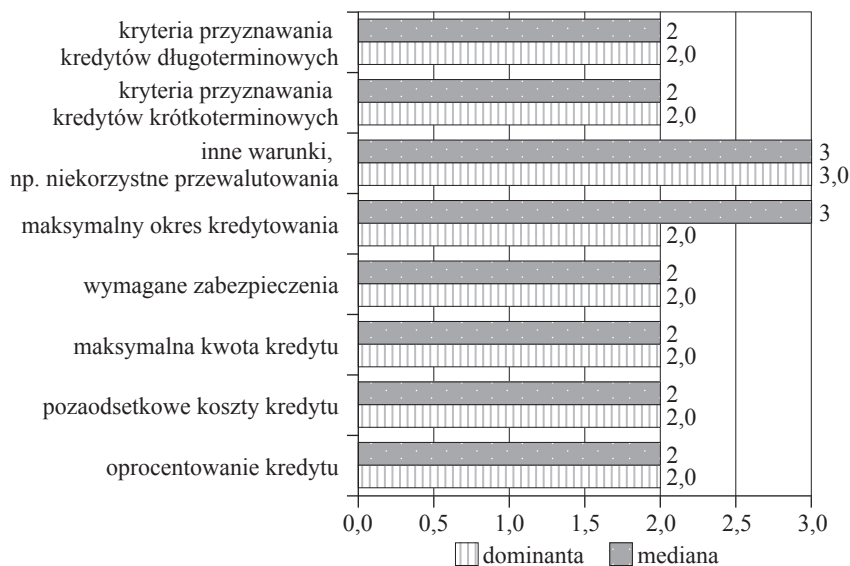
Wykres 3.33. Zmiany zapotrzebowania przedsiębiorców na kredyty bankowe od IV kwartału 2008 r.



Źródło: badania własne.

Poprzez pytanie XVII badano wpływ zakresu zmian warunków przyznawania kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych od IV kwartału 2008 r. W związku z kryzysem gospodarczym badany segment odczuł ograniczenia podaży kredytu. W opinii badanych podmiotów banki nieznacznie zaostrzyły kryteria udzielania wszystkich rodzajów kredytów oraz podniosły marże kredytowe. Wymagały wyższego poziomu zabezpieczenia kredytu. Poza tym przedsiębiorcy uważają, że asekurowały się poprzez ograniczenie kwoty kredytu i skracanie horyzontu spłaty zadłużenia, przez co rosła presja na wysoki udział własny przedsiębiorcy. Ponadto nieznacznie podniesiono koszty kredytów. Takie zmiany w polityce kredytowej wynikały z bardzo wysokiej niepewności co do przyszłego stanu koniunktury utrudniającej poprawną wycenę ryzyka kredytowego (por. wykres 3.34).

Wykres 3.34. Stopień zmian warunków przyznawania kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych w banku-kredytodawcy od IV kwartału 2008 r.



gdzie:

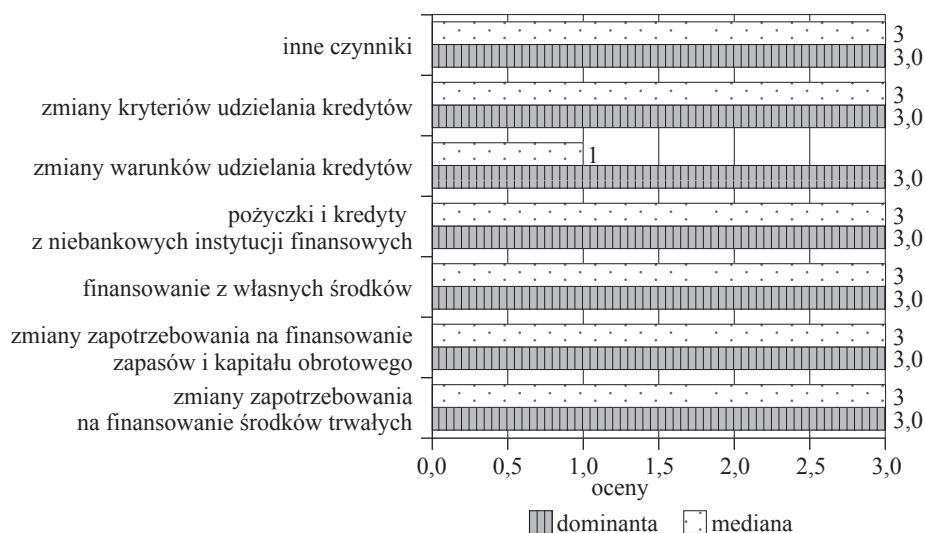
- 1 – znacznie zaostrzono
- 2 – nieznacznie zaostrzono
- 3 – nie zmieniono
- 4 – nieznacznie złagodzone
- 5 – znacznie złagodzone
- 0 – nie dotyczy

Źródło: badania własne.

W XVIII pytaniu przedsiębiorcy indywidualni mieli za zadanie określić przyczyny i siłę zmian popytu w związku z kryzysem gospodarczym od IV kwartału 2008 r. Przedsiębiorcy określali, że większość czynników wymienionych

w ankiecie nie miało wpływu na zmianę zapotrzebowania na kredyty. Większość odpowiedzi dotyczących zmian warunków udzielania kredytów dla przedsiębiorstw (w tym: marży odsetkowej, pozaodsetkowych kosztów kredytu, maksymalnej kwoty kredytu, wymaganych zabezpieczeń i maksymalnego okresu kredytowania) wskazywała na znaczny wpływ na spadek zapotrzebowania na kredyty. Zmiany kryteriów udzielania kredytów dla przedsiębiorstw (tj. minimalnych standardów zdolności kredytowej, jakie musi spełnić kredytobiorca, aby uzyskać kredyt) również były bardziej restrykcyjne i oddziaływały hamująco na popyt na kredyty. Do czynników stymulujących popyt na kredyty niektórzy przedsiębiorcy zaliczyli: zmiany zapotrzebowania na finansowanie środków trwałych (inwestycji), zmiany zapotrzebowania na finansowanie zapasów i kapitału obrotowego, finansowanie z własnych środków, wykorzystanie pożyczek i kredytów z niebankowych instytucji finansowych (por. wykres 3.35).

Wykres 3.35. Przyczyny i siła zmian zapotrzebowania przedsiębiorcy na kredyty od IV kwartału 2008 r.



gdzie:

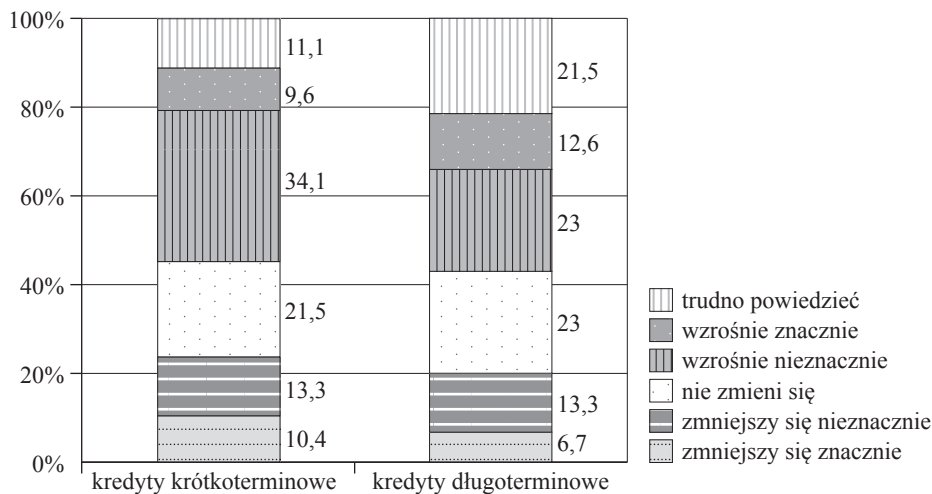
- 1 – znaczny wpływ na spadek zapotrzebowania na kredyty
- 2 – nieznaczny wpływ na spadek zapotrzebowania na kredyty
- 3 – brak wpływu na zmianę zapotrzebowania na kredyty
- 4 – nieznaczny wpływ na wzrost zapotrzebowania na kredyty
- 5 – znaczny wpływ na wzrost zapotrzebowania na kredyty
- 0 – trudno powiedzieć

Źródło: badania własne.

W przedostatnim pytaniu ankiety przedsiębiorcy indywidualni określali swoje przewidywania odnośnie zmian zapotrzebowania przedsiębiorstw na kredyty krótko- i długoterminowe. Zdaniem prawie połowy badanych przedsiębiorców

popyt nie zmieni się lub nie mieli wyrobionego poglądu na ten temat. Przeważają podmioty uważające, że popyt na kredyty wzrośnie (por. wykres 3.36).

Wykres 3.36. Przewidywane zmiany zapotrzebowania przedsiębiorców na kredyty bankowe



Źródło: badania własne.

Odpowiedzi na ostatnie pytanie ankiety (otwarte)²²² ukazały *proponowane zmiany w polityce kredytowej banków wobec przedsiębiorców indywidualnych*:

- 15 respondentów proponowało uproszczenie formalności procedur związanych z ubieganiem się o kredyt (np. uproszczyć formularze, zminimalizować liczbę załączników do PIT-ów, zaświadczeń ZUS, US);
- 15 przedsiębiorców indywidualnych postulowało: zmniejszenie oprocentowania kredytów oraz innych kosztów udzielenia i wykorzystania kredytów;
- 12 respondentów uważało, że należy zmniejszyć biurokrację;
- 7 stałych klientów banków oczekiwało łagodniejszego traktowania, ulg w opłatach itp., ich zdaniem banki powinny żądać mniej zabezpieczeń i o mniejszej wartości, ewentualnie więcej ryzykować przy wysokim oprocentowaniu, poza tym przedsiębiorcy sugerują, aby zwiększyć możliwości udzielania kredytów na rozwój;
- 5 respondentów twierdziło, że trzeba zwiększyć profesjonalizm urzędników bankowych (w szczególności chodzi o kompetencje pracowników oddziału, z którymi przedsiębiorca ma bezpośredni kontakt);
- 5 badanych przedsiębiorców proponowało przyspieszenie udzielania kredytów;

²²² Było to pytanie otwarte. Nie wszyscy respondenci udzielili na nie odpowiedzi. Niektórzy wskazali kilka propozycji zmian polityki kredytowej banków wobec przedsiębiorców indywidualnych.

- 4 respondentów proponowało większe dostosowanie ofert banków do potrzeb przedsiębiorców indywidualnych, większą elastyczność oraz szerszy dostęp do kredytów dla najmniejszych przedsiębiorstw;
- 3 przedsiębiorców chciało wydłużenia czasu spłaty;
- 3 respondentów postulowało, aby zmniejszyć wartość zabezpieczenia w stosunku do kredytu, złagodzić lub zmienić system zabezpieczeń kredytowych;
- 2 respondentów narzekało, że często przyszły kredytobiorca musi sporządzać bilans, rachunek zysków i start oraz biznesplan czy inne prognozy na kilka lat do przodu, a tymczasem prowadzą księgę przychodów i rozchodów, która nie zawiera tylu wymaganych informacji, np. stanów zobowiązań i należności na dzień bilansowy;
- 2 ankietowanych przedsiębiorców zaproponowało, aby dostęp do kredytów był łatwiejszy dla młodych i początkujących przedsiębiorców;
- 2 respondentów sugerowało większe wsparcie rządu, niższe podatki, niższe koszty utrzymania działalności, w tym ZUS;
- przedsiębiorcy oczekują udzielania rzetelnych informacji o warunkach kredytowania i o wszystkich konsekwencjach niespłacania kredytów w terminie;
- wiele banków w ocenie sytuacji ekonomiczno-finansowej klienta nie uwzględnia amortyzacji i kosztów poniesionych na inwestycje w rozwój firmy, co znacznie podwyższyłoby zdolność kredytową potencjalnego kredytobiorcy;
- jeden z przedsiębiorców uskarżał się, że banki sprawiają wrażenie, że za wszelką cenę chcą sprzedać usługę kredytową – wbrew potrzebom i oczekiwaniom klienta zwłaszcza, jeżeli przedsiębiorca ubiegający się o kredyt spełnia wymogi, a tym bardziej, jeśli spłacał wcześniej regularnie inne kredyty;
- pewien przedsiębiorca postulował zniesienie posiadania wkładu własnego.

3.6.3. Analiza postulatów przedsiębiorców indywidualnych wobec polityki kredytowej banków

Informacje uzyskane z badań ankietowych oraz w wyniku wywiadów przeprowadzonych bezpośrednio z respondentami pozwoliły określić aktualną ocenę polityki kredytowej banków wobec przedsiębiorców indywidualnych. Przeprowadzone badania empiryczne wskazały na potrzebę następujących zmian w politykach kredytowych banków w opinii przedsiębiorców indywidualnych:

- Procedury przyznawania kredytów inwestycyjnych mają zbyt rozbudowane tryby oceniania firmy i posiadanych przez nią zabezpieczeń, a także wiążą się z koniecznością przygotowania szczegółowych biznesplanów. Przedsiębiorcy postulują uproszczenie procedur i zminimalizowanie wymaganych dokumentów składanych przez wnioskodawcę. Przemiany organizacyjno-technologiczne, zautomatyzowane metody oceny zdolności kredytowej w bankach miały usprawnić procedury kredytowe. Tymczasem postępująca formalizacja procedur kredytowych,

depersonalizacja relacji kredytodawca–kredytobiorca, informatyzacja i standaryzacja kontaktów są często negatywnie oceniane przez właścicieli mikrofirm.

- Niektórzy przedsiębiorcy wskazują na brak profesjonalnego wsparcia na etapie składania wniosku kredytowego. Część z nich przyznaje, że mają niewystarczającą wiedzę w zakresie kredytów bankowych i kryteriów oceny wniosków kredytowych. Zapewnienie usług konsultacyjno-doradczych przez banki lub pośredników finansowych z pewnością przyczyniłoby się do częstszego korzystania z kredytów bankowych przez najmniejsze podmioty gospodarcze. Informacja i doradztwo powinny być integralnymi elementami składowymi usług kredytowych przy kompleksowości ich ujęcia.

- Banki powinny brać pod uwagę, że czynnikami, które w największym stopniu wpływają na decyzję o zaciągnięciu kredytu, są: jego koszty, szybkość uzyskania kredytu oraz łatwość formalności. Wprowadzenie różnych form preferencji dla przedsiębiorców indywidualnych w zakresie kosztów kredytu mogłoby być alternatywą bezpośredniego wsparcia dotacjami czy też uzupełniającym do funduszy strukturalnych źródłem finansowania.

- Do zwiększenia popytu i podaży kredytów dla podsektora przedsiębiorców indywidualnych mogłaby przyczynić się profesjonalna, przyjazna przedsiębiorcom akcja promocyjna tych produktów bankowych wraz z innymi usługami, prowadzona przede wszystkim w trakcie sprzedaży osobistej. Jednakże części przedsiębiorców nie są w stanie przekonać do kredytowania ani reklama ani perswazja pracowników banków, przede wszystkim dlatego, że nie chcą oni korzystać z kredytów. Znacznie lepszą formą promocji kredytów są: opinia znajomych lub dotychczasowych kredytobiorców. Ważną rolę odgrywa również zaufanie, jakim przedsiębiorcy darzą bank, gdzie posiadają rachunek bieżący. Istotnym zadaniem dla banków jest usprawnienie informacji o kredytach i dążenie do przełamania nieufności w zakresie korzystania z usług bankowych. Stosunki przedsiębiorca–bank powinny być bardziej partnerskie na etapie negocjacji kredytowych, a następnie dalszej współpracy, aby obydwa podmioty mogły wspólnie diagnozować i eliminować czynniki ryzyka. Dla przedsiębiorców istotna jest również elastyczność banków w zakresie renegotjacji warunków kredytowych w sytuacji recesji lub kryzysu gospodarczego.

- W warunkach powszechnego dostępu do Internetu i stosowania bankowości elektronicznej przez większość banków jawi się pewien paradoks – mianowicie spora część przedsiębiorców indywidualnych wskazuje niedoinformowanie albo brak wiedzy lub informacji o kredytowaniu jako powód niekorzystania z kredytów. Kredytobiorcy krytycznie oceniają dostęp do informacji (nawet w dużych bankach, gdzie są stosowane różne formy promocji).

- Przedsiębiorcy wskazują często brak odpowiednich zabezpieczeń oraz wystarczającego kapitału własnego jako powód odrzucenia wniosku kredytowego, dlatego postulują oni zmiany polityki w zakresie zabezpieczeń.

- Banki w swoich politykach kredytowych powinny uwzględniać specyfikę przedsiębiorców indywidualnych, tj. ich zróżnicowanie pod względem skali prowadzonej działalności, wieku, strategii rozwoju itd.

- Minimalizując ryzyko kredytowe w okresie spadku aktywności gospodarczej oraz w czasie kryzysu, banki stosują surowsze kryteria oceny zdolności kredytowej, podnoszą wartość wymaganych zabezpieczeń oraz koszty kredytu w postaci oprocentowania, prowizji i opłat. Powoduje to niechęć przedsiębiorców do zaciągania nowych zobowiązań.

- Mimo niepewności co do perspektywicznej sytuacji gospodarczej więcej jest przedsiębiorców indywidualnych deklarujących, że zwiększy się popyt (ich i innych podmiotów gospodarczych) zarówno na kredyty krótko-, jak i długoterminowe. Jest to ważny sygnał dla banków na szanse zwiększenia podaży kredytów pod warunkiem złagodzenia kryteriów i warunków kredytowych.

- Wyniki badań potwierdziły, że sektor bankowy odgrywa istotną rolę w finansowaniu najmniejszych podmiotów gospodarczych i stanowi on podstawowe zewnętrzne źródło pozyskiwania przez nie kapitału. Pozyskanie kredytu przez dużą część przedsiębiorców indywidualnych pozostaje jednym z podstawowych czynników warunkujących ich dalszy rozwój.

3.7. Model metody punktowej oceny zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych

3.7.1. Metodyka badania

W obszarze działalności kredytowej banków niezbędne jest podejmowanie racjonalnych decyzji zgodnych z wytycznymi polityki kredytowej przy zastosowaniu procedur gwarantujących sprawność, a także minimalizowanie kosztów oraz ryzyka.

W niniejszym podrozdziale zaprezentowano model metody punktowej służącej do oceny zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych oraz skali ryzyka kredytowego i jego minimalizacji. *Celem badania* jest opracowanie modelu metody punktowej oceny zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych, który składa się z dwóch części: oceny czynników subiektywnych, a także czynników obiektywnych ocenianych na podstawie wybranych wskaźników i wielkości. Końcowa ocena (punktowa) może być przypisywana przedsiębiorcy-wnioskodawcy lub kredytobiorcy w trakcie procesu monitorowania kredytu.

Opracowanie metody punktowej oceny zdolności kredytowej przedsiębiorcy indywidualnego przebiega w kilku etapach, co przedstawiono na schemacie 3.2.

Bank może wykluczyć kredytowanie konkretnego przedsiębiorcy (bez przeprowadzania oceny metodą punktową), np. w przypadku złej historii kredytowej

lub nadmiernego zadłużenia, braku odpowiedniego kapitału bądź wystarczającego zabezpieczenia (jeśli wartość zabezpieczeń co najmniej nie pokrywa wnioskowanej kwoty kredytu i odsetek), formy prowadzonej działalności, negatywnego raportu BIK lub niespełniania innych warunków stawianych przez bank w polityce kredytowej. Poza tym po przeprowadzeniu negocjacji wstępnych można wykluczyć kredytowanie tych przedsiębiorców indywidualnych, których: działalność przynosi straty, średni miesięczny dochód netto do dyspozycji w gospodarstwie domowym byłby ujemny, np. w sytuacji nadmiernego zadłużenia.

Schemat 3.2. Etapy tworzenia metody punktowej oceny zdolności kredytowej przedsiębiorcy indywidualnego

Etap koncepcyjny	
	przyjęcie podstawowych celów i założeń
Etap projektowania	
	1. analiza danych i wybór czynników subiektywnych i obiektywnych 2. przypisanie poszczególnym elementom skali ocen 3. ustalenie wag dla ocenianych czynników 4. konstrukcja tabeli punktowej
Etap wdrożenia – praktyczne zastosowanie metody	

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku zbyt wysokiej wnioskowanej kwoty kredytu przez przedsiębiorcę bank powinien również zasugerować maksymalną kwotę kredytu, o jaką może ubiegać się potencjalny kredytobiorca, biorąc pod uwagę poziom aktualnego i przyszłego zadłużenia, które łącznie nie powinny przekraczać 67% aktywów²²³. Przyjmując, że:

$$\text{wskaźnik poziomu zadłużenia aktywów} = \frac{\text{zadłużenie ogółem} \times 100\%}{\text{aktywa ogółem}} < 67\%$$

można wyliczyć:

$$\text{maksymalna kwota wnioskowanego kredytu} = \frac{\text{aktywa ogółem} \times 67\% - \text{zobowiązania ogółem} \times 100\%}{100\%}$$

Model metody punktowej może służyć bankom w ocenie zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych i może być wykorzystywany jako samodzielne narzędzie, tj. do ostatecznej oceny po przyjęciu punktów odjęcia (minimalnej, akceptowanej oceny). Należy jednak przyjąć odpowiednie założenia:

²²³ Jest to limit zadłużenia przedsiębiorstw dopuszczany przez Bank Światowy oraz wiele banków w Polsce.

- w zależności od postanowień polityki kredytowej konkretnego banku oraz zmian czynników makroekonomicznych²²⁴ kryteria oceny mogłyby być bardziej surowe, a klasy ryzyka w metodzie punktowej przedsiębiorcy indywidualnego dostosowane do preferencji konkretnego kredytodawcy;

- po przetestowaniu modelu na danych historycznych dotychczasowych kredytobiorców może okazać się konieczna korekta kryteriów oceny oraz nadawanych im wag²²⁵;

- wyniki wskaźników finansowych dla badanych firm byłoby lepiej porównywać do sektorowych wskaźników finansowych, jednakże wartości te obliczane są w oparciu o wyniki firm prowadzących pełną sprawozdawczość finansową (co nie dotyczy przedsiębiorców indywidualnych), a poza tym publikowane są co najmniej z dwuletnim opóźnieniem, co nie dałoby w pełni wiarygodnych rezultatów;

- proponowany model metody punktowej ma charakter indywidualny, unikalny, zatem mógłby być korygowany w zależności od wytycznych konkretnego banku;

- wynik końcowy powinien być sugestią, a nie podstawą ostatecznej decyzji kredytowej.

Analityk przeprowadzający ocenę ma kontrolę nad przyczynami odrzucenia aplikanta lub powodami udzielenia kredytu, gdyż zna opis zmiennych. Co więcej liczba punktów nadawanych w części oceny jakościowej ma charakter subiektywny. Z kolei wskaźniki finansowe opierają się na uproszczonej sprawozdawczości finansowej i zeznaniach podatkowych, dlatego konieczna jest elastyczność decydentów banku (komisji kredytowej), zwłaszcza w odniesieniu do stałych, solidnych klientów i uwzględnienie dodatkowych warunków, po spełnieniu których przedsiębiorcy-wnioskodawcy mogliby być finansowani przez konkretny bank.

Zarówno w ocenie jakościowej, jak i ilościowej przyjęto skalę ocen od 2 – ndst (najniższa) do 5 – bdb (najwyższa).

Ocenę jakościową dokonuje się na podstawie informacji uzyskanych od przedsiębiorcy oraz w oparciu o obserwacje analityka i wyniki wizytacji w firmie. Ocena subiektywna dotyczy gospodarstwa domowego, w tym mikroprzedsiębiorcy, osób osiągających dochody z innych źródeł niż działalność gospodarza oraz pozostałych członków rodziny. Dane konieczne do oceny zdolności kredytowej osoby fizycznej można podzielić na dwie grupy tj. o sytuacji osobistej i majątkowej wnioskodawcy. Elementy zawarte we wnioskach kredytowych powinny dotyczyć także sytuacji przedsiębiorstwa, w szczególności najważniejszych kwestii związanych ze strategią i planami firmy, informacji o właścicielu, współpracy z kontrahentami oraz długości działalności podmiotu na rynku i charakteru

²²⁴ Do czynników zewnętrznych warunkujących występowanie ryzyka działalności kredytowej można zaliczyć m.in. czynniki: gospodarcze, branżowe, polityczne, socjodemograficzne, techniczne, środowiska naturalnego.

²²⁵ Ze względu na brak dostępu do takich danych nie zostało to przeprowadzone.

branży. Ocena czynników jakościowych jest oceną subiektywną, nadawaną indywidualnie każdej z ocenianych cech według kryteriów podanych w tabeli metody punktowej. Następnie każda ocena jest mnożona automatycznie przez odpowiednią wagę. Do skonstruowania modelu metody punktowej posłużono się arkuszem kalkulacyjnym.

W celu obliczenia ratingu ilościowego każdej otrzymanej wartości wskaźnika²²⁶ przypisywana jest ocena. Następnie oceny mnożone są automatycznie przez odpowiednią dla danego wskaźnika wagę. Do wyliczenia wskaźników przyjęto wartości majątku, przychodów, kosztów z końca ostatniego okresu sprawozdawczego.

Wagi wskaźników przypisano w zależności od znaczenia poszczególnych grup z punktu widzenia oceny zdolności kredytowej, tj. kolejno: wskaźniki płynności, zadłużenia, rentowności, obrotowości²²⁷.

Pierwszym i najważniejszym czynnikiem obiektywnym jest średni miesięczny dochód netto do dyspozycji. Średni miesięczny dochód netto do dyspozycji jest ważnym wyznacznikiem możliwości spłaty raty kapitałowo-odsetkowej nowo zaciągniętego kredytu. Po oszacowaniu jego wysokości można także ustalić, jakie jest dopuszczalne obciążenie klienta z tytułu planowanych rat kapitałowo-odsetkowych, które nie powinno przekroczyć tego dochodu. Oblicza się go na podstawie wzoru:

$$\begin{aligned} \text{średni miesięczny dochód} &= \text{średni miesięczny dochód brutto wnioskodawców} - \text{kwota} \\ \text{netto do dyspozycji} &= \text{podatku należnego i świadczeń z tytułu ubezpieczeń społecznych} \\ &\quad - \text{miesięczne zobowiązania} \end{aligned}$$

Dochód brutto stanowi sumę dochodów przedsiębiorcy oraz innych członków gospodarstwa domowego. Stwarza to problem w ich precyzyjnym określe- niu, dlatego można przyjąć dane na podstawie zeznań podatkowych dołączanych do wniosku kredytowego oraz wytycznych podanych w tab. 3.10.

²²⁶ Wskaźniki liczone są automatycznie po wprowadzeniu niezbędnych danych do dolnej części tabeli.

²²⁷ Podstawą do oceny wskaźników były wartości optymalne, minimalne, maksymalne, opracowane na podstawie pozycji literaturowych: L. Bednarski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999, s. 88–85; W. Bień, *Czytanie bilansu przedsiębiorstwa*, Finanse–Serwis, Warszawa 1999, s. 149–150; I. Heropolitańska, E. Borowska, *Kredyty i gwarancje bankowe*, op. cit., s. 82; L. Kopczyńska, A. Szychta, E. Walińska, *Poradnik bankowy – kredytowanie małych firm*, op. cit., s. 20; J. Kowalczyk, *Analiza wskaźnikowa*, „Poradnik Finansowo-Księgowy”, Wydawnictwo Wiedza i Praktyka, Warszawa 2001, s. A 02/022–A 02/027; E. Mączyńska, *Analiza finansowa jako źródło informacji dla potrzeb kreowania polityki strategicznej*, Centrum Kształcenia BUG S.A., Warszawa 1994, s. 14–15, 20–21, 24–28; D. W. Olszewski, *Podstawy analizy finansowej przedsiębiorstwa*, Olympos, Warszawa 1994, s. 41–43, 59–60; W. Otta, *Działalność kredytowa banku*, op. cit., s. 53–54; A. Rymek (red.), *Kredyty – poradnik dla praktyków*, Twigger S.A., Warszawa 1993, t. 1, s. 176; K. Sieniawska, *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Szkoły Języków i Zarządzania, Rzeszów 1998, s. 80–86; M. Wypych (red.), *Finanse przedsiębiorstwa z elementami zarządzania i analizy*, Absolwent, Łódź 1999, s. 208–212; M. Wysocki, *Poradnik inspektora kredytowego*, op. cit., s. 17, 108–109, 114–117 i in.

Tabela 3.10. Wyznaczanie dochodu przedsiębiorców indywidualnych i pozostałych członków gospodarstwa domowego

Kategoria dochodów	Sposób kalkulacji
dla dochodów z działalności gospodarczej (w przypadku prowadzenia księgi przychodów i rozchodów), z tytułu innych źródeł dochodów członków gospodarstwa domowego (z tytułu umowy o pracę, emerytury i renty, dochody uzyskane za granicą RP, zasiłki chorobowe, zasiłki dla bezrobotnych) do wyliczenia zdolności kredytowej przyjmuje się, że dochód netto stanowi	<p>dochód na podstawie rocznego zeznania podatkowego – opodatkowanie na zasadach ogólnych (PIT-36, PIT-37) oraz dowody wpłat podatku dochodowego za wszystkie miesiące bieżącego roku, potwierdzone zaświadczeniami z Urzędu Skarbowego, z Urzędu Pracy</p> <p>1) <i>według skali podatkowej 18% i 32%</i>,</p> <ul style="list-style-type: none"> • jeżeli podstawa obliczenia podatku jest mniejsza niż 85 528 zł, to dochód netto = $82\% \times$ (dochód brutto do 85 528 zł – 556,02 zł) • jeżeli podstawa obliczenia podatku jest powyżej 85 528 zł, to dochód netto = $68\% \times$ (nadwyżka dochodu brutto ponad 85 528 zł) + 85 528 zł – 14 839,02 zł <p>2) <i>podatek liniowy</i> według stawki 19%, wówczas dochód netto = $81\% \times$ przyjęty dochód brutto</p>
w przypadku prowadzenia karty podatkowej	przychód i podatek należny na podstawie zeznania podatkowego (PIT-16), przedsiębiorca sam wpisuje deklarowaną kwotę dochodu
w przypadku ryczałtu ewidencjonowanego dla niektórych przychodów (dochodów) osiąganych przez osoby fizyczne	przychód i podatek na podstawie zeznania podatkowego (PIT-28), przedsiębiorca sam wpisuje deklarowaną kwotę dochodu
dochody rolnicze (ważna jest przeciętna liczba hektarów przeliczeniowych znajdujących się w posiadaniu rodziny)	potwierdzone zaświadczenie o posiadaniu ziemi: liczba hektarów x dochód ogłoszony przez Prezesa GUS (tj. 2 278 zł za 2011 r.)

Źródło: opracowanie własne na podstawach prawnych: Ustawa z dnia 20 listopada 1998 roku o zryczałtowanym podatku dochodowym od przychodów ewidencjonowanych oraz od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Dz.U. z 1998 r., Nr 144, poz. 930 z późn. zm., art. 12, 16–17, 23; Ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. z 2010 r., Nr 51, poz. 307 z późn. zm., art. 27, 30c; Ustawa z dnia 15 listopada 1984 roku o podatku rolnym, Dz.U. z 1984 r., Nr 52 poz. 268 z późn. zm., art. 4, 12, 18; B. Gutowska, M. Kocon, *Szkolenie z zakresu świadczeń socjalnych*, Uniwersytet Warszawski, Rynia, 14.04.2012 r., s. 2–14.

Tabela 3.11 przedstawia model metody punktowej oceny zdolności kredytowej przedsiębiorcy indywidualnego.

Tabela 3.11. Model metody punktowej oceny zdolności kredytowej przedsiębiorcy indywidualnego

Lp.	Kategorie	Elementy oceny	Oceny (skala 5 – dbd, 4 – db, 3 – dst, 2 – ndst)	Wagi
1	2	3	4	5
Czynniki subiektywne				
1.	wiek przedsiębiorcy i współmałżonka – średni	dojrzałość, doświadczenie zawodowe, skłonność do podejmowania ryzyka	36–50 lat – 5, od 25 do 35 lat oraz od 51 do 60 lat – 4, od 61 do 66 lat – 3, poniżej 24 lat oraz powyżej 67 lat – 2	0,02
2.	sytuacja rodzinna	liczba osób pozostających na utrzymaniu, tj. liczba dzieci, konieczność opieki nad innymi osobami, płacenia alimentów	do 2 osób – 5, 3 osoby – 4, 4–5 osób – 3, więcej – 2	0,02
3.	stan cywilny	małżonkowie, rozwiedzeni, samotni, rozdzielnosc majątkowa	małżonkowie, wspólnota majątkowa – 5, małżonkowie z rozdzielnoscia majątkowa – 4, rozwiedzeni i samotni bez dzieci – 3, rozwiedzeni i samotni z dziećmi – 2	0,02
4.	zatrudnienie współmałżonka i/lub przedsiębiorcy	stabilizacja zawodowa, rodzaj umowy o pracę, czas zatrudnienia, atrakcyjność na rynku pracy	stała praca od co najmniej kilku lat, umowa o pracę na czas nieokreślony – 5, dłużej niż 6 miesięcy, umowa na czas określony – 4, krócej niż 6 miesięcy, umowy o dzieło/zlecenia – 3, bezrobotni – 2	0,02
5.	kwalifikacje i zawód przedsiębiorcy i/lub współmałżonka	wykształcenie i dodatkowe kwalifikacje, doświadczenie i sukcesy w prowadzeniu firmy, zawód, stanowisko, pracodawca	kwalifikacje wysokie – 5, kwalifikacje średnie – 4, niskie kwalifikacje – 3, nie wykwalifikowani i brak zawodu – 2	0,02
6.	liczba zatrudnionych	samo zatrudnienie oraz pracownicy na pełnych etatach świadczą o rozwoju firmy	4 i więcej osób – 5, 2–3 osoby – 4, 1 osoba – 3	0,01
7.	sytuacja mieszkaniowa	posiadany majątek: dom, samochód, adres zamieszkania, lokalizacja działalności gospodarczej i jej udokumentowanie (akt własności, umowa najmu, umowa dzierżawy lokalu), wynajem mieszkania i/lub lokalu albo mieszkanie z krewnymi bądź ze znajomymi	posiadają dom, nowe samochody, regiony Polski o niskim bezrobociu, dzielnica ludzi zamożnych, pod danym adresem mieszkają długo – 5, posiadają mieszkanie, stare samochody, regiony Polski o przeciętnym poziomie bezrobocia, przeciętna	0,03

Tabela 3.11 (cd.)

1	2	3	4	5
8.	okres funkcjonowania przedsiębiorcy	okres prowadzenia działalności – im dłużej, tym mniejsze ryzyko upadłości	dzielnica, zmiany miejsca zamieszkania – 4, wynajmują mieszkanie, samochody, regiony Polski o zbliżonym do przeciętnego poziomie bezrobocia, uboga dzielnica pod danym adresem mieszkają krótko – 3, regiony Polski o najwyższym poziomie bezrobocia, brak samodzielnego mieszkania – 2	0,02
9.	sytuacja finansowa i stosunki z bankami	opinie banków współpracujących z firmą, raport BIK, rodzaje lokat pieniężnych i kapitałowych, posiadanie ubezpieczenia na życie itp., posiadanie rachunku bieżącego lub korzystanie z innych usług bankowych w danym banku, sprawność i jakość przekazywanych informacji finansowych	posiadają od dawna konto, lokaty bankowe i/lub kapitałowe, karty płatnicze, kredyty, polisy – 5, posiadają rachunki bieżące i karty oraz lokaty – 4, posiadają rachunki bieżące i karty – 3, nie posiadają rachunków i lokat – 2	0,03
10.	historia kredytowa	terminowość regulowania należności bankowych i dotrzymywanie umów pomiędzy bankiem a klientem, występowanie tytułów egzekucyjnych	spłacali terminowo dotychczasowe zadłużenie przez min. 3 lata – 5, spłacali terminowo dotychczasowe zadłużenie przez min. rok – 4, nie zaciągali kredytu – 3, nie spłacali terminowo – 2	0,03
11.	styl zarządzania, strategia i plany firmy	doświadczenie i znajomość branży, jakość zarządzania finansami, majątkiem firmy oraz realność i wykonalność planów, zaangażowanie kapitału własnego w firmę, jakość strategii rozwoju firmy, biznesplanu, stopień wykonania planów z lat ubiegłych, uzależnienie firmy od właściciela (czy w sytuacji, kiedy zabrakłoby właściciela istnieją szanse na kontynuowanie działalności)	ocena bardzo wysoka – 5, wysoka – 4, przeciętna – 3, niska – 2	0,03

12.	produkt i konkurencja	nowoczesność produktu, reklamacje, konkurencyjność ceny, udział kredytobiorcy w rynku, możliwość zmian asortymentowych, powiększanie asortymentu produkcji, poszerzanie działalności na inne branże, stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych	bardzo nowoczesny i konkurencyjny – 5, wysoki stopień nowoczesności i konkurencyjności – 4, niski stopień nowoczesności i konkurencyjności – 3, nienowoczesny i niekonkurencyjny – 2	0,03
13.	poziom wyposażenia technicznego i ryzyka z tytułu ochrony środowiska	stan wyposażenia klienta w maszyny, urządzenia, budynki, nowoczesność stosowanej technologii, zakres inwestycji modernizacyjnych i rozwojowych oraz sposób ich finansowania, zagrożenia wynikające z ochrony środowiska	bardzo nowoczesne, innowacyjne – 5, nowoczesne – 4, niski stopień nowoczesności – 3, nienowoczesne – 2	0,03
14.	uzależnienie od dostawców i odbiorców, możliwości zbytu	stabilność dostawców i odbiorców, możliwość szybkiej zmiany dostawców podstawowych, najważniejszych surowców, materiałów czy usług, stopień nasycenia i dynamika rozwoju rynku, rozszerzanie rynków zbytu, potencjalny popyt na produkty przedsiębiorcy, zawarte kontrakty, organizacja sieci dystrybucji – pod względem zasięgu i własności	wysoka stabilizacja – 5, średnia stabilizacja – 4, niska stabilizacja – 3, brak stabilizacji – 2	0,03
15.	pozycja firmy i charakter branży	stanowi ocenę kredytobiorcy stosownie do poziomu rozwoju branży, porównanie z rentownością branży, jej inwestycjami krajowymi i zagranicznymi, szansami rozwoju, udział w rynku	branża rozwojowa – 5, stagnacyjna – 4, schyłkowa – 3, obciążona wysokim ryzykiem – 2	0,03
16.	rodzaje i jakość proponowanych zabezpieczeń	kosztowności, papiery wartościowe, lokaty własne i osób trzecich, pojazdy mechaniczne, nieruchomości	wysoka jakość, wartość znacząco przekraczająca kwotę kredytu – 5, przeciętna jakość, wartość zbliżona do kwoty kredytu – 4, niska jakość i wartość poniżej kwoty kredytu – 3, bardzo słabe zabezpieczenie – 2	0,03
	Czynniki obiektywne	Treść i interpretacja wskaźników i wartości	Oceny (skala 5 – bdb, 4 – db, 3 – dst, 2 – ndst)	0,6
17.	średni miesięczny dochód netto do dyspozycji = średni miesięczny dochód brutto wntoskodawców	średni miesięczny dochód netto do dyspozycji powinien być wyższy niż minimum socjalne, które wynosi 80% (100% w przypadku osób samotnych) najniższego wynagrodzenia ogłoszonego w Monitorze Polskim (od 1 stycznia 2012 r. 1.500,00 zł), czyli 1.200 zł oraz przewyższać miesięczną ratę planowanego	dochody wyższe od przeciętnych (3746 zł i powyżej) – 5, poniżej średniej krajowej (od 1.201 zł do 3.745 zł) – 4, minimalne wynagrodzenie lub niższe (od 1 zł do 1.200 zł) – 3, brak dochodów, straty lub	0,11

Tabela 3.11 (cd.)

1	2	3	4	5
	– kwota podatku należnego i świadczeń z tytułu ubezpieczeń społecznych – miesięczne zobowiązania	kredytu i odsetek; kolejną wytyczną są przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto w sektorze przedsiębiorstw: 3754 zł (czerwiec 2012 r.)	brak pokrycia miesięcznej raty kapitałowo-odsetkowej – 2	
18.	Wskaźnik rentowności aktywów (zwrot z aktywów, ang. <i>ROA – Return On Assets</i>) = $\text{zysk netto} \times 100\%$: aktywa	Wskaźnik ten określa wielkość zysku netto, jaką przynosi 1 zł majątku przedsiębiorstwa. Im wartość wskaźnika jest wyższa, tym jest korzystniejszy. Poziomem minimalnym uznawanym za zadowalający jest 5%.	10% i więcej – 5, 5–9,9% – 4, 0,1–4,9% – 3, wartość ujemna – 2	0,04
19.	Wskaźnik rentowności kapitału własnego (zwrot kapitału, ang. <i>ROE – Return On Equity</i>) = $\text{zysk netto} \times 100\%$: kapitał własny	Wskaźnik ten pokazuje, jaki zysk daje 1 zł kapitału własnego przedsiębiorstwa. Im wartość wskaźnika jest wyższa, tym korzystniejsza jest sytuacja finansowa firmy. Minimalny poziom tego wskaźnika powinien wynosić co najmniej 10%. Pożądana wielkość wskaźnika powinna wynieść około 15–20%.	15% i więcej – 5, 10–14,9% – 4, 0,1–9,9% – 3, wartość ujemna – 2	0,04
20.	Wskaźnik rentowności sprzedaży (zwrot ze sprzedaży, marża zysku netto, ang. <i>ROS – Return On Sales</i>) = $\text{zysk netto} \times 100\%$: sprzedaż	Wskaźnik ten informuje o udziale zysku netto w wartości sprzedaży netto, czyli jaki procent zysku po opodatkowaniu przynosi każda złotówka przychodów. Im wskaźnik ten jest wyższy, tym sytuacja jest korzystniejsza, czyli wyższa jest efektywność poniesionych nakładów i osiągniętych dochodów. Najczęściej przyjmuje się, że jego minimalny poziom powinien wynieść około 5%.	10% i więcej – 5, 5–9,9% – 4, 0,1–4,9% – 3, wartość ujemna – 2	0,04
21.	Wskaźnik bieżący (wskaźnik płynności bieżącej, ang. <i>CR – Current Ratio</i>) = aktywa bieżące : pasywa bieżące	Wskaźnik ten informuje o zdolności podmiotu do spłaty krótkoterminowych zobowiązań z zasobów obrotowych. Im wyższy jest poziom tego wskaźnika tym sytuacja jest korzystniejsza. Bardzo wysoki poziom może świadczyć o wysokich zapasach „nieproduktywnych”, gromadzeniu środków pieniężnych lub nieefektywnym windykowaniu należności. Zakłada się w praktyce, że poziom tego wskaźnika powinien być wyższy	powyżej 1,5 – 5, 1,2–1,5 – 4, 0,8–1,2 – 3, poniżej 0,8 – 2	0,07

		<p>od 1,5. Za optymalną wartość uważa się 1,2–1,5. Wystarczający poziom to przedział 0,8–1,2, czyli minimalny poziom bezpieczeństwa finansowego firmy. Wskaźnik poniżej 0,8 stanowi symptom występowania trudności płatniczych i może oznaczać, że przedsiębiorstwo ma niewystarczający zasób majątku obrotowego w stosunku do zobowiązań bieżących.</p>		
22.	<p>wskaźnik szybkości (mocny test, ang. <i>QR – Quick Ratio</i>) = pływne aktywa bieżące : pasywa bieżące</p>	<p>Wskaźnik ten określa stopień pokrycia bieżących zobowiązań przez płynne aktywa bieżące (tj. aktywa bieżące pomniejszone o zapasy i rozliczenia międzyokresowe czynne). Przyjmuje się, że optymalne wielkości tego wskaźnika powinny wynosić od 1,2 do 1,5. Wielkości w przedziale od 1,0 do 1,2 można uznać jako zadawalające, zaś w przedziale 0,7–1 jako wystarczające, natomiast wyraźnie mniejsze od 0,7 jako niesatysfakcjonujące.</p>	<p>powyżej 1,2 – 5, 1,0–1,2 – 4, 0,7–1 – 3, poniżej 0,7 – 2</p>	0,07
23.	<p>wskaźnik zobowiązań do kapitału własnego (przekładnia kapitałowa) = kapitały obce × 100% : kapitał własny</p>	<p>Wskaźnik ten przedstawia wielkość kapitałów obcych, przypadających na jednostkę kapitałów własnych. Wzrost poziomu przekładni kapitałowej oznacza większe angażowanie obcych źródeł finansowania w stosunku do kapitałów własnych. Im wyższy jest udział kapitału obcego w strukturze kapitału własnego, tym większy stopień ryzyka finansowego. Pożądany poziom wynosi poniżej 100%, tzn. gdy zobowiązania są równe kapitałowi własnemu. Jeśli relacja ta znacznie przekracza 100%, jest to wskazówka dla banku o dużym ryzyku kredytowania.</p>	<p>mniej niż 100% – 5, 101–150% – 4, 151–200% – 3, powyżej 201% – 2</p>	0,02
24.	<p>wskaźnik poziomu zadłużenia aktywów = zadłużenie ogółem × 100% : aktywa ogółem</p>	<p>Wskaźnik ten informuje o stopniu finansowania aktywów długiem. Według kryteriów światowych wskaźnik ten może mieścić się w przedziale od 57 do 67%. Im niższy jest jego poziom, tym korzystniejsza jest sytuacja ekonomiczno-finansowa firmy, gdyż oznacza mniejsze zadłużenie firmy wobec kredytodawców oraz opieranie źródeł finansowania aktywów na kapitale własnym. Mniejsza wartość wskaźnika wskazuje na wysoki udział kapitałów własnych w finansowaniu działalności i duże bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstwa. Jednakże zbyt</p>	<p>poniżej 57% – 5, 57–67% – 4, 68–78% – 3, powyżej 79% – 2</p>	0,02

Tabela 3.11 (cd.)

1	2	3	4	5
24.		niski poziom wskaźnika może świadczyć o niewykorzystaniu zewnętrznych źródeł finansowania majątku dla powiększenia rentowności przedsiębiorstwa. Natomiast zbyt wysoki wskaźnik świadczy o zwiększonym ryzyku finansowym i o niebezpieczeństwie utraty przez przedsiębiorstwo zdolności do spłaty długów.		
25.	wskaźnik poziomu zadłużenia aktywów (po zaciągnięciu kredytu) = zadłużenie ogółem \times 100% : aktywa ogółem	j.w.	poniżej 57% – 5, 57–67% – 4, 68–78% – 3, powyżej 79% – 2	0,02
26.	wskaźnik pokrycia obrotu = (zysk netto + amortyzacja + odsetki) : (raty kapitałowe + odsetki)	Wskaźnik ten określa stopień zapewnienia spłaty wszystkich kredytów wraz z odsetkami we wnioskowanym okresie kredytowania. Wartość wskaźnika musi być wyraźnie większa od 1,0 (100%). Za optymalną wartość przyjmuje się 2,5, która oznacza, iż nawet przy spadku dochodów o połowę, firma będzie zdolna do spłaty kredytu. Według Banku Światowego za minimalny uważa się wartość wskaźnika 1,2. Spadek wskaźnika świadczy o nadmiernym inwestowaniu przez firmę i finansowanie się w coraz większym stopniu z obcych źródeł.	ponyżej 2,5 – 5, 1,2–2,49 – 4, 1,0–1,19 – 3, poniżej 1,0 – 2	0,02
27.	wskaźnik pokrycia obrotu = (zysk netto + amortyzacja + odsetki) : (raty kapitałowe + odsetki)	j.w.	ponyżej 2,5 – 5, 1,2–2,49 – 4, 1,0–1,19 – 3, poniżej 1,0 – 2	0,02
28.	wskaźnik udziału kapitału własnego w wartości środków trwałych (wskaźnik	Kapitał własny powinien pokrywać co najmniej majątek trwały firmy. Im większa jest nadwyżka kapitału własnego nad majątkiem trwałym, tym solidniejsza i pewniejsza jest firma jako	ponyżej 1,2 – 5, 1 – 1,2 – 4, 0,8 – 1 – 3, poniżej 0,8 – 2	

	<p>pokrycia pierwszego stopnia – WP I°) = kapitał własny : majątek trwały</p>	<p>kredytobiorca. Nadwyżka ta pozwala na sfinansowanie części środków obrotowych z własnych kapitałów firmy. Bardzo dobry poziom WP I° wynosi powyżej 1,2, dobry mieści się w przedziale 1–1,2, wystarczający 0,8–1, zaś poniżej 0,8 oznacza złą sytuację.</p>	0,02
29.	<p>wskaźnik pokrycia majątku kapitałem stałym (wskaźnik pokrycia drugiego stopnia – WP II°) = kapitał stały : majątek trwały</p>	<p>Wskaźnik ilustruje stopień sfinansowania majątku trwałego przez stojące do dyspozycji przedsiębiorstwa długookresowe kapitały (własne i obce). Minimalny poziom wskaźnika wynosi 1,0 (pełne pokrycie). Wskaźnik poniżej poziomu minimalnego oznacza finansowanie środków obrotowych kapitałem krótkookresowym, co może prowadzić do trudności płatniczych i obniżenia płynności przedsiębiorstwa. Bardzo dobry poziom WP II° wynosi powyżej 2, dobry mieści się w przedziale 1,5–2, wystarczający 1–1,5, zaś poniżej 1 sygnalizuje złą sytuację.</p>	0,02
30.	<p>wskaźnik cyklu należności w dniach (rotacja należności w dniach) = $\frac{\text{należności} \times 365 \text{ dni}}{\text{sprzedaż}}$</p>	<p>Wskaźnik rotacji należności wyraża tempo realizacji należności w dniach. Im mniejszą liczbę dni wykazuje ten wskaźnik, tym korzystniej należy ocenić stopień windykacji należności. Natomiast zbyt krótki czas zapłaty wymuszany na odbiorcach może prowadzić do ograniczenia sprzedaży. Z kolei długi cykl należności może być odbiciem powszechnego braku płynności na rynku i jego głębsza analiza może wykazać, że część należności jest praktycznie nieściągalna. W przypadku wydłużania optymalnego okresu pojawia się zagrożenie kumulacji należności oraz powstania zatorów płatniczych. Wyjątek stanowi firma o dobrej kondycji finansowej, która może wydłużyć cykl ściągania należności w sytuacji, kiedy wchodzi na rynek z nowym wyrobem lub celowo udziela kredytu kupieckiego, wydłużając terminy płatności swoim odbiorcom. Jako bardzo dobry określa się cykl należności krótszy niż 14 dni, zadowalający 14–30 dni, wystarczający 30–60 dni, a zły powyżej 60 dni.</p>	0,03

Tabela 3.11 (cd.)

1	2	3	4	5
31.	wskaźnik rotacji zapasów w dniach (wskaźnik cyklu obrotu zapasami) = zapasy \times 365 dni : sprzedaż	Wskaźnik ten pokazuje, co ile dni firma odnawia swoje zapasy. Im mniejszą liczbę dni wykazuje, tym sytuacja jest korzystniejsza, świadczy o szybkim obrocie zapasami, popycie na towary, łatwości ich sprzedaży. Jako bardzo dobry określa się cykl obrotu zapasami krótszy niż 30 dni, zadowalający 30–40 dni, wystarczający 40–60 dni, a zły powyżej 60 dni.	mniej niż 30 dni – 5, 30–40 dni – 4, 40–60 dni – 3, powyżej 60 dni – 2	0,03
32.	okres płatności zobowiązań bieżących (wskaźnik zobowiązań bieżących w dniach) = zobowiązania krótkoterminowe \times 365 dni : sprzedaż	Określa okres płacenia zobowiązań bieżących w dniach. Im ten okres jest krótszy, tym firma szybciej wywiązuje się ze swoich zobowiązań – przy jednoczesnym zaspokajaniu potrzeb produkcyjnych (z wykluczeniem możliwości wyczerpania zapasów). Jego wartość jest uzależniona od cyklu produkcyjnego i częstotliwości zakupów dokonywanych przez przedsiębiorstwo. Wydłużanie się tego okresu jest korzystne dla firmy pod warunkiem, że są to zobowiązania prawidłowe, nieprzeterminowane, a dłuższy okres płatności wynika z podpisanych kontraktów lub umów. W przeciwnym razie wydłużenie się okresu płatności może świadczyć o pojawiających się problemach z terminowym regulowaniem zobowiązań lub może oznaczać problemy ze sprzedażą. Jako bardzo dobry określa się cykl zobowiązań krótszy niż 14 dni, zadowalający 14–30 dni, wystarczający 30–60 dni, a zły powyżej 60 dni.	mniej niż 14 dni – 5, 14–30 dni – 4, 30–60 dni – 3, powyżej 60 dni – 2	0,03
	Razem wagi	X	X	1
	Symbol klasy ryzyka	X	X	X

X – wypełnienie ze względu na układ tabeli było niecelowe.

Źródło: opracowanie własne.

Metodyka

Do obliczeń wskaźników i wielkości bezwzględnych wykorzystano następujące dane oraz ich elementy składowe:

- 1) dochody brutto współmałżonka przedsiębiorcy i/lub innych osób – miesięczne
- 2) średnie dochody brutto na 1 członka gospodarstwa domowego – miesięcznie – średni dochód wszystkich członków rodziny
- 3) podatki i ubezpieczenia społeczne na 1 osobę w rodzinie – miesięcznie – kwota podatku należnego i świadczeń z tytułu ubezpieczeń społecznych
- 4) miesięczne zobowiązania gospodarstwa domowego na 1 członka rodziny – w stosunku do urzędów skarbowych i ubezpieczeniowe, czynsz, opłaty za energię, gaz, centralne ogrzewanie, wodę, telefon, alimenty, koszty najmu, koszty eksploatacji samochodu, opłaty za RTV i telewizję kablową, opłaty za użytkowanie Internetu, koszty ubezpieczenia nieruchomości, pojazdów, kredytu itp.; wydatki na kształcenie członków rodziny (np. czesne, opłaty za przedszkole, korepetycje, kursy językowe); wydatki na dojazdy do pracy, szkoły; zobowiązania z tytułu alimentów, koszty związane z zatrudnianiem pomocy domowej, opieunki do dzieci; informacje o płaconych karach i sporach sądowych z tytułu zobowiązań, a także tytuły wykonawcze – obciążenia dochodów z tytułu wyroków sądowych bądź decyzji administracyjnych
- 5) obciążenia miesięczne z tytułu zaciągniętych zobowiązań i zabezpieczeń – na 1 osobę w rodzinie – zaciągnięte kredyty, pożyczki przed składaniem wniosku kredytowego oraz niedozwolone debety w okresie ostatnich 3 miesięcy przed złożeniem wniosku, zobowiązania osób trzecich poręczone przez wnioskodawcę, zasądzone alimenty, karty kredytowe i linie debetowe – 3,20% sumy przyznananych limitów
- 6) majątek trwały
- 7) zapasy
- 8) należności krótkoterminowe
- 9) inwestycje krótkoterminowe: papiery wartościowe, środki pieniężne i inne
- 10) krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe
- 11) aktywa bieżące = zapasy + należności + inwestycje krótkoterminowe + krótkoterminowe rozliczenia
- 12) aktywa ogółem = majątek trwały + majątek obrotowy
- 13) kapitał własny
- 14) kapitały obce
- 15) długoterminowe kredyty i pożyczki
- 16) zobowiązania krótkoterminowe (pasywa bieżące)
- 17) kapitał stały = kapitał własny + długoterminowe kredyty i pożyczki
- 18) zadłużenie ogółem = długoterminowe kredyty i pożyczki + zobowiązania krótkoterminowe
- 19) pasywa ogółem
- 20) przychody ogółem
- 21) koszty ogółem
- 22) przychody ze sprzedaży
- 23) koszty działalności operacyjnej
- 24) w tym – amortyzacja
- 25) zysk/strata na sprzedaży
- 26) pozostałe przychody operacyjne
- 27) pozostałe koszty operacyjne
- 28) przychody finansowe
- 29) koszty finansowe
- 30) zysk/strata brutto
- 31) podatek dochodowy
- 32) zysk/strata netto
- 33) maksymalna kwota wnioskowanego kredytu = (aktywa ogółem × 67% – zobowiązania ogółem × 100%) / 100%
- 34) wnioskowana kwota kredytu
- 35) liczba rat
- 36) raty kapitałowe – miesięczne
- 37) prowizja
- 38) stopa procentowa – miesięczna
- 39) odsetki całkowite
- 40) odsetki średnioroczne
- 41) szacunkowe odsetki od aktualnych zobowiązań

Ocena końcowa zdolności kredytowej jest sumą ocen ważonych i wyraża się wzorem:

$$O_k = \sum_{i=1}^{32} O_i W_i$$

gdzie:

O_k – ocena końcowa,

i – numer kolejnego czynnika,

O_i – ocena i -tego czynnika,

W_i – waga i -tego czynnika.

Po określeniu ocen przypisanych poszczególnym czynnikom subiektywnym i obiektywnym oraz przemnożeniu przez przypisane wagi następuje podsumowanie i określenie konkretnemu przedsiębiorcy finalnej punktacji i klasy ryzyka²²⁸.

Tabela 3.12. Klasy ryzyka w metodzie punktowej przedsiębiorcy indywidualnego

Klasy ryzyka kredytowego	Przedziały klasy ryzyka	Symbol klasy ryzyka	Decyzja kredytowa i warunki stawiane potencjalnemu kredytobiorcy	Zdolność kredytowa do terminowej spłaty zobowiązań finansowych	Rentowność, płynność, jakość aktywów	Podatność na wpływ negatywnych zdarzeń gospodarczych
1	2	3	4	5	6	7
Klasa małego ryzyka	4,5–5	A	można kredytować	bardzo wysoka	bardzo wysoka	bardzo niska
Klasa umiarkowanego ryzyka	4–4,49	B	można kredytować pod warunkiem ustanowienia dobrych zabezpieczeń	wysoka	wysoka	niska
Klasa średniego ryzyka wymagającego kontroli	3,5–3,99	C	decyzja kredytowa może być negatywna lub pozytywna pod warunkiem ustanowienia zabezpieczeń przekraczających wartość kredytu i odsetek	zadowalająca	zadowalająca	przeciętna
Klasa dużego ryzyka	3–3,49	D	decyzja powinna być z reguły negatywna bądź można kredytować tylko w przypadku stałego klienta, regulującego bez zastrzeżeń poprzednie zobowiązania wobec banku, duże ryzyko kredytowe oraz pod warunkiem ustanowienia zabezpieczeń znacząco przekraczających wartość kredytu i odsetek	niska	niska	wysoka

²²⁸ Czynniki obiektywne i subiektywne oraz metodyka *credit scoringu* została opisana w rozdziale 2 niniejszej publikacji.

1	2	3	4	5	6	7
Klasa bardzo dużego ryzyka	2–2,99	E	należy odmówić kredytowania, bardzo słaba jakość kredytowa i bardzo wysokie ryzyko	brak	bardzo niska	bardzo wysoka

Źródło: opracowanie własne.

Do wyliczenia odsetek (od aktualnego zadłużenia oraz przyszłego)²²⁹ przyjęto, że oprocentowanie kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych wynosi 9,3%²³⁰.

Przedsiębiorcy mają problemy z określeniem miesięcznych zobowiązań gospodarstwa domowego na 1 członka rodziny, dlatego w tej pozycji można posłużyć się danymi GUS na temat zmodyfikowanego minimum socjalnego²³¹.

Ocena końcowa przedsiębiorcy indywidualnego wyrażona jest liczbowo w przedziale od 2 do 5 na podstawie sumy średnich ważonych wyników z oceny ilościowej i jakościowej. Podmioty o ratingu 2 reprezentują najwyższy poziom ryzyka kredytowego, zaś z oceną 5 – najniższy poziom ryzyka kredytowego, czyli posiadają najlepszą zdolność kredytową. Każda kolejna klasa reprezentuje gorszą zdolność kredytową w stosunku do klasy poprzedniej. Ostatecznie suma ważona uzyskanych punktów porównywana jest z przedziałami, które przedstawiono w tab. 3.12. Klasy ryzyka mogą być wytyczną do podjęcia decyzji o kredytowaniu bądź odmowie udzielenia kredytu.

3.7.2. Studia przypadków

Studia przypadków oparte są na danych prawdziwych firm, które planują finansowanie swojej działalności kredytami bankowymi, jednakże zmieniono ich nazwy²³². Badani przedsiębiorcy indywidualni prezentują zróżnicowane branże i formy organizacyjno-prawne, co przedstawiono w tab. 3.13.

Tabela 3.13. Formy organizacyjno-prawne i branże badanych przedsiębiorców indywidualnych

Lp.	Nazwa	Forma prawna	Branża
1	2	3	4
1.	Firma Budowlano-Usługowa	zakład osoby fizycznej	roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków
2.	Firma Produkcyjna – Skarpetki S.C.	spółka cywilna prowadzona przez małżonków	produkcja odzieży

²²⁹ Jest to pewne uproszczenie i ujednoczenie, aby dane były porównywalne. Koszty finansowe deklarowane przez przedsiębiorców mogą być różne od szacowanych odsetek, ponieważ część zobowiązań może być nieoprocentowana, a część może mieć znacznie wyższe koszty.

²³⁰ Zgodnie ze statystykami NBP na koniec 2011 r. Por. *Statystyka pieniężna i bankowa*, Narodowy Bank Polski, www.nbp.pl, aktualizacja: 2012.

²³¹ Por. dane z 2011 r. na podstawie: P. Kurowski, *Informacja o wysokości minimum socjalnego w grudniu 2011 r.*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2012, s. 1.

²³² Dane pochodzą z końca 2011 r.

Tabela 3.13 (cd.)

1	2	3	4
3.	Szkoła Językowa	zakład osoby fizycznej	edukacja
4.	Firma Transportowa	zakład osoby fizycznej	transport lądowy oraz transport rurociągowy
5.	Stacja Paliw	zakład osoby fizycznej	magazynowanie i działalność usługowa wspomagająca transport
6.	Pub Sp.J.	spółka jawna prowadzona przez 2 wspólniczki	działalność usługowa związana z wyżywieniem
7.	Hotel dla Psów S.C.	spółka cywilna prowadzona przez siostrę i brata	pozostała indywidualna działalność usługowa
8.	Usługi Xero S.C.	spółka cywilna prowadzona przez małżonków	poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji
9.	Szkółka Roślin	zakład osoby fizycznej	uprawy rolne, chów i hodowla zwierząt, łowiectwo, włączając działalność usługową
10.	Zakład Chemiczny S.C.	spółka cywilna prowadzona przez małżonków	produkcja chemikaliów i produktów chemicznych

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3.14 przedstawia zastosowanie modelu metody punktowej (z tab. 3.11) do oceny zdolności kredytowej wybranych przedsiębiorców indywidualnych.

Wysoką ocenę zdolności kredytowej (kategorię A) mają: *Firma Budowlano-Usługowa*, *Szkółka Roślin*, *Zakład Chemiczny S.C.*, czyli zaliczone zostały do klasy małego ryzyka. Wskaźniki finansowe osiągają bardzo dobre (optymalne wartości) co rokuje, że nie powinny mieć problemów ze spłatą nowych zobowiązań. Głównym źródłem ryzyka w tych przypadkach może być charakter branży, niestabilność, zwłaszcza w odniesieniu do mikroprzedsiębiorstwa.

Dobre oceny zdolności kredytowej, tj. kategorię B (klasa umiarkowanego ryzyka) otrzymały następujące przedsiębiorstwa: *Firma Transportowa*, *Firma Produkcyjna – Skarpetki S.C.*, *Szkoła Językowa*, *Hotel dla Psów S.C.*, *Usługi Xero S.C.* Oznacza to, że posiadają dobrą zdolność kredytową i można im udzielić wnioskowane kredyty. Podmioty te nie powinny mieć problemów z obsługą kredytów, ale wymagają ciągłego monitoringu.

Nie powinna być kredytowana *Stacja paliw*, mimo że według metody punktowej została zakwalifikowana do grupy C, gdyż aktualne jej zadłużenie nie pozwala na zaciągnięcie nowego kredytu. Poza tym dotychczasowe obciążenia z tytułu zobowiązań bieżących stanowią tak duże obciążenie dla gospodarstwa domowego, że średni miesięczny dochód netto do dyspozycji jest ujemny. Firma nie podołałaby spłacie nowego zobowiązania.

Do grupy C, czyli klasy średniego ryzyka wymagającego kontroli według metody punktowej została zakwalifikowana firma *Pub Sp.J.* Jest to spółka prowadzona przez dwie bardzo młode i niedoświadczone osoby, działająca przez rok. Cechy subiektywne oraz niska rentowność majątku i kapitałów oraz słabe szanse

terminowej i prawidłowej obsługi dotychczasowych i nowych kredytów wskazuje na to, że firma ta nie powinna uzyskać kredytu.

Opracowany model metody punktowej wykorzystuje szereg czynników opisujących badanego przedsiębiorcę indywidualnego, zarówno jego gospodarstwo domowe, jak i jego przedsiębiorstwo. Został opracowany do oceny zdolności kredytowej, która pozwala uniknąć lub przynajmniej zminimalizować ryzyko kredytowania tego segmentu podmiotów gospodarczych. Dzięki zastosowaniu tej metody ocena zdolności kredytowej zyskuje na prostocie, obiektywizmie, kompleksowości oraz przejrzystości. Poza tym przy dużej skali działalności kredytowej metoda punktowa mogłaby przynieść wymierne korzyści w postaci minimalizacji kosztów procesu oceny oraz maksymalizacji akcji kredytowej. Mogłaby się również poprawić jakość współpracy z przedsiębiorcami indywidualnymi na skutek przyspieszenia procesu decyzyjnego, a także dostosowywania ofert kredytowych do indywidualnych potrzeb klienta. Zróżnicowanie kredytobiorców pod względem jakości należności, pozwoliłoby na wykorzystanie tej wiedzy w negocjacjach cenowych z klientem (niższe ryzyko powinno skutkować niższą ceną).

Ocena punktowa jest wyznacznikiem klasyfikacji klienta do określonej grupy ryzyka, jednakże powinna być ona jedynie wskazówką do podjęcia decyzji kredytowej. Firmy charakteryzują się różną specyfiką działalności i zawsze należy przeanalizować przyczyny występowania odchyień wartości wskaźników w stosunku do założonych standardów. Może się zdarzyć, że firma w ocenie punktowej uzyska niską liczbę punktów, a mimo wszystko powinna być pozytywnie oceniona przez bank, ponieważ „niekorzystne” z punktu widzenia oceny punktowej poziomy wskaźników nie będą świadczyły o pogorszeniu się sytuacji ekonomiczno-finansowej, ale będą efektem specyfiki działalności przedsiębiorstwa.

Podstawową wadą prezentowanego modelu jest możliwość szybkiej dezaktualizacji i konieczność szybkiego dostosowywania się do zmian, do aktualnej sytuacji rynkowej. Przydział punktów przez system mógłby być nielogiczny, zbyt zautomatyzowany, dlatego powinien to robić wykwalifikowany analityk²³³. Wartości optymalne dla poszczególnych wskaźników są normatywnie ustalone i odnoszą do rzeczywistych wskaźników kredytobiorcy niezależnie od branży, do której należy. Czynnikiem obiektywnym i subiektywnym (wskaźnikom finansowym lub opisowym cechom) uwzględnianym w analizie zdolności kredytowej przypisano różne wagi, a także w sposób uznaniowy wyznaczono liczbę punktów, którą ewentualny kredytobiorca musi nagromadzić dla przyznania mu zdolności kredytowej, dlatego cała ocena zdolności kredytowej przybiera charakter subiektywny.

²³³ Wskazane jest, by analityk dokonujący badania metodą punktową znał zasady nadawania punktów i posiadał gruntowną wiedzę z zakresu analizy ekonomiczno-finansowej. Najlepiej, żeby to była osoba przyjmująca wniosek kredytowy, która poznała badanego klienta – zarówno sytuację ekonomiczno-finansową jego firmy, rodziny oraz jego charakter. Ponadto pracownik banku, kierujący się subiektywizmem czy wręcz intuicyjną oceną przedsiębiorcy, może trafniej zidentyfikować obszary ryzyka związanego z konkretnym wnioskodawcą.

Tabela 3.14. Punktowa ocena zdolności kredytowej wybranych przedsiębiorców indywidualnych

	Firma Budowlano- -Usługowa			Firma Produkcyjna – Skarpetki S.C.			Szkoła Językowa			Firma Transportowa			Stacja Paliw		
	D	O	OW	D	O	OW	D	O	OW	D	O	OW	D	O	OW
			1,78			1,85			1,69			1,67			1,98
1	49	5	0,1	40	5	0,1	34	4	0,08	30	4	0,08	50	5	0,1
2	2	5	0,1	4	3	0,06	1	5	0,1	3	4	0,08	3	4	0,08
3		5	0,1	5	5	0,1		3	0,06		5	0,1		5	0,1
4		5	0,1	5	5	0,1		4	0,08		5	0,1		5	0,1
5		5	0,1		4	0,08		5	0,1		4	0,08		5	0,1
6	2	4	0,04	9	5	0,05	3	4	0,04	1	3	0,03	9	5	0,05
7		5	0,15		5	0,15		5	0,15		4	0,12		5	0,15
8	16	5	0,1	12	5	0,1	1	3	0,06	1	3	0,06	18	5	0,1
9		5	0,15		5	0,15		5	0,15		5	0,15		5	0,15
10		5	0,15		5	0,15		5	0,15		4	0,12		5	0,15
11		5	0,15		5	0,15		4	0,12		4	0,12		5	0,15
12		4	0,12		4	0,12		4	0,12		4	0,12		5	0,15
13		4	0,12		4	0,12		4	0,12		4	0,12		5	0,15
14		3	0,09		5	0,15		4	0,12		4	0,12		5	0,15
15		3	0,09		4	0,12		4	0,12		4	0,12		5	0,15
16		4	0,12		5	0,15		4	0,12		5	0,15		5	0,15
			2,79			2,58			2,61			2,77			1,95
17	3283,36	4	0,44	532,29	3	0,33	1132,00	3	0,33	2976,98	4	0,44	34617,72	2	0,22
18	270,96	5	0,2	7,41	4	0,16	8,41	5	0,2	47,75	5	0,2	9,45	4	0,16
19	281,93	5	0,2	7,53	3	0,12	20,59	5	0,2	49,76	5	0,2	30,98	5	0,2
20	82,48	3	0,12	84,02	5	0,2	72,62	5	0,2	82,26	5	0,2	68,15	5	0,2
21	9,89	5	0,35	3,50	5	0,35	13,30	5	0,35	2,86	5	0,35	1,14	3	0,21
22	9,89	5	0,35	3,39	5	0,35	13,30	5	0,35	2,86	5	0,35	0,94	3	0,21
23	4,05	5	0,1	1,66	5	0,1	144,94	4	0,08	4,21	5	0,1	227,76	2	0,04
24	3,89	5	0,1	1,64	5	0,1	59,17	4	0,08	4,04	5	0,1	69,49	3	0,06
25	22,51	5	0,1	4,28	5	0,1	66,86	4	0,08	20,48	5	0,1	91,00	2	0,04
26	14,53	5	0,1	7,97	5	0,1	1,80	4	0,08	5,76	5	0,1	0,98	2	0,04
27	12,13	5	0,1	3,03	5	0,1	0,25	2	0,04	3,98	5	0,1	0,18	2	0,04
28	1,56	5	0,1	0,99	3	0,06	2,21	5	0,1	1,08	4	0,08	0,76	2	0,04
29	1,56	4	0,08	1,01	3	0,06	5,08	5	0,1	1,13	3	0,06	2,48	5	0,1
30	0	5	0,15	4	5	0,15	18	4	0,12	40	3	0,09	18	4	0,12
31	0	5	0,15	0,5	5	0,15	0,0	5	0,15	0,0	5	0,15	5	5	0,15
32	4	5	0,15	5	5	0,15	6	5	0,15	14	5	0,15	23	4	0,12
Ocena			4,57			4,43			4,3			4,44			3,93
Symbol klasy ryzyka			A			B			B			B			C

	Pub Sp.J.			Hotel dla Psów S.C.			Usługi Xero S.C.			Szkółka Roślin			Zakład Chemiczny S.C.		
	D	O	OW	D	O	OW	D	O	OW	D	O	OW	D	O	OW
			1,32			1,9			1,62			1,79			1,93
1	24	2	0,04	28	4	0,08	35	4	0,08	32	4	0,08	47	5	0,1
2	1	5	0,1	1	5	0,1	3	4	0,08	3	4	0,08	1	5	0,1
3		3	0,06		3	0,06	5	5	0,1		5	0,1		3	0,06
4		4	0,08		4	0,08		5	0,1		5	0,1		5	0,1
5		3	0,06		5	0,1		3	0,06		4	0,08		5	0,1
6	4	5	0,05	4	5	0,05	2	4	0,04	5	5	0,05	5	5	0,05
7		3	0,09		5	0,15		4	0,12		4	0,12		5	0,15
8	1	3	0,06	2	4	0,08	2	4	0,08	12	5	0,1	16	5	0,1
9		3	0,09		5	0,15		4	0,12		5	0,15		5	0,15
10		3	0,09		5	0,15		4	0,12		5	0,15		5	0,15
11		3	0,09		5	0,15		4	0,12		5	0,15		5	0,15
12		3	0,09		5	0,15		4	0,12		4	0,12		5	0,15
13		3	0,09		5	0,15		4	0,12		4	0,12		5	0,15
14		4	0,12		5	0,15		4	0,12		4	0,12		4	0,12
15		4	0,12		5	0,15		4	0,12		4	0,12		5	0,15
16		3	0,09		5	0,15		4	0,12		5	0,15		5	0,15
			2,42			2,41			2,62			2,76			2,62
17	301,43	3	0,33	308,26	3	0,33	128,14	3	0,33	1280,94	4	0,44	2518,77	4	0,44
18	0,70	3	0,12	4,10	3	0,12	3,52	3	0,12	15,60	5	0,2	5,05	4	0,16
19	0,89	3	0,12	4,72	3	0,12	3,78	3	0,12	15,69	5	0,2	6,23	3	0,12
20															
20	27,09	5	0,2	72,78	5	0,2	77,03	5	0,2	83,47	5	0,2	65,25	5	0,2
21	17,76	5	0,35	1,62	5	0,35	12,88	5	0,35	49,66	5	0,35	2,38	5	0,35
22	16,01	5	0,35	1,56	5	0,35	11,38	5	0,35	2,50	5	0,35	1,43	5	0,35
23	27,86	5	0,1	15,17	5	0,1	7,34	5	0,1	0,60	5	0,1	23,44	5	0,1
24	21,79	5	0,1	13,17	5	0,1	6,84	5	0,1	0,59	5	0,1	18,99	5	0,1
25	40,64	5	0,1	13,90	5	0,1	8,95	5	0,1	9,48	5	0,1	26,44	5	0,1
26	0,46	2	0,04	6,98	5	0,1	12,14	5	0,1	6,80	5	0,1	8,26	5	0,1
27	0,15	2	0,04	0,42	2	0,04	3,00	5	0,1	5,54	5	0,1	0,75	2	0,04
28	0,92	3	0,06	1,10	4	0,08	7,80	5	0,1	1,41	5	0,1	1,00	4	0,08
29	1,17	3	0,06	1,10	3	0,06	7,80	5	0,1	1,42	3	0,06	1,13	3	0,06
30	0	5	0,15	0	5	0,15	0	5	0,15	7	5	0,15	10	5	0,15
31	8	5	0,15	9	5	0,15	15	5	0,15	329	2	0,06	14	5	0,15
32	5	5	0,15	144	2	0,06	10	5	0,15	7	5	0,15	14	4	0,12
Ocena			3,74			4,31			4,24			4,55			4,55
Symbol klasy ryzyka			C			B			B			A			A

Objaśnienia: W – wagi; D – dane; O – oceny; OW – oceny ważone.

Źródło: opracowanie własne.

W odniesieniu do prezentowanego modelu metody punktowej banki mogłyby mieć zastrzeżenia, że uwzględnione jest zbyt mało danych o przedsiębiorcy, natomiast wnioskodawcy prawdopodobnie krytycznie oceniliby zbyt dużą liczbę ocenianych cech badanego podmiotu, w szczególności informacje o rodzinie i jej dochodach oraz kosztach utrzymania. Niektórzy klienci, znając kryteria oceny, mogliby poczuć się dyskryminowani ze względu na wiek, miejsce zamieszkania, stan cywilny itp. Mogliby także mieć zarzuty, że bank wykorzystuje charakterystyki, które nie mają bezpośredniego wpływu na zdolność kredytową, co niepotrzebnie wydłuża proces wypełnienia wniosku kredytowego. Ważne jest zatem racjonalne uzasadnienie zbierania danych o gospodarstwie domowym, koniecznych do oceny zdolności kredytowej przedsiębiorcy indywidualnego.

ZAKOŃCZENIE

Zmiany sytuacji ekonomicznej, postęp techniczny i organizacyjny, a także zmiana metod pracy banków, rozszerzenie gamy oferowanych usług, wzrost sprawności i wydajności oraz efektywność finansowa – wszystko to sprawia, że niezbędne jest obserwowanie zachodzących zjawisk, śledzenie kierunków tych zmian i tworzenie na tej podstawie obrazu sytuacji, jaka może się wykształcić. Dopiero na tym tle można starać się ocenić przyszłe warunki działania, powstające zagrożenia oraz otwierające się możliwości. Sformułowanie trafnej strategii pozwala określić rozmiary i zakres działalności oraz przyszłe miejsce banku na rynku finansowym.

Cel główny pracy został zrealizowany, gdyż przeprowadzono analizę kierunków polityk kredytowania przedsiębiorców indywidualnych i scharakteryzowano mechanizmy rynku kredytowego oraz współczesne trendy jego rozwoju. Potrzeba określenia strategii banku (tzn. wytyczenia ogólnych kierunków długofalowej polityki) przejawia się szczególnie wyraźnie w gospodarce rynkowej, w warunkach rozwijającej się konkurencji. Ponadto dokonano analizy procesu kredytowania, który zaczyna się od złożenia wniosku wraz z dokumentami, poprzez ich ocenę, aż po podpisanie umowy przez kredytobiorcę i bank. Przyjęcie wniosku kredytowego przez bank oznacza rozpoczęcie prac zmierzających do oceny podmiotu i przedmiotu kredytowania, możliwości spłaty kredytu oraz określenia ryzyka kredytowego. Prezentowana metodyka oceny zdolności kredytowej określa jej podstawowy, formalnie wymagany zakres, przy czym w wielu przypadkach analiza powinna być rozszerzona tak, aby analityk kredytowy mógł uwzględnić w ocenie dodatkowe aspekty związane ze specyfiką branży, prywatną formą własności bądź małym rozmiarem badanego przedsiębiorstwa, jak również charakterem i sytuacją rodzinną przedsiębiorcy. Takie rozwiązanie wymaga od kredytodawców odpowiedniej inwencji w pracy i krytycznego spojrzenia na analizowane przypadki. Autorski model metody punktowej oceny zdolności kredytowej przedsiębiorcy indywidualnego mógłby być podstawą do podejmowania decyzji kredytowych.

Weryfikacja głównej hipotezy i hipotez cząstkowych była dokonywana poprzez analizę strony popytowej i podażowej rynku kredytowego przedsiębiorców indywidualnych, procesów i polityk kredytowych, a także poprzez przeprowadzenie ankiety skierowanej do przedsiębiorców indywidualnych na temat sytuacji na rynku kredytowym.

Analiza kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych w latach 2002–2009 oraz wyniki własnych badań ankietowych *potwierdziły podstawową hipotezę badawczą*, że kredyty są dla badanych przedsiębiorców indywidualnych główną formą finansowania obcego. Jednakże konieczne jest dostosowanie polityk kredytowych banków do wzrastających potrzeb najmniejszych podmiotów gospodarczych (szczególnie w warunkach kryzysowych), a także nieodzowna jest kompleksowa i zindywidualizowana obsługa klientów tego podsektora. W świetle rozważań zawartych w pracy główną hipotezę należy uznać za udowodnioną.

Natomiast nie można udzielić jednoznacznej odpowiedzi na hipotezy częściowe. Z jednej strony na podstawie analiz metodologiczno-teoretycznych oraz empirycznych danych banków można wyciągnąć wnioski przemawiające za pozytywną ich weryfikacją, ponieważ wykazano, że:

- podstawowym warunkiem uzyskania kredytu stawianym przez banki jest posiadanie zdolności kredytowej, przy czym jej ocena jest procesem ciągłym, obejmującym badanie przedsiębiorców indywidualnych zarówno przed podjęciem decyzji o udzieleniu kredytu, jak i w trakcie jego wykorzystania;

- w celu obniżenia ryzyka kredytowego banki podjęły działania obejmujące zaostrenie procedur dotyczących nowych kredytów oraz dokonały weryfikacji technik monitorowania portfela i przyspieszenia windykacji należności; ponadto zostały wprowadzone specjalne narzędzia informatyczne i systemy scoringowe w celu przyspieszenia oraz usprawnienia procesów udzielania kredytów.

Z drugiej strony badania ankietowe, przeprowadzone wśród przedsiębiorców indywidualnych na temat sytuacji na rynku kredytowym, pozwalają na stwierdzenie, że:

- przedsiębiorcy indywidualni krytycznie oceniają polityki kredytowe banków i wbrew swoim oczekiwaniom nie dostrzegają preferencji dla najmniejszych podmiotów, nawet długoletnich klientów, natomiast widzą potrzebę tworzenia specjalnych polityk kredytowych wobec podmiotów tego podsektora uwzględniających ich specyfikę, mały zakres działalności gospodarczej oraz potrzeby finansowe, a także brak lub niewystarczające zabezpieczenia kredytów;

- bariery kredytowe często są wynikiem zachowawczych postaw przedsiębiorców, niechęci związanej z formalnym zadłużeniem się lub obaw przed upadłością oraz konsekwencjami dla finansów osobistych, niskiej świadomości ekonomicznej i nie zawsze są wynikiem ograniczeń kredytowych ze strony banków;

- od 2002 r. do IV kwartału 2008 r. banki zwiększały atrakcyjność kredytów, ale od czasu kryzysu gospodarczego zaostrzały warunki kredytowe, tzn. zwiększały oprocentowanie, podnosiły wymagania dotyczące zabezpieczeń, skracaly okresy kredytowania.

Przeprowadzone w pracy *rozważania na temat udzielania kredytów, a także weryfikacja postawionych hipotez i badania diagnostyczne upoważniają do sformułowania wymienionych poniżej konkluzji.*

Przedsiębiorcy indywidualni powinni być ważnym segmentem klientów dla banków o dużym potencjale rozwoju jako liczebny i dynamicznie rozwijający się podsektor MMSP, gdyż jako kredytobiorcy mogą być źródłem pozytywnych efektów skali. Stanowią zdecydowaną większość mikroprzedsiębiorstw. Formy organizacyjno-prawne firm i często rodzinny charakter determinują konieczność indywidualnego dostosowania polityki kredytowej i stosowanie wielowymiarowej oceny zdolności kredytowej. W 2008 r. przedsiębiorcy indywidualni i ich pracownicy zapewniali ok. 35% zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw, tworzyli ok. 19% wartości dodanej brutto oraz wygenerowali ponad 1/3 zysków brutto. W ostatnich latach mikroprzedsiębiorcy osiągnęli coraz lepsze wyniki finansowe, ponosili coraz większe nakłady inwestycyjne, a w ślad za tym zaciągali większe zobowiązania. Powyższe okoliczności powinny być ważne dla banków, gdyż polskie mikrofirmy w niewielkim stopniu finansują swoje potrzeby inwestycyjne i eksploatacyjne kredytami. Mikroprzedsiębiorstwa są bardzo elastyczne, zdolne do przystosowania się i przetrwania w zmieniających się warunkach otoczenia. Z drugiej strony – znacznie bardziej niż większe podmioty – są wrażliwe na skutki różnorodnych ryzyk i zagrożeń, które wiążą się z ich działalnością czy utratą nawet niewielkiej części zasobów majątkowych.

Banki detaliczne i uniwersalne są ważnym elementem polskiego sektora bankowego, a ich głównym zadaniem jest kompleksowa obsługa gospodarstw domowych i podmiotów sektora MMSP. Kredyty stanowią nie tylko jedne z najstarszych, ale i podstawowych operacji bankowych. Banki powinny realizować przyjętą strategię marketingową i założenia polityki kredytowej tak, aby zapewnić klientom jak najwięcej korzyści i satysfakcji. Wzrost konkurencji powoduje, że muszą one nie tylko proponować swoim klientom dobre i nowe produkty lub unowocześnione dotychczasowe, ale także odpowiednio planować ich sprzedaż, aby utrzymać się na rynku. W tym celu niezbędne jest opracowanie odpowiedniej, indywidualnej strategii marketingowej i zgodnej z nią polityki kredytowej, która uwzględniałaby wszystkie elementy mogące mieć wpływ na sprzedaż produktu bankowego.

W warunkach konkurencyjnego rynku atrybuty, takie jak: tradycja, zaufanie, ochrona interesów klienta i bezpieczeństwo pełnią niezmiernie ważną rolę w wyborze banku. Współczesny klient jest bardziej wymagający, oczekuje wysokiej jakości usług, niskich kosztów, krótkich terminów realizacji oraz innowacyjnych usług towarzyszących. Przedsiębiorcy indywidualni stawiają bankom coraz wyższe wymagania zarówno w zakresie fachowej, kompetentnej, sprawnej obsługi, jak i szerokiego wachlarza oferowanych usług. Punktem wyjścia dla kształtowania jakości usług jest dokładne poznanie potrzeb i oczekiwań klienta, a następnie dostosowanie oferty kredytowej do tych potrzeb.

Praktyka działania na rynku wymusza na bankach stosowanie różnych sposobów grupowania klientów w segmenty. W rezultacie banki różnicują politykę wobec poszczególnych segmentów, dostosowując do nich ofertę usług bankowych,

ceny, poziom obsługi i rozwiązania dystrybucyjne. Banki, dostrzegając coraz większy potencjał w obsłudze mikroprzedsiębiorstw, upatrują korzyści wynikające z niszy rynkowej. Prześcigają się w ofercie kredytowej lub pakietowej przeznaczonej dla tych przedsiębiorców i oprócz kompleksowej obsługi depozytowo-kredytowej stwarzają możliwości korzystania z takich usług, jak: saldo debetowe, pożyczka czy karty kredytowe w połączeniu z usługami zabezpieczającymi długi, pomoc doradcza. Konieczne jest indywidualne podejście do klienta, dlatego w wielu bankach powołuje się wyspecjalizowanych „doradców klienta” lub „opiekunów”.

Popularność kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych zależy od istotnego spadku stóp procentowych, co z kolei wiąże się ze stabilizacją gospodarczą i odpowiednio niskim poziomem inflacji, likwidacją przeszkód natury organizacyjnej i prawnej, płynnością rynku finansowego. Dodatkowym czynnikiem powodującym zainteresowanie firm kredytami są programy unijne.

Analiza sytuacji finansowej wnioskodawcy jest jednym z podstawowych sposobów kontroli ryzyka i ochrony przed ewentualną niewypłacalnością kredytobiorcy. Ma ona na celu nie tylko ocenę bieżącej działalności przedsiębiorstwa czy sytuacji majątkowej klienta, ale również realnej możliwości spłaty zaciągniętych zobowiązań. Konieczny jest odpowiedni dobór narzędzi i procedur analitycznych, w tym określonych wskaźników do badanego przedsiębiorstwa, gdyż niewłaściwy dobór może spowodować błędne wnioskowanie, a tym samym złą decyzję kredytową. W przypadku przedsiębiorców indywidualnych dużą wagę przywiązuje się do personalnej wiarygodności kredytowej przedsiębiorcy i ewentualnie jego współmałżonka. Ponadto złożenie nieestetycznej, nierzetelnej czy niekompletnej aplikacji kredytowej może przesądzić o negatywnej ocenie, a w konsekwencji o odmowie kredytowania. Na podstawie analizy kryteriów bankowej oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstw w świetle aktów normatywnych i procesów kredytowania wykazano, iż ocena ta umożliwia określenie podejmowanego ryzyka kredytowego. Na minimalizację ryzyka mają wpływ: sposób zarządzania, a zwłaszcza polityka kredytowa banku, zmierzająca do utrzymania pożądanego portfela kredytów oraz staranna selekcja wnioskodawców w oparciu o system oceny zdolności kredytowej potencjalnego kredytobiorcy.

Podsektor mikroprzedsiębiorstw w coraz większym stopniu postrzegany jest jako strategiczny segment dla wielu banków. Na rosnące znaczenie najmniejszych firm w sektorze bankowym wskazują tendencje wzrostowe kredytów. Szczególnie w latach 2004–2008 obserwowano wysoką dynamikę akcji kredytowej, m.in. na rzecz przedsiębiorców indywidualnych, w związku z czym utrzymanie takiego tempa wzrostu w kolejnych latach jest trudne. Udział zobowiązań (kredytów i odsetek) przedsiębiorców indywidualnych wobec banków rośnie w znacznie szybszym tempie niż kredytów dla innych podmiotów, dlatego współpraca na linii bank–kredytobiorca nabiera większego znaczenia. Rola kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych w miarę poprawy stanu gospodarki będzie nadal szybko

wzrastała, gdyż ich potrzeby inwestycyjne (typu lokale do prowadzenia działalności gospodarczej, wyposażenie, środki transportu, innowacyjne technologie) są ogromne, a możliwości samofinansowania ograniczone.

Od 2002 r. warunki działania podmiotów gospodarczych stawały się coraz bardziej sprzyjające, dzięki czemu wzrosły możliwości ich kredytowania. W latach 2002–2008 bankom udało się w istotny sposób obniżyć dynamikę należności zagrożonych od podmiotów sektora niefinansowego, w tym od przedsiębiorców indywidualnych. Niemniej najwyższym wśród gospodarstw domowych, choć malejącym, udziałem należności zagrożonych charakteryzowało się zadłużenie przedsiębiorców indywidualnych.

Obserwowane od IV kwartału 2008 r. zjawisko ograniczenia akcji kredytowej zostało wywołane przez kryzys gospodarczy i wynikające stąd przystosowanie się przedsiębiorców indywidualnych do nowych warunków działania. W szczególności przedsiębiorstwa dostosowują poziom finansowania do zmniejszającego się portfela zamówień i korygowanych planów inwestycyjnych oraz skracają horyzont podejmowanych decyzji. Znaczące zaostrzenie polityki kredytowej banków idzie w parze z ograniczeniem popytu na kredyty ze strony przedsiębiorców indywidualnych. W warunkach kryzysowych banki zaostrzyły kryteria udzielania kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych, a w szczególności wymagały wyższego poziomu zabezpieczeń. Takie zmiany w polityce kredytowej wynikały z bardzo wysokiej niepewności co do przyszłego stanu koniunktury, utrudniającej obiektywny szacunek ryzyka kredytowego. Ze względu na trudną sytuację gospodarczą oraz większe prawdopodobieństwo niewypłacalności przedsiębiorstw, banki nakładają również stosunkowo wysokie marże. Dodatkowo wiele banków musiało ograniczyć tempo wzrostu akcji kredytowej ze względu na nasilające się ograniczenia kapitałowe.

Kryzys dotknął polską gospodarkę, jednak nadal rozwija się ona nieco szybciej niż w większości krajów europejskich. Aktualnie obserwuje się stopniowe łagodzenie skutków kryzysu na rynku kredytowym, przy jednoczesnym ograniczeniu inwestycji i popytu na kredyt. Pomimo pewnych zagrożeń wydaje się, że rynek kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych w Polsce charakteryzuje się dużym potencjałem rozwoju. Polscy mikroprzedsiębiorcy są słabo zadłużeni w porównaniu z unijnymi krajami o ugruntowanej gospodarce rynkowej.

Analiza polityki kredytowej wobec przedsiębiorców indywidualnych pozwoliła na wysunięcie poniższych postulatów.

Gwarancję sukcesu banku stanowi jasno określona, sprecyzowana strategia działalności, a w jej ramach istotne miejsce powinny zajmować zasady polityki kredytowej, wyznaczające pewne standardy i parametry typujące rodzaje kredytów, ich horyzont czasowy, pożądane segmenty kredytobiorców, sposób pracy pionów kredytowych, tryb zatwierdzania kredytu, rodzaje akceptowanych przez bank prawnych zabezpieczeń. Ustalone zasady powinny tworzyć podstawę kompletnego i kompetentnego procesu zarządzania kredytowego. Brak polityki działalności

kredytowej jest luką w ogólnej strategii funkcjonowania banku i w konsekwencji może doprowadzić do spadku jego pozycji na rynku kredytowym, a nawet utraty płynności i upadłości.

Strategia banku w zakresie obsługi przedsiębiorców indywidualnych powinna polegać na kompleksowości świadczonych usług, dostosowaniu ich zakresu do potrzeb klientów i ciągłym podnoszeniu standardu obsługi oraz zapewnieniu szerokiej dostępności oferowanych usług poprzez wykorzystanie różnych metod dystrybucji. Wprowadzanie indywidualnej obsługi przedsiębiorców wpływa na poprawienie jej jakości oraz zaktywizowanie współpracy. Zorientowane marketingowo banki budują stałe więzi z klientami, gdyż tylko takie relacje pozwalają na prowadzenie długookresowych obopólnie satysfakcjonujących interesów.

System bankowy daje potencjalnemu kredytobiorcy-przedsiębiorcy bogatą ofertę kredytową. Oprócz modyfikacji i wprowadzania nowych produktów bankowych ważnym elementem w działalności banków stało się dążenie do coraz pełniejszego zaspokajania potrzeb klientów, którzy oczekują przede wszystkim odpowiedniej ceny oraz wysokiej jakości świadczonych usług. Banki mogą osiągnąć większą sprzedaż w rezultacie poprawy procesu kredytowania i warunków udzielania kredytów, a także uproszczenia wzorów umów i innych dokumentów. Szczególnie w odniesieniu do stałych, sprawdzonych klientów, korzystających z kredytów w rachunkach bieżących banki powinny oferować pewne preferencje, dotyczące warunków kredytowania.

Przedsiębiorcy indywidualni wchodzą w skład gospodarstw domowych, co oznacza, że ocena zdolności kredytowej tej grupy kredytobiorców dokonywana jest łącznie z osobami prywatnymi i rolnikami indywidualnymi, co komplikuje proces udzielania kredytów bankowych oraz utrudnia kontrolę i minimalizację ryzyka kredytowego. Obiektem zainteresowania inspektorów kredytowych musi być wobec tego nie tylko sam podmiot gospodarczy, ale również osoba przedsiębiorcy, jego cechy socjodemograficzne, a także pozostałych członków gospodarstwa domowego. Analizy kredytowe są przeprowadzane z różnych punktów widzenia i za pomocą odmiennych metod, ale nadrzędnym celem zawsze pozostaje bezpieczeństwo, optymalny zysk oraz wiarygodność banku wobec klientów. Po przeprowadzeniu oceny zdolności kredytowej przedsiębiorcy indywidualnego bank może dostosować swoją ofertę do tej zdolności. Elastyczność banku pozwala na pozytywne rozpatrzenie wniosków kredytowych. W celu uzyskania końcowej, syntetycznej oceny zdolności kredytowej bank może stosować metodę punktową, która jest syntezą analiz ilościowych i jakościowych.

W oparciu o analizę empiryczną źródeł bankowych i przeglądu literaturowego zaprezentowano koncepcję postępowania w procesie oceny wniosków kredytowych przedsiębiorców indywidualnych, ubiegających się o kredyt na prowadzoną działalność gospodarczą, aż do momentu podjęcia decyzji kredytowej. Wyraźne określenie etapów takiego sposobu postępowania w banku usprawniłoby sam proces analizy i ułatwiłoby zarządzanie ryzykiem kredytowym. Przedstawiona

procedura postępowania wyraźnie pokazuje możliwość ukończenia analizy i odrzucenia wniosku na różnych etapach oceny, a trzymanie się kolejności poszczególnych jej etapów w czasie oceny umożliwi przyspieszenie podjęcia decyzji kredytowej. Wczesna selekcja potencjalnych kredytobiorców może obniżyć niepotrzebne koszty działania pracowników kredytowych, ponoszone w czasie analizy wniosków, które po wstępnej ocenie nie rokują szans na spłatę długu.

Monitoring kredytowy, polegający na dokładnej obserwacji i kontroli obsługi kredytu, służy zapobieganiu powstawania problemów i przywracaniu regularności spłat. Kontrola kredytu musi być procesem ciągłym, rozpoczynającym się od pierwszego kontaktu z klientem, a kończącym po całkowitym spłaceniu zarówno kapitału, jak i odsetek przewidzianych w umowie opłat i prowizji bankowych.

Niezwykle ważne jest stworzenie profesjonalnego systemu zarządzania ryzykiem kredytowym, udoskonalanego w miarę nowych potrzeb. Zarządzanie ryzykiem powinno mieć charakter planowy i celowy, co oznacza, że działania podejmowane przez bank muszą być systematyczne i długofalowe. Dlatego konieczne jest ujęcie tych przedsięwzięć w ramach kompleksowego systemu, który składa się z analizy ryzyka, sterowania nim oraz nadzoru i kontroli nad podejmowanymi działaniami. Prawidłowo funkcjonujący system musi być elastyczny, tzn. powinien dawać możliwość zmiany przyjętych założeń w miarę pojawiających się nowych potrzeb.

Z analizy polityki kredytowej w latach 2002–2009 wynika sugestia dla banków, że dobra sytuacja finansowa i rosnąca konkurencja w żadnym wypadku nie powinny ich zachęcać do pozyskiwania kredytobiorców dzięki stosowaniu zbyt optymistycznych lub wręcz zaniżonych kryteriów oceny ich zdolności kredytowej. Nadmierne ryzyko kredytowe wygenerowane przez procykliczne zachowania banków w okresie ożywienia prowadzi zwykle do gwałtownego pogorszenia jakości portfeli kredytowych w okresie recesji. Dopiero wtedy materializują się straty z tytułu ryzyka podjętego w okresie prosperity, to zaś powoduje kolejne procykliczne działania polegające na zbyt późnym i daleko idącym zaostżeniu kryteriów kredytowych.

W kontekście osłabienia akcji kredytowej oraz sytuacji makroekonomicznej trzeba zwrócić uwagę na odpowiednią konstrukcję polityki kredytowej. W związku z tym banki powinny koncentrować się na zapewnieniu odpowiedniego poziomu finansowania przedsiębiorstw, co ma kluczowe znaczenie dla funkcjonowania całej gospodarki. Odcięcie przedsiębiorstw od kredytu może doprowadzić do szybkiego pogorszenia stanu całej gospodarki. W szczególności niezbędne jest zapewnienie środków na prowadzenie działalności bieżącej i kontynuowanie rozpoczętych procesów inwestycyjnych.

W polityce kredytowej banków uzasadnione jest zwiększanie dostępności kredytów przedsiębiorcom indywidualnym. W tym celu powinny być podejmowane następujące działania i zmiany w bankach: usprawnienie informacji i promocji o kredytach, przejście na bardziej partnerskie stosunki między przedsiębiorcą

a bankiem zarówno na etapie oferowania usług finansowych, jak i trwania współpracy (przyczyniające się m.in. do diagnozowania i eliminacji czynników ryzyka), złagodzenie kryteriów oceny wniosków kredytowych, zmiany w zakresie doboru zabezpieczenia spłaty kredytów, obniżenie kosztów dla najmniejszych firm. Banki powinny współpracować z instytucjami, których zadaniem jest dostarczenie kapitału na inwestycje podmiotom nieposiadającym odpowiednich zabezpieczeń, by otrzymać kredyty bankowe (np. JEREMIE) lub bezpośrednio z funduszami poręczeniowymi.

Rekomendacje w zakresie wprowadzenia nowych rozwiązań w działalności kredytowej na rzecz przedsiębiorców indywidualnych:

- Przedsiębiorcy indywidualni są podsektorem wyjątkowo zróżnicowanym, dlatego konieczne jest indywidualne podejście do tych klientów, w odróżnieniu od standardów stosowanych wobec tzw. klientów masowych. W szczególności banki powinny proponować kredyty tym przedsiębiorcom, którzy rozpoczęli działalność gospodarczą i nie posiadają historii kredytowej, gdyż brakuje takich ofert.

- Niezbędne są elastyczne formy zabezpieczenia kredytów, prostsze procedury, krótszy proces podejmowania decyzji kredytowych oraz dostarczenie klientowi kompleksowej informacji i pomocy w jej zrozumieniu.

- Kredytowanie przez banki mogłoby mieć charakter kompleksowego wsparcia nie tylko finansowego, ale także zarządczego, co przekładałoby się na pozytywne wyniki ekonomiczne, ciągły rozwój oraz efektywność działalności.

- Problemem innowacyjnych przedsiębiorców indywidualnych są trudności w pozyskaniu kapitałów, gdyż banki inwestują jedynie w przedsiębiorstwa o niepodważalnej wiarygodności kredytowej, których inwestycje muszą charakteryzować się wysokim poziomem bezpieczeństwa. Podchodzą one z dużą rezerwą do finansowania innowacyjnych przedsięwzięć. Nawet w przypadku potencjalnie wysokich zysków banki nie inwestują w innowacyjne przedsiębiorstwa bez pozyskania specjalnych zabezpieczeń, np. gwarancji państwa czy poręczenia.

- Banki, podobnie jak inwestorzy kapitałów ryzyka, mogliby stawać się partnerami kapitałowymi, przejmującymi część ryzyka wynikającego z prowadzenia działalności gospodarczej przedsiębiorców indywidualnych. Ich zadanie polegałoby w takim przypadku na dostarczaniu kapitału, a wynagrodzenie otrzymywaliby dopiero w momencie sukcesu przedsięwzięcia. Wynagrodzeniem może być dywidenda i/lub zyski. Bank-inwestor aktywnie uczestniczyłby w rozwoju przedsięwzięcia. Bank-partner jako dawca kapitału w formie pożyczki lub współwłaściciel rozliczałby przedsiębiorcę z realizacji planów. Inwestowanie w formie kapitałów ryzyka dawałoby bankom z jednej strony możliwość osiągnięcia dużych zysków i dywersyfikację oferty finansowej, ale z drugiej stwarzałoby dla nich ryzyko, wyższe niż w przypadku tradycyjnej działalności kredytowej, ponieważ dotyczy ono przedsięwzięć znajdujących się na początkowych etapach rozwoju. W warunkach silnej konkurencji na całym rynku finansowym (m.in. ze strony

banków zagranicznych, parabanków, towarzystw i funduszy inwestycyjnych) banki mogą zapłacić niszę, jaką jest potrzeba finansowania innowacyjnych inwestycji mikrofirm przez kapitały ryzyka.

- Wsparcie w zarządzaniu jest dla przedsiębiorców indywidualnych równie ważne jak przekazywane środki finansowe. Oprócz działań o charakterze organizacyjnym banki mogłyby realizować szeroki zakres doradztwa, obejmujący różne obszary, takie jak: doradztwo w zakresie zarządzania, działalności inwestycyjnej; doradztwo organizacyjne i wspieranie przy sporządzaniu planów; badania rynku i doradztwo marketingowe; controlling i doradztwo finansowe; doradztwo personalne czy pomoc prawna.

- Przedsiębiorcy indywidualni z powodów formalnych mają bardzo utrudniony dostęp do oferty kredytowej banków. Często nie są w stanie udokumentować swojej wiarygodności kredytowej, nie posiadają majątku, który mógłby stanowić zabezpieczenie kredytu, a skala ich działania i zapotrzebowanie na środki są często w opinii banków zbyt małe. Państwo powinno wspierać w większym stopniu fundusze poręczeniowe, które mogą zapewnić wiarygodnym mikrofirmom zabezpieczenia, przejmując część ryzyka kredytobiorców z tytułu pozyskiwanego przez nich finansowania. Fundusze obniżają ryzyko instytucji udzielających kredytów i zachęcają je do finansowania przedsięwzięć realizowanych przez mikroprzedsiębiorstwa. Zmniejszenie obciążeń publiczno-prawnych również znacząco mogłoby zwiększyć zdolność kredytową najmniejszych firm, pozytywnie wpłynąć na popyt na kredyty, a poprzez rozwój inwestycji zwiększyć ich potencjał i znaczenie dla gospodarki.

Autorka pragnie, by jej praca stała się ważnym impulsem do systematycznego rozpoznawania przedstawionych w niej problemów, które w przyszłości będą jeszcze analizowane i weryfikowane. Zaprezentowane rezultaty badań polityki kredytowania przedsiębiorców indywidualnych i procesu oceny zdolności kredytowej mogą być wykorzystane – zarówno w praktyce banków, jak i samych przedsiębiorców – do wszelkiego rodzaju analiz porównawczych oraz w celu weryfikacji kondycji finansowej i możliwości obsługi długu.

ZAŁĄCZNIK

ANKIETA

skierowana do przedsiębiorców indywidualnych na temat sytuacji na rynku kredytowym

I. Jaka jest liczba zatrudnionych pracowników w Państwa przedsiębiorstwie? Zaznacz „X” właściwą odpowiedź.

0 – tylko właściciel	1	2	3	4	5	6	7	8	9

II. Proszę podać formę organizacyjno-prawną przedsiębiorstwa.

1.	Zakład osoby fizycznej	
2.	Spółka cywilna	
3.	Spółka jawna	
4.	Spółka partnerska	

III. W jakiej branży działa przedsiębiorstwo?

1.	C Górnictwo i kopalnictwo	
2.	D Przetwórstwo przemysłowe	
3.	E Wytwarzanie i dystrybucja prądu, gazu i wody	
4.	F Budownictwo	
5.	G Handel i naprawy	
6.	H Hotele i restauracje	
7.	I Transport, gospodarka magazynowa	
8.	J Pośrednictwo finansowe	
9.	K Obsługa nieruchomości i firm	
10.	M Edukacja	
11.	N Ochrona zdrowia i opieka społeczna	
12.	O Pozostała działalność usługowa, komunalna, społeczna i indywidualna	

IV. Jaka formę ewidencji prowadzi Przedsiębiorca?

1.	ewidencję przychodów	
2.	podatkową księgę przychodów i rozchodów	
3.	kartę podatkową	

V. Ile lat funkcjonuje przedsiębiorstwo?**VI. W jaki sposób finansują Państwo działalność bieżącą i zakupy inwestycyjne w swoim przedsiębiorstwie? Proszę podać udział w %.**

Środki własne, w tym:		
1.	kapitał właściciela lub wspólników	
2.	tezauryzacja zysku (odpisy z zysku netto)	
3.	amortyzacja	
4.	przekształcenie majątku: z bieżących wpływów, ze sprzedaży zbędnego majątku	
5.	przekształcenie kapitału, z przyspieszenia obrotu kapitału	
6.	dopłaty wspólników	
7.	poszukiwanie nowych wspólników	
Finansowanie obce, w tym:		
8.	kredyty bankowe	
9.	pożyczki od instytucji niebankowych	
10.	kredyty kupieckie, np. zakupy na raty	
11.	pożyczki od rodziny i znajomych	
12.	leasing	
13.	faktoring	
14.	forfaiting	
15.	cesja	
16.	dotacje i subwencje	
17.	środki z funduszy strukturalnych	

VII. Który bank obsługuje rachunek bieżący i/lub kredyty Państwa przedsiębiorstwa?

	Bank	Rachunek bieżący	Kredyty
1.	Bank BPH		
2.	Bank Millennium		
3.	Bank Pekao S.A.		
4.	Bank Pocztowy		
5.	Bank Spółdzielczy		
6.	BGŻ		
7.	BOŚ		

8.	BZ WBK		
9.	Deutsche Bank PBC		
10.	ING Bank Śląski		
11.	INVEST-BANK		
12.	Kredyt Bank		
13.	LUKAS Bank		
14.	mBank		
15.	MultiBank		
16.	Nordea Bank		
17.	Oddział instytucji kredytowej		
18.	PKO BP SA		
19.	Raiffeisen Bank Polska		
20.	SKOK		
21.	Inny		

**VIII. Jeżeli Przedsiębiorca nie korzystał z kredytów bankowych, jakie były tego przyczyny?
Proszę zaznaczyć właściwe odpowiedzi.**

1.	wysokie koszty pozyskania kredytu (wysokość oprocentowania, prowizji, koszt przygotowania wniosku kredytowego)	
2.	wewnętrzne procedury bankowe – rygorystyczne wymogi przy ocenie zdolności kredytowej, skomplikowana procedura aplikowania o środki pieniężne	
3.	niechęć przedsiębiorcy do korzystania z kredytu (obawa utraty autonomii, niechęć do ponoszenia strat)	
4.	niechęć banków do udzielania kredytów mikroprzedsiębiorcom, wynikająca z wyższego ryzyka	
5.	niesprawność i niekompetencje pracowników banków oraz uchylanie się od udzielania kredytu	
6.	biurokracja związana z ubieganiem się o kredyt	
7.	brak lub zbyt słabe zabezpieczenie	
8.	brak zdolności kredytowej, słaba kondycja finansowa	
9.	brak lub małe znaczenie dotychczasowej historii kredytowej	
10.	krótki okres prowadzenia działalności gospodarczej – podać liczbę miesięcy	
11.	brak pełnej księgowości i niskie obroty na rachunku bieżącym	
12.	konieczność posiadania wkładu własnego	
13.	brak potrzeby korzystania z kredytu	
14.	brak wiedzy przedsiębiorcy i informacji z zakresu możliwości uzyskania kredytu	
15.	brak atrakcyjnej oferty i indywidualnego podejścia do przedsiębiorców indywidualnych	
16.	inne bariery kredytowania – jakie	

IX. Co może wpłynąć bądź wpłynęło na Państwa decyzję o wyborze kredytu? Proszę wybrać właściwe odpowiedzi.

1.	korzystne oprocentowanie	
2.	szybkość uzyskania kredytu	
3.	łatwość formalności	
4.	rada znajomych	
5.	reklama	
6.	wybór banku, z którego usług przedsiębiorca korzysta od dawna	
7.	możliwość uzyskania karty kredytowej	
8.	opinia innych osób pobierających kredyt	
9.	lokalizacja	
10.	inne – jakie	

X. Z jakimi najczęstszymi problemami Przedsiębiorca miał do czynienia w trakcie ubiegania się o kredyt? (możliwość zaznaczenia więcej niż 1 odpowiedzi)

1.	niedoinformowanie	
2.	niekompetencja pracowników	
3.	biurokracja	
4.	niechęć osób poręczających lub problemy z ustanowieniem innych zabezpieczeń	
5.	obowiązek założenia konta w banku-kredytodawcy	
6.	niewystarczające zabezpieczenie kredytu	
7.	długi czas weryfikacji dokumentów	
8.	inne (proszę podać jakie)	
9.	nie było problemów	
10.	nie dotyczy – Przedsiębiorca nie ubiegał się o kredyt	

XI. Jeżeli wniosek kredytowy został odrzucony, proszę zaznaczyć powody jego odrzucenia.

1.	błędy formalne	
2.	problemy z innymi źródłami finansowania (w tym z własnymi)	
3.	brak dokumentów lub załączników	
4.	brak wystarczającej zdolności kredytowej	
5.	brak odpowiednich zabezpieczeń	
6.	inne	
7.	nie dotyczy – Przedsiębiorca nie ubiegał się o kredyt	

XII. Zaciągając kredyt, Przedsiębiorca korzysta z usług:

1.	tylko jednego, zaufanego banku	
2.	różnych banków – proszę podać ilu	
3.	nie dotyczy	

XIII. Jeżeli przedsiębiorstwo korzysta z kredytów bankowych, proszę podać udział w %.

1.	kredyt w rachunku bieżącym	
2.	kredyt dyskontowy	
3.	kredyt operacyjny (w rachunku kredytowym)	
4.	kredyt inwestycyjny	
5.	kredyty związane z funkcjonowaniem kart kredytowych	
6.	kredyt na nieruchomości	
7.	pozostałe kredyty i pożyczki – jakie	
8.	inne formy finansowania (skupione wierzytelności, zalegalizowane gwarancje i poręczenia) – proszę podać jakie	

XIV. Jeżeli przedsiębiorstwo korzysta z kredytów złotych i/lub walutowych, proszę podać udział w %.

1.	kredyty złote komercyjne	
2.	kredyty złote preferencyjne	
3.	kredyty walutowe komercyjne	
4.	kredyty walutowe preferencyjne	

XV. Jak Przedsiębiorca ocenia bank, w którym korzysta z kredytu?

		bardzo dobrze	dobrze	średnio	nisko	bardzo nisko
1.	wiedza i kompetencje personelu					
2.	uprzejmość, kultura osobista personelu					
3.	jakość obsługi klienta					
4.	liczba placówek					
5.	bliskość lokalizacji placówek					
6.	liczba bankomatów					
7.	atrakcyjność oferty dla przedsiębiorców					
8.	dostęp do informacji					
9.	czas oczekiwania na wypłatę transz kredytu					

XVI. Jak od IV kwartału 2008 r. zmieniło się zapotrzebowanie Przedsiębiorcy na kredyty bankowe?

	Zapotrzebowanie na kredyty	Kredyty krótkoterminowe	Kredyty długoterminowe
1.	zmniejszyło się znacznie		
2.	zmniejszyło się nieznacznie		
3.	nie zmieniło się		
4.	wzrosło nieznacznie		
5.	wzrosło znacznie		
6.	nie dotyczy		

XVII. W jakim stopniu od IV kwartału 2008 r. zmieniono w Państwa banku-kredytodawcy warunki przyznawania kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych?

Proszę posłużyć się poniższą skalą:

- 1 – znacznie zaostrzono
- 2 – nieznacznie zaostrzono
- 3 – nie zmieniono
- 4 – nieznacznie złagodzone
- 5 – znacznie złagodzone
- 0 – nie dotyczy

Warunki kredytu dla przedsiębiorców indywidualnych		1	2	3	4	5	0
1.	oprocentowanie kredytu (większe – zaostrzenie warunków, mniejsze – złagodzenie)						
2.	pozaodsetkowe koszty kredytu (wyższe koszty – zaostrzenie, niższe – złagodzenie)						
3.	maksymalna kwota kredytu (niższa kwota – zaostrzenie, wyższa – złagodzenie)						
4.	wymagane zabezpieczenia (wyższa wartość – zaostrzenie)						
5.	maksymalny okres kredytowania (krótszy okres – zaostrzenie, dłuższy – złagodzenie)						
6.	inne warunki – proszę sprecyzować						
7.	czy zmieniły się kryteria przyznawania kredytów krótkoterminowych?						
8.	czy zmieniły się kryteria przyznawania kredytów długoterminowych?						

XVIII. Jeśli od IV kwartału 2008 r. zmieniło się zapotrzebowanie Przedsiębiorcy na kredyty, proszę określić przyczyny i siłę tych zmian.

Proszę skorzystać z poniższej skali:

- 1 – znaczny wpływ na spadek zapotrzebowania na kredyty
- 2 – nieznaczny wpływ na spadek zapotrzebowania na kredyty
- 3 – brak wpływu na zmianę zapotrzebowania na kredyty
- 4 – nieznaczny wpływ na wzrost zapotrzebowania na kredyty
- 5 – znaczny wpływ na wzrost zapotrzebowania na kredyty
- 0 – trudno powiedzieć

Przyczyny zmian zapotrzebowania na kredyty dla przedsiębiorstw		1	2	3	4	5	0
1.	zmiany zapotrzebowania na finansowanie środków trwałych (inwestycji)						
2.	zmiany zapotrzebowania na finansowanie zapasów i kapitału obrotowego						
3.	finansowanie z własnych środków						
4.	wykorzystanie pożyczek i kredytów z niebankowych instytucji finansowych						

5.	zmiany warunków udzielania kredytów dla przedsiębiorstw (w tym: marży odsetkowej, pozaodsetkowych kosztów kredytu, maksymalnej kwoty kredytu, wymaganych zabezpieczeń i maksymalnego okresu kredytowania)						
6.	zmiany kryteriów udzielania kredytów dla przedsiębiorstw (tj. minimalnych standardów zdolności kredytowej, jakie musi spełnić kredytobiorca, aby uzyskać kredyt)						
7.	inne czynniki – proszę sprecyzować						

XIX. Proszę określić Państwa przewidywania odnośnie zmian zapotrzebowania na kredyty dla przedsiębiorstw.

Popyt na kredyty		Kredyty krótkoterminowe	Kredyty długoterminowe
1.	zmniejszy się znacznie		
2.	zmniejszy się nieznacznie		
3.	nie zmieni się		
4.	wzrośnie nieznacznie		
5.	wzrośnie znacznie		
6.	trudno powiedzieć		

XX. Co zmieniliby Państwo w polityce kredytowej banków wobec przedsiębiorców indywidualnych?

.....

SPIS TABEL, WYKRESÓW I SCHEMATÓW

Tabele

Tabela 1.1. Klasyfikacja mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej	20
Tabela 1.2. Kryteria wyodrębniania sektora MMSP w wybranych bankach	20
Tabela 1.3. Kryteria jakościowe podziału sektora MMSP	21
Tabela 1.4. Porównanie zakładu osoby fizycznej i spółki cywilnej	29
Tabela 1.5. Główne cechy spółki jawnej i partnerskiej	31
Tabela 1.6. Wybrane dane i wskaźniki o mikroprzedsiębiorstwach na tle pozostałych klas przedsiębiorstw w Polsce i w Unii Europejskiej w 2005 r.	44
Tabela 1.7. Liczba przedsiębiorstw i osób zatrudnionych na przedsiębiorstwo w sektorze niefinansowym według klasy wielkości UE-27 w 2007 r.	46
Tabela 1.8. Porównanie stanu sektora MMSP w UE i Polsce w 2008 r.	47
Tabela 1.9. Potrzeby bankowo-finansowe w różnych fazach rozwoju przedsiębiorstw	58
Tabela 1.10. Kryteria klasyfikacji kredytów bankowych dla przedsiębiorców	59
Tabela 1.11. Porównanie wad i zalet kredytów w rachunku bieżącym i kredytowym	64
Tabela 1.12. Rodzaje kredytów w rachunku bieżącym	66
Tabela 1.13. Rodzaje kredytów w rachunku kredytowym	67
Tabela 1.14. Charakterystyka kredytów związanych z funkcjonowaniem kart kredytowych	69
Tabela 1.15. Rodzaje kredytów inwestycyjnych i ich przeznaczenie	71
Tabela 1.16. Misje i cele strategiczne banków	80
Tabela 1.17. Wymiary jakości usług finansowych a zakres oczekiwań klientów banku	90
Tabela 1.18. Czynniki wpływające na wybór strategii banku	91
Tabela 1.19. Pojęcia polityki kredytowej w ujęciu różnych autorów	92
Tabela 1.20. Czynniki determinujące wybór banku przez przedsiębiorców	101
Tabela 1.21. Determinanty doboru kredytobiorców przez banki	104
Tabela 1.22. Kryteria segmentacji rynku	108
Tabela 1.23. Klasyfikacja przedsiębiorstw według wielkości i potrzeb kredytowych	109
Tabela 2.1. Dokumenty wymagane jako załączniki do wniosku kredytowego od przedsiębiorcy indywidualnego	122
Tabela 2.2. Porównanie metod badania zdolności kredytowej	135
Tabela 2.3. Zalety i wady metody punktowej	150
Tabela 2.4. Obligatoryjne i fakultatywne elementy umowy kredytu	156
Tabela 2.5. Prawa i obowiązki stron umowy kredytowej	162
Tabela 2.6. Bariery rozwoju podsektora mikroprzedsiębiorstw	169
Tabela 2.7. Podział ograniczeń kredytowych i ich przyczyn z punktu widzenia banków i przedsiębiorców	176
Tabela 2.8. Rodzaje ryzyk w małych przedsiębiorstwach	201
Tabela 2.9. Porównanie prawnych form zabezpieczeń spłaty kredytów	210

Tabela 2.10. Kryteria wyboru prawnych form zabezpieczenia spłaty kredytu	215
Tabela 2.11. Podział prawnych form zabezpieczeń według stopnia płynności	217
Tabela 2.12. Kontrowersje w zakresie kryteriów wyboru prawnych form zabezpieczeń	219
Tabela 2.13. Współczynniki pokrycia zabezpieczenia	220
Tabela 3.1. Pozycje należności gospodarstw domowych w bilansach banków	240
Tabela 3.2. Zmiany nazw pozycji kredytowych dla podsektora przedsiębiorców indywidualnych w marcu 2010 r.	240
Tabela 3.3. Kredyty dla sektora niefinansowego w latach 2002–2009	241
Tabela 3.4. Rodzaje i przeznaczenie kredytów dla gospodarstw domowych udzielonych przez banki w Polsce w latach 2005–2008	245
Tabela 3.5. Dynamika oraz struktura kredytów i pożyczek przedsiębiorców indywidualnych według waluty w latach 2002–2009	249
Tabela 3.6. Należności zagrożone banków komercyjnych od sektora niefinansowego w latach 2002–2008	253
Tabela 3.7. Mikroprzedsiębiorstwa korzystające z kredytu bankowego w poszczególnych krajach Unii Europejskiej	277
Tabela 3.8. Finansowanie sektora niefinansowego w wybranych krajach Unii Europejskiej na dzień 30.06.2003	281
Tabela 3.9. Formy finansowania działalności bieżącej i zakupów inwestycyjnych wskazane przez przedsiębiorców indywidualnych	294
Tabela 3.10. Wyznaczanie dochodu przedsiębiorców indywidualnych i pozostałych członków gospodarstwa domowego	314
Tabela 3.11. Model metody punktowej oceny zdolności kredytowej przedsiębiorcy indywidualnego	315
Tabela 3.12. Klasy ryzyka w metodzie punktowej przedsiębiorcy indywidualnego	324
Tabela 3.13. Formy organizacyjno-prawne i branże badanych przedsiębiorców indywidualnych	325
Tabela 3.14. Punktowa ocena zdolności kredytowej wybranych przedsiębiorców indywidualnych	328

Wykresy

Wykres 1.1. Liczba mikroprzedsiębiorstw według form organizacyjno-prawnych w latach 2002–2008	25
Wykres 1.2. Spółki osobowe według form prawnych w latach 2007–2008	30
Wykres 2.1. Bariery rozwoju akcji kredytowej banków w przypadku małych przedsiębiorstw	175
Wykres 2.2. Powody odrzucenia wniosku kredytowego	179
Wykres 2.3. Bariery napotymane przez komitety kredytowe banków przy analizie wniosków kredytowych podmiotów gospodarczych	184
Wykres 3.1. Wykorzystywane źródła finansowania działalności bieżącej i inwestycyjnej mikroprzedsiębiorstw w 2005 i 2010 r.	228
Wykres 3.2. Główne źródła finansowania nowo planowanych inwestycji w okresie I kwartał 2004–I kwartał 2007 r.	229
Wykres 3.3. Udział firm korzystających z różnych form kredytu w 2008 r.	231
Wykres 3.4. Banki współpracujące z małymi firmami w latach 2007–2009	232
Wykres 3.5. Dynamika wartości kredytów dla podmiotów sektora niefinansowego w latach 2002–2009	242

Wykres 3.6. Udział kredytów dla podmiotów sektora niefinansowego w kredytach ogółem w latach 2002–2009	243
Wykres 3.7. Struktura kredytów według podmiotów zaciągających kredyty w polskim sektorze bankowym w 2009 r. [mld zł]	244
Wykres 3.8. Kredyty i pożyczki udzielone przedsiębiorcom indywidualnym przez banki według rodzaju	246
Wykres 3.9. Struktura należności banków od przedsiębiorców indywidualnych według pierwotnych terminów ich realizacji w latach 2002–2009 [mln zł]	247
Wykres 3.10. Kredyty udzielone mikroprzedsiębiorstwom według kategorii w latach 2002–2010	248
Wykres 3.11. Należności banków od przedsiębiorców indywidualnych według waluty w latach 2002–2009	251
Wykres 3.12. Należności zagrożone pozostałych monetarnych instytucji finansowych od gospodarstw domowych w latach 2002–2009	252
Wykres 3.13. Współczynniki ryzyka kredytowania poszczególnych branż	259
Wykres 3.14. Struktura należności zagrożonych podmiotów sektora niefinansowego w latach 2000–2010	260
Wykres 3.15. Liczba zatrudnionych pracowników przedsiębiorstwa	290
Wykres 3.16. Podział przedsiębiorców indywidualnych pod względem zatrudnienia wykorzystujących kredyty i niekorzystających z kredytów	290
Wykres 3.17. Formy organizacyjno-prawne ankietowanych przedsiębiorstw	291
Wykres 3.18. Branże ankietowanych przedsiębiorców indywidualnych	291
Wykres 3.19. Podział przedsiębiorców korzystających z kredytów i niewykorzystujących kredytów według branży	292
Wykres 3.20. Formy ewidencji przedsiębiorców indywidualnych	292
Wykres 3.21. Podział przedsiębiorców indywidualnych według form ewidencji oraz korzystania z kredytu	293
Wykres 3.22. Korzystanie z kredytów bankowych przez przedsiębiorców z uwzględnieniem lat prowadzonej działalności gospodarczej	295
Wykres 3.23. Banki obsługujące rachunki bieżące badanych przedsiębiorstw	295
Wykres 3.24. Banki obsługujące kredyty badanych przedsiębiorstw	296
Wykres 3.25. Przyczyny niekorzystania z kredytów bankowych	298
Wykres 3.26. Kryteria wyboru kredytu przez przedsiębiorców indywidualnych	299
Wykres 3.27. Najczęściej występujące problemy w trakcie ubiegania się o kredyt	300
Wykres 3.28. Powody odrzucenia wniosków kredytowych	301
Wykres 3.29. Liczba banków obsługujących kredyty przedsiębiorcy	301
Wykres 3.30. Struktura rodzajowa kredytów bankowych wykorzystywanych przez przedsiębiorców indywidualnych	302
Wykres 3.31. Podział kredytów bankowych wykorzystywanych przez przedsiębiorców indywidualnych według waluty i preferencji	303
Wykres 3.32. Ocena kredytodawców przez przedsiębiorców indywidualnych	304
Wykres 3.33. Zmiany zapotrzebowania przedsiębiorców na kredyty bankowe od IV kwartału 2008 r.	304
Wykres 3.34. Stopień zmian warunków przyznawania kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych w banku-kredytodawcy od IV kwartału 2008 r.	305
Wykres 3.35. Przyczyny i siła zmian zapotrzebowania przedsiębiorcy na kredyty od IV kwartału 2008 r.	306
Wykres 3.36. Przewidywane zmiany zapotrzebowania przedsiębiorców na kredyty bankowe	307

Schematy

Schemat 1.1. Przedsiębiorcy indywidualni jako gospodarstwa domowe i mikroprzedsiębiorstwa	23
Schemat 1.2. Formy kapitałów pozyskiwanych przez mikroprzedsiębiorstwa	50
Schemat 1.3. Hierarchia poziomów planowania strategicznego	74
Schemat 1.4. Kierunki decyzji dotyczących misji banku	77
Schemat 2.1. Etapy analizy wnioskodawcy podczas negocjacji do podpisania umowy kredytowej	119
Schemat 2.2. Procedura monitoringu kredytowego	165
Schemat 2.3. Przyczyny występowania ryzyka kredytowego	196
Schemat 2.4. Aspekty klasyfikacji ryzyka kredytowego	197
Schemat 2.5. Obszary oceny ryzyka kredytowania osób fizycznych i przedsiębiorców	198
Schemat 3.1. Czynniki determinujące politykę kredytową wobec przedsiębiorców indywidualnych w warunkach kryzysowych	275
Schemat 3.2. Etapy tworzenia metody punktowej oceny zdolności kredytowej przedsiębiorcy indywidualnego	311

INDIVIDUAL ENTREPRENEURS CREDITING – SPECIFICITY, PROCESSES, POLITICS

(Summary)

The dissertation research area includes the analysis of processes occurring in the credit market in the field of servicing individual entrepreneurs, its development and operating rules in the context of making banks' contemporary credit policies. Additionally, it concerns the evaluation of microentrepreneurs' creditworthiness as an essential factor of credit risk reduction.

The main purpose of this dissertation is the analysis and evaluation of credit processes in the context of credit policy of contemporary banks and its implementation to individual entrepreneurs in 2002–2009 as well as the construction of the credit scoring model for creditworthiness evaluation of these sub-sector entities.

The fundamental research hypothesis is the statement that banks credits for individual entrepreneurs are the main source of their external financing and have an important role in the banks activities. The author assumes that it is necessary to adjust banks processes and credit policies to the growing needs of the smallest businesses. Making appropriate credit policy, focused on individual entrepreneurs subsector can provide banks with a strategic advantage in the market which becomes increasingly competitive, so they should offer credits on more attractive terms.

The monograph consists of the introduction, three chapters and lists of tables, schemas, charts and literature.

In the first chapter, the specificity of individual entrepreneurs subsector has been described, the role of microenterprises in the Polish economy was assessed and compared with the European Union microfirms. Moreover, the importance and types of bank credits offered to individual entrepreneurs have been presented and the need to adapt credit policy to their requirements has been explained.

The second chapter deals with the theoretical and empirical issues concerning the specificity of the evaluation of individual entrepreneurs' creditworthiness process, the credit granting procedures and the forms of credit risk protection.

In the third chapter, the analysis of individual entrepreneurs crediting policy in 2002–2009 has been carried out as well as the structure and quality of this sub-sector banks receivables have been assessed. Furthermore, the results of the author's own survey research on the individual entrepreneurs' opinions about banks

credit policy have been presented and evaluated. Finally, the author's model of credit scoring used for creditworthiness evaluation of individual entrepreneurs was introduced with some examples of application.

The main aim of work has been achieved, because the analysis of policy directions of crediting individual entrepreneurs was conducted and the mechanisms of the credit market and the current trends of its development were characterized. The need to determine the bank's strategy in this field becomes evident in the market economy in the conditions of growing competition. In addition, the analysis of crediting process has been accomplished. The presented methodology of creditworthiness evaluation determines its fundamental, formally required scope, so in many cases, the analysis should be extended in the way that a credit analyst could consider in the evaluation additional aspects related to the sector specificity, the private form of ownership or the size of examined companies, as well as the character of entrepreneurs and their family situation. The author's method of the credit scoring model of individual entrepreneurs creditworthiness evaluation could be a ground for making credit decisions.

The verification of the main hypothesis and the sub-hypotheses was made by analyzing the demand and the supply on the credit market of individual entrepreneurs, processes and credit policy, as well as holding the questionnaire about the situation in the credit market, addressed to individual entrepreneurs.

The analysis of credits for individual entrepreneurs in the period of 2002–2009, and the results of the author's own survey research *confirmed the main hypothesis* that credits are the major form of external financing for the surveyed individual entrepreneurs. However, it is necessary to adapt credit policies of banks to the growing needs of the smallest businesses (especially in the conditions of crisis) and the comprehensive and individualized service of customers in this sub-sector is essential. In the light of the considerations presented in the dissertation, its main hypothesis should be regarded as proven.

The reflections on the crediting as well as the verification of the hypotheses and the diagnostic tests have presented in the thesis have led to final conclusions. Furthermore, the analysis of the credit policy for individual entrepreneurs has helped the author to formulate some postulates and recommendations regarding the introduction of new solutions to the crediting activity for individual entrepreneurs.

The presented researches results of the individual entrepreneurs crediting policy and creditworthiness evaluation process could be put into banks practice and entrepreneurs themselves – for all kinds of comparative analysis as well as to verify the financial standing and debt service capabilities.

BIBLIOGRAFIA

- Adamek J., *Czynniki kształtujące strukturę kapitału małego i średniego przedsiębiorstwa – przegląd*, [w:] A. Bogus, M. Wypych (red.), *Harmonizacja rynków finansowych i finansów przedsiębiorstw w skali narodowej i europejskiej*, Instytut Finansów, Bankowości i Ubezpieczeń Uniwersytetu Łódzkiego, Difin, Warszawa 2007.
- Akhavein J., Frame W. S., White L. J., *The Diffusion of Financial Innovations: Adoption of Small Business Credit Scoring by Large Banking Organizations*, "Journal of Business" 2005, nr 78 (2).
- Alińska A., *Niebankowe instytucje mikrofinansowe na rynku usług finansowych w Polsce*, [w:] A. Bogus, M. Wypych (red.), *Harmonizacja rynków finansowych i finansów przedsiębiorstw w skali narodowej i europejskiej*, Instytut Finansów, Bankowości i Ubezpieczeń Uniwersytetu Łódzkiego, Difin, Warszawa 2007.
- Almazan A., *Model of Competition in Banking. Bank Capital v. Expertise*, "Journal of Financial Intermediation" 2002.
- Altkorn J., Kramer T. (red.), *Leksykon marketingu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998.
- Anam R., *Mikroprzedsiębiorstwa polskie w 2008 r.*, Gospodarka – poradnik Internetu dla twojej firmy, www.egospodarka.pl, aktualizacja: 19.10.2009.
- Ancyparowicz G. (red.), *Monitoring banków 2005–2008. Studia i analizy statystyczne*, Główny Urząd Statystyczny, Departament Finansów, Warszawa 2009.
- Ansell T., *Zarządzanie jakością w sektorze usług finansowych*, Związek Banków Polskich, Warszawa 1997.
- Antoniszyn E., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w polityce kredytowej banków*, [w:] W. Pluta (red.), *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2004.
- Armendariz de Aghion B., Morduch J., *Ekonomia mikrofinansów*, Wydawnictwo AnWero, Gdańsk 2009.
- Arnott N., *Ustalanie warunków kredytu i kontrola bieżąca*, Projekt Bank, Łódź 1993.
- Arnoud W. A., *Relationship Banking: What Do We Know?*, "Journal of Financial Intermediation" 2000, nr 9.
- Audretsch D., van der Horst R., Kwaak T., Thurik R., *First Section of the Annual Report on EU Small and Medium-sized Enterprises*, EIM a member of Panteia, Zoetermeer, January 12, 2009.
- Audretsch D., van der Horst R., Kwaak T., Thurik R., *Pierwszy roczny raport o MSP a UE*, EIM Business & Policy Research Netherlands, EIM Office in Brussels, ec.europa.eu, aktualizacja: 12.01.2009.
- Audyt bankowości mikroprzedsiębiorstw 2005; 2007; 2010*, Pentor Research International, Warszawa, www.pentor.pl, publikacje cykliczne.
- Audyt bankowości MŚP 2010*, Pentor Research International, www.pentor.pl, aktualizacja: 2010.
- Bajer P., *Czy silniejszy zawsze ma rację? oraz Poproszę, trzy wyciągi „Rzeczpospolita”*, 26.08.2004.
- Balcerak D., *Gwarancja dla małych*, „Życie Gospodarcze” 1993, nr 18.
- Balcerowicz E. (red.), *Mikroprzedsiębiorstwa, sytuacja ekonomiczna, finansowanie, właściciele*, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2002.

- Balcerzak P. M., Kaszubski R. W., *Kontrola wewnętrzna w banku w świetle międzynarodowych standardów*, „Bank i Kredyt” 2001, nr 7.
- Banki dla MSP będą się rozwijać*, www.finance.egospodarka.pl, aktualizacja: 16.07.2008.
- Bar T., *Jak wykorzystać dobrodziejstwa płynące z posiadania karty kredytowej?*, www.dochodowo.pl, aktualizacja: 19.06.2009.
- Bariery akcji kredytowej*, Pentor Research International, www.pentor.pl, aktualizacja: 2010.
- Bariery rozwoju sektora MSP*, Wrocław, www.favore.pl, aktualizacja: grudzień 2008.
- Bartosik K. (red.), *Gospodarka Polski – prognozy i opinie*, Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, „Raport”, maj 2009, nr 14.
- Baruk J., *Dylematy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa” 2002, nr 3.
- Bączyk M., *Problem regulacji prawnej zabezpieczeń w prawie polskim*, „Bank i Kredyt” 1991, nr 11.
- Beaujean M., Reiche D., Roxburgh Ch., *How Europe's Banks Can Win in Tougher Times*, “The McKinsey Quarterly”, June 2005.
- Bednarski L., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999.
- Bera A., *Identyfikacja ryzyka w małym przedsiębiorstwie w aspekcie ochrony ubezpieczeniowej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 458, „Ekonomiczne Problemy Usług” 2007, nr 10.
- Berger A. N., Frame W. S., Miller N. H., *Credit Scoring and the Availability, Price, and Risk of Small Business Credit*, “Journal of Money, Credit and Banking” 2005, nr 37 (2).
- Berger A. N., Klapper L. F., Udell G. F., *The ability of banks to lend information all opaque small businesses*, “Journal of Banking & Finance” 2001, Issue 25.
- Berger A., Udell G., *Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance*, “Journal of Business” 1995, Vol. 63, No. 3.
- Berliński L., Gralak H., Sitkiewicz F., *Przedsiębiorstwo. Zarządzanie zasobami*, „AJG” Spółka z o.o. Zakład Pracy Chronionej, Bydgoszcz 2003.
- Berliński L., *Zarządzanie strategiczne małym przedsiębiorstwem*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz 2002.
- Bień W., *Czytanie bilansu przedsiębiorstwa*, Finanse–Serwis, Warszawa 1999.
- Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2000.
- Bilski J., Stawasz E. (red.), *Bariery w korzystaniu z usług bankowych w finansowaniu działalności małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2006.
- Biuro Informacji Kredytowej – nowe możliwości rozwoju systemu bankowego*, „Bank” 1998, nr 4.
- Blajer A., Zielenkiewicz M., *Akcesja Polski do Unii Europejskiej – szanse i zagrożenia dla małych i średnich przedsiębiorstw*, Uniwersytet Gdański, jank.ae.krakow.pl, aktualizacja: 15.05.2003.
- Blajer P., *Kredyt drogi, niedostępny i zbyt ryzykowny*, „Rzeczpospolita”, 12.11.2002, www.rzeczpospolita.pl.
- Blajer P., *Mam zyski, ale nie mam zdolności kredytowej*, „Rzeczpospolita” 2004, nr 284/124 (6807).
- Bławat F. (red.), *Przetwarzanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004.
- Bławat F., *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości praktyce małych firm*, Gdańskie Towarzystwo Naukowe, Gdańsk 2003.
- Bobińska A., *Klient indywidualny na polskim rynku usług bankowych*, „Marketing” miesięcznik wewnętrzny PKO BP S.A. 2000, nr 5.
- Bogacka-Kisiel E. (red.), *Podstawy zarządzania finansami banku komercyjnego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 1998.
- Bogacka-Kisiel E. (red.), *Usługi i procedury bankowe*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, Wrocław 2000.
- Bogacka-Kisiel E., Łyszczak M. (red.), *Finanse i bankowość – zarys problematyki*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999.

- Bogaczyk I., Krupski B., Lubińska H., Małecki P., Wieczorek A., *Własna firma. Zakładanie i prowadzenie działalności gospodarczej*, Forum, Poznań 2005.
- Bogus A., *Absorpcja kredytów w sektorze gospodarstw domowych*, [w:] Mikołajczyk B. (red.), *Finanse a efektywność makroekonomiczna*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia oeconomica” 2008, nr 218.
- Bogus A., *Kredyty konsumpcyjne dla gospodarstw domowych*, Studia i Materiały Wyższej Szkoły Marketingu i Biznesu, Łódź 2000.
- Bonikowska M., Grucza B., Majewski M., Małek M., *Podręcznik zarządzania projektami miękkimi w kontekście Europejskiego Funduszu Społecznego*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006.
- Borys G., *Zarządzanie ryzykiem kredytowym w banku*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Wrocław 1996.
- Braun S., *MSP*, www.pthogencombat.com, aktualizacja: 30.06.2008.
- Brojakowska M., *Możliwości finansowania mikro i małych przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, maj 2007, numer specjalny.
- Brzeziński M. (red.), *Wprowadzenie do nauki o przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2007.
- Brzóska J., Pałucha K., Pyka J., Szmalec A., *Aktywność gospodarcza i przedsiębiorczość – poradnik dla osób podejmujących samodzielną działalność gospodarczą*, Ośrodek Postępu Organizacyjnego przy Zarządzie Oddziału Towarzystwa Naukowego Organizacji i Kierownictwo, Katowice 2002.
- Buchnowska D., *CRD – strategia i technologia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2006.
- Buczowska N., *Życie na kredyt*, „Pieniądz” 2001, nr 03 (23).
- Budzyńska A., Duszak M., Gancarz M., Gieroczyńska E., Jatczak M., Wójcik K., *Strategia lizbońska – droga do sukcesu zjednoczonej Europy*, Departament Analiz Ekonomicznych i Społecznych, Urząd Komitetu Integracji Europejskiego, Warszawa 2002.
- Burzyńska D., Fila J., *Finansowanie inwestycji ekologicznych w przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2007.
- Capiga M., *Reengineering kredytów detalicznych w polskiej praktyce bankowej*, „Bank i Kredyt” 2001, nr 8.
- Carboni B. J., Calderón M. L., Garrido S. R., Dayson K., Kickul J., *Handbook of Microcredit in Europe, Social Inclusion through Microenterprise Development*, Edward Elgar, Cheltenham 2010.
- Cardone-Riportella C., Cazarola-Papis L., *New Approaches to the Analysis of the Capital Structure of SME's: Empirical Evidence From Spanish Firms*, Universidad Carlos III de Madrid, Working Paper 01–10, Business Economics Series 03.
- Carmer J. E., *Marketing bei Banken*, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt am Main 1975.
- Cebrowski T., *Rachunkowość finansowa i podatkowa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Cechy osobowości człowieka przedsiębiorczego*, www.newtrader.pl, na dzień: 10.03.2009.
- Chmielewski M., *Jak rozwiązać problemy MSP z dostępem do kapitału*, „Gazeta Finansowa”, www.bankier.pl, aktualizacja: 25.05.2004.
- Chojka J. (red.), *Rola małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju regionalnym*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 2002.
- Chudzik R., *Kategorie ryzyka bankowego – próba klasyfikacji zjawiska*, „Bank i Kredyt” 1993, nr 1.
- Chudzik R., *Segmentacja portfela kredytowego*, „Bank i Kredyt” 1993, nr 8–9.
- Chynał H., *Kredyty bankowe i inne formy finansowania. Poradnik dla małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2008.
- Citibank treibt Kunden*, [w:] *die Überschuldung* oraz *BGH-Rechtsprechung contra Verbraucherschutz*, www.iff-hamburg.de.
- Ciupiek B., *Leasing czy kredyt*, „Gazeta Bankowa” 1991, nr 10.
- Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises, Recommendation 03/361/EC*, “Official Journal” L124 of 20.05.2003, www.europe.eu.int.

- Consolidated banking statistics, second quarter 2003*, BIS 2003.
- Cosh A., Hughes A., *Size, Financial Structure and Profitability: UK Companies In the 1980's*, University of Cambridge Small Business.
- Cowan C. D., Cowan A. M., *A Survey Based Assessment of Financial Institution Use of Credit Scoring for Small Business Lending*, U.S. Small Business Administration's Office of Advocacy, 2006.
- Curran J., Blackburn R. A., Kitching J., *Small Business, Networking and Networks: A Literature Review*, Policy Survey and Research Agenda, Small Business Research Centre, Kingston University for The Department of Trade and Industry, June 1995, [w:] F. Bławat, *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm*, Gdańskie Towarzystwo Naukowe, Gdańsk 2003.
- Cwynar W., Patena W., *Podręcznik do bankowości – rynki, regulacje, usługi*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Kraków 2007.
- Cybulska I., *Prawo banku do odsetek w razie przedterminowej spłaty kredytu lub odsetek*, „Prawo Bankowe” 2001, nr 6, Polski Serwer Prawa, www.prawo.lex.pl.
- Czajka I., *Liczba pracujących według wielkości przedsiębiorstw w Polsce*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006, www.parp.gov.pl.
- Czajkowska A., *Analiza SWOT polskiego sektora MSP po integracji europejskiej*, [w:] D. Fałata (red.), *Zarządzanie rozwojem ekonomicznym – wybrane aspekty*, Wydział Ekonomii i Zarządzania Krakowskiej Szkoły Wyższej im. A. F. Modrzewskiego, Kraków 2008.
- Czajkowska A., *Bariery kredytowania małych przedsiębiorstw*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia oeconomica” 2007, nr 203.
- Czajkowska A., *Credits giving to private entrepreneurs*, „Prace Naukowe Katedry Ekonomii i Zarządzania Przedsiębiorstwem”, t. VI, Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania i Ekonomii, Gdańsk 2007.
- Czajkowska A., *Dylematy roli inspektora kredytowego w procesach negocjacji z gospodarstwami domowymi*, [w:] M. Romanowska, P. Wachowiak (red.), *Koncepcje i narzędzia zarządzania strategicznego*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2006.
- Czajkowska A., *Finansowe wsparcie przedsiębiorczych osób niepełnosprawnych*, „Equilibrium” 2010, nr 1(4).
- Czajkowska A., *Gospodarstwa domowe jako segmenty kredytobiorców*, [w:] D. Fałata (red.), *Procesy kształtowania nowoczesnej gospodarki*, Wydział Zarządzania i Marketingu Krakowskiej Szkoły Wyższej im. A. F. Modrzewskiego, „Acta Academiae MODREVIANAEE”, Kraków 2006.
- Czajkowska A., *Innowacyjność polskiego sektora MSP*, [w:] S. Lachiewicz, A. Adamik, M. Matejun (red.), *Zarządzanie innowacjami w przedsiębiorstwie*, Monografie Politechniki Łódzkiej, Łódź 2008.
- Czajkowska A., *Jakość należności kredytowych przedsiębiorców indywidualnych w latach 2002–2005*, [w:] M. Marcinkowska, S. Wieteska (red.), *Harmonizacja bankowości i ubezpieczeń w skali narodowej i europejskiej*, Difin, Łódź 2007.
- Czajkowska A., *Konsekwencje integracji europejskiej dla polskiego sektora MSP*, [w:] J. Szablowski (red.), *Rozwój przedsiębiorstwa – szanse i zagrożenia*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach oraz Europejskie Konsorcjum Prywatnych Szkół Wyższych, Siedlce 2008.
- Czajkowska A., *Kredyty obrotowe a formy skupu wierzycelności małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] B. Mikołajczyk (red.), *Finansowe uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw z uwzględnieniem sektora MSP*, Difin, Warszawa 2006.
- Czajkowska A., *Kryteria wyboru kredytodawcy przez mikroprzedsiębiorstwa*, [w:] A. Bielawska (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe”, nr 427, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 2, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2006.

- Czajkowska A., *Kryteria wyboru prawnych form zabezpieczeń kredytów przez przedsiębiorców i banki*, [w:] A. Bielawska (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw – Mikrofirma 2008*, Uniwersytet Szczeciński, „Zeszyty Naukowe”, nr 492, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 16, Szczecin 2008.
- Czajkowska A., *Mikrokredyty dla mikroprzedsiębiorstw ze środków wspólnotowych*, [w:] A. Bielawska, A. Szopa (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw – Mikrofirma 2011*, Systemy finansowania i oceny, Uniwersytet Szczeciński, „Zeszyty Naukowe”, nr 637, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 62, Szczecin 2011.
- Czajkowska A., *Peculiar character of private entrepreneurs credit ability analysis*, [w:] W. M. Grudzewski, I. Hejduk, S. Trzcieliński (eds), *Organizations in Changing Environment. Current Problems, Concepts and Methods of Management*, IEA Press International Ergonomics Association, Madison USA 2007.
- Czajkowska A., *Prawno-administracyjne bariery rozwoju przedsiębiorczości*, [w:] B. Polszakiewicz, J. Bohelke (red.), *Własność i kontrola w praktyce i teorii*, cz. II, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2008.
- Czajkowska A., *Wpływ mikroprzedsiębiorstw na rozwój gospodarki regionalnej na przykładzie województwa łódzkiego*, [w:] A. Bielawska, A. Szopa (red.), *Strategie zarządzania mikro i małymi przedsiębiorstwami – Mikrofirma 2010*, Uniwersytet Szczeciński, „Zeszyty Naukowe”, nr 585, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 50, Szczecin 2010.
- Czajkowska A., *Wspieranie przedsiębiorczości kobiet*, „Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie” 2009, nr 2 (13).
- Czajkowska-Hamdi A., *Pakiety usług finansowych dla małych i średnich przedsiębiorstw na przykładzie wybranych banków*, [w:] J. Sikorski (red.), *Banki a rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo HERMES, Kielce 2002.
- Czajkowska-Hamdi A., *Strategie współczesnych banków w warunkach konkurencji*, [w:] J. Lewandowski (red.), *Zarządzanie organizacjami gospodarczymi – koncepcje i metody*, t. 1, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2005.
- Czarnecki J., *Factoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Czechowska D., *The challenge for the banking sector in the face of the competition in the financial service market*, „Argumenta Oeconomica” 2001, Vol. 1 (10).
- Czuba M., *Grać po partnersku*, „Bank – Miesięcznik Finansowy” 2004, nr 2.
- Czubała A., Jonas A., Smoleń T., Wiktor J., *Marketing usług*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa 2006.
- Czy firma usługowa zatrudniająca zaledwie 3 osoby może skorzystać z unijnej dotacji, czy jest na to zbyt mała?*, www1.ukie.gov.pl, aktualizacja: 30.07.2003.
- Dahmen A., Jacobi P., *Bankowa obsługa przedsiębiorstw*, tłum. E. Gostomski, CeDeWu, Warszawa 2002.
- Dane GUS, obliczenia Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN*, Warszawa 2005, www.parp.gov.pl.
- Dane statystyczne*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, www.parp.gov.pl, na dzień: 4.04.2007.
- Danowska I., *Zanim będzie za późno*, „Nasz Bank” 2001, nr 11.
- Dąbrowski P. J., *Praktyczna teoria negocjacji*, Sorbog, Warszawa 1991.
- Definicja MSP*, Unia Europejska, Exporter.pl, www.exporter.pl, na dzień: 04.03.2006.
- Definicja MŚP – poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia*, Wspólnoty Europejskie, Komisja Europejska, Bruksela–Warszawa 2006.
- Derejczyk M., Kudłaszyk A., *Relacje – bank firma: partnerska współpraca*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego Sp. z o.o., Bydgoszcz 1999.

- Dębniwska M., Sołoma A., *Bankowość – produkty, usługi, rynek*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2003.
- Dębniwska M., Sołoma A., *Psychospołeczne uwarunkowania decyzji właścicieli małych firm o zaciąganiu kredytów bankowych (na podstawie badań w województwie warmińsko-mazurskim)*, [w:] E. Orzechwa-Maliszewska, A. Kopczuk (red.), *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003.
- Di Maggio F., Romanowski P., *Eastern European Banking Matures*, “The McKinsey Quarterly” 2003, nr 2.
- Diacon S. R., Carter R. L., *Success in Insurance*, John Murray, London 1990.
- Dietl J., *Marketing*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1985.
- Dobosiewicz Z., *Kredyt bankowy dla firm i osób fizycznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
- Dobosiewicz Z., *Kredyty i zabezpieczenia*, Oficyna Wydawnicza WSM, Warszawa 2004.
- Dobosiewicz Z., Marton-Gadoś K., *Podstawy bankowości z zadaniami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Dobosiewicz Z., *Podstawy bankowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997; 1998.
- Dobosiewicz Z., *Wprowadzenie do finansów i bankowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Doing Business in 2013, Smarter Regulations for Small and Medium-Sized Enterprises, Comparing Business Regulations for Domestic Firms in 185 Economies*, 10-th Edition, World Bank, the International Finance Corporation, Washington 2012.
- Dolna-Ciemniakowska M., Wesołowska A., *Zakładamy firmę*, Difin, Warszawa 2007.
- Domański Cz., *Uwarunkowania tworzenia małych przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1992.
- Donckels R., Lambrecht J., *The Network Position of Small Businesses: An Explanatory Model*, “Journal of Small Business Management” 1997, 35 (2).
- Dragunowicz M., Heropolitańska I., Sterniak-Kujawa J., Sendek W., *Kredytowanie działalności gospodarczej małych przedsiębiorstw (z uwzględnieniem zagadnień majątkowo-mażeńskich)*, Twigger S.A., Warszawa 2001.
- Dudek M. A., *Miś w banku*, „Gazeta Bankowa”, 22–28 października 2007.
- Dudek M. A., *Ryzykowny sektor*, „Gazeta Bankowa” z 3.12.2007, Portal Finansowy Gazety Bankowej GB.pl, <http://gb.pl>.
- Duraj J., *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.
- Działalność Banku Pekao S.A.*, www.pekao.com.pl, aktualizacja: 12.01.2003.
- Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w 2007 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, 16.10.2008.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 r.; 2008 r.* Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2008; 2010.
- Dziawgo L., *Private banking – istotny element współczesnej bankowości*, „Bank i Kredyt” 2003, nr 2, www.nbp.pl.
- Eberhart J., *Auswahlkriterien für „start-up“ – Investments*, „Finanz Betrieb” 2000.
- Ekonomiczna definicja gospodarstwa domowego*, Narodowy Bank Polski, www.nbpportal.pl, aktualizacja: 20.02.2006.
- Ellis J., Williams D., *Strategia przedsiębiorstwa a analiza finansowa. Pozycja na rynku kapitałowym*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1997.
- Emerling I., *Działalność kredytowa banku komercyjnego*, Wydawnictwo MARINA, Wrocław 2008.

- Enterprises' Access to Finance*, Commission Staff Working Paper, European Commission, Brussels 2001, cyt. za: *SMEs and Access to Finance*, "Observatory of European SMEs" 2004, No. 2, European Commission.
- European Commission, *Enterprise and Industry – Poland*, SBA FACT SWEET, 2009, www.euroinfo.org.pl.
- EUROSTAT (SBS size class)*, [w:] Schmiemann M., *Industry, trade and services*, "Eurostat Statistics in Focus", 1/2008, epp.eurostat.ec.europa.eu.
- Eurostat, *Enterprises by size class – overview of SMEs in the EU*, "Statistics in Focus" 2008, No. 31, epp.eurostat.ec.europa.eu.
- Eurostat, *Enterprises in the EU27 in 2005*, "Eurostat News Release" 2008, No. 47 Eurostat, epp.eurostat.ec.europa.eu.
- Fajfer W., *Instrumenty gospodarki kredytowej*, „Finanse” 1989, nr 4.
- Fedorowicz Z., *Ryzyko bankowe*, Wydawnictwo Prywatnej Wyższej Szkoły Businessu i Administracji, Warszawa 1996.
- Fico Credit Scoring*, Professional Financial Advisors, Inc., www.financialadvisor.com/ficocredit.htm, na dzień: 20.05.2004.
- Filipowicz O., *Banki stawiają na usługi na MSP, firmy narzekają na trudny dostęp do kapitału*, „Nowy Przemysł” Miesięcznik Gospodarczy, 21.10.2003, www.bankier.pl.
- Finansowanie MSP: banki nieprzychylnie*, Gold Finance, www.finanse.egospodarka.pl, aktualizacja: 22.03.2009.
- Finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Rzemiosła Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Wydawnictwo i Zakład Poligrafii Instytutu Technologii i Eksploatacji, Radom 2000.
- Firmowe karty kredytowe*, infor.pl, cyt. za: Twój Biznes, mojafirma.infor.pl, aktualizacja: 20.07.2009.
- Firmy mikro na rynku usług bankowych 2003*, B.P.S. Consultants Poland Ltd., Gdańsk 2003.
- Fisher R., Ury W., Patton B., *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.
- Flejterski S., *Obsługa mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] M. Zaleska (red.), *Bankowość*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2013.
- Flejterski S., Pluskota P., Szymczak I., *Instytucje i usługi poręczeniowe na rynku finansowym*, Difin, Warszawa 2005.
- Flejterski S., *Ryzyko, niepewność i globalizacja a rozwój mikro- i małych przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, maj 2006, numer specjalny.
- Flejterski S., *Specyfika i źródła finansowania mikro- i małych przedsiębiorstw*, [w:] D. Zarzecki (red.), *Zarządzanie finansami, zarządzanie i kreowanie wartości*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007.
- Flejterski S., Świecka B. (red.), *Elementy finansów i bankowości*, Wydawnictwo CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2006.
- Frame W. S., Srinivasan A., Woosley L., *The Effect of Credit Scoring on Small-Business Lending*, "Journal of Money, Credit and Banking" 2000, nr 33 (3).
- Fraser S., *Finance for Small and Medium-Sized Enterprises. A Report on the 2004 UK Survey of SME Finances 2004*, Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform, www.berr.gov.uk.
- Frasunkiewicz D., *Psychologiczne uwarunkowania decyzji finansowych właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw a kultura wysokiej tolerancji niepewności*, [w:] E. Orzechwa-Maliszewska, A. Kopczuk (red.), *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003.
- Gabrusewicz W., *Podstawy analizy finansowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002.

- Gadomski W., *Pieniądz dla małych*, „Gazeta Bankowa” 1991, nr 13.
- Gawlak U., Kraska U., Rażny A., Tabor S., Hampelski J., Kowalewski P., Wolniewicz W., Grochol-ski H., *Kredytowanie w banku spółdzielczym*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1997.
- Gawlak U., *Kredytowanie w Banku Spółdzielczym*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1997.
- Gąsowska A., *Bankowość spółdzielcza*, Poltext, Warszawa 2000.
- Gątarek D., Maksymiuk R., Krysiak M., Witkowski Ł., *Nowoczesne metody zarządzania ryzykiem finansowym*, WIG-Press, Warszawa 2001.
- Getka E. (red.), *Bankowość – wybrane zagadnienia*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2001.
- Gigol K., *Oplacalność działalności kredytowej banku*, Twigger S.A., Warszawa 2000.
- Gliniecka J., Harasimowicz J., *Zasady polskiego prawa bankowego*, Wydawnictwo Prawnicze „LEX”, Sopot 1998.
- Głodek Z., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
- Głowacki K., *Mały dla małych, duży dla dużych*, „Bank” 1997, nr 9.
- Głowacki R., *Przedsiębiorstwo na rynku*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1987.
- Głowczyk J., *Uniwersalny słownik ekonomiczny*, Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna i Fundacja Innowacja, Warszawa 2000.
- Głuchowski J., Szambelańczyk J. (red.), *Bankowość – podręcznik dla studentów*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1999.
- Gmytrasiewicz N., Karmańska A., Olchowicz I., *Rachunkowość finansowa*, Difin, Warszawa 1998.
- Goedecke K., Steltzner J., *Bankmarketing, Dienstleistungsmarketing*, Verlag B. Folk, Landsberg am Lech 1980.
- Goedecke K., Steltzner J., *Bankmarketing*, Landsberg am Lech 1980.
- Golata E., *Mikroprzedsiębiorstwa w badaniach SP3 oraz dodatkowych źródłach informacji*, [w:] J. Paradysz (red.), *Statystyka małych obszarów w badaniach podmiotów gospodarczych*, „Zeszyty Naukowe”, nr 116, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.
- Golec M., Janik B., Nowochońska H., *Wstęp do bankowości*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1998.
- Golik D., *Banki spółdzielcze w gospodarce rynkowej. Model działania*, „Bank Spółdzielczy. Czasopismo Spółdzielczości Bankowej” 2000, nr 2 (424).
- Gołaszewski P., Urbanek P., Walińska E., *Analiza sprawozdań finansowych*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Łódź 2001.
- Gołębiowski G., *Preferencje MSP w zakresie źródeł finansowania a ich dostępność*, [w:] E. Orzechwa-Maliszewska, A. Kopczyk (red.), *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003.
- Gołębiowski T., *Modele biznesu polskich przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
- Gospodarowicz A., Możaryn H., *Identyfikacja i szacowanie ryzyka kredytowego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1998.
- Gospodarowicz A., *Zarządzanie bankiem komercyjnym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.
- Gospodarstwo domowe, słownik ekonomiczny*, Narodowy Bank Polski, www.nbportal.pl, na dzień: 12.11.2009.
- Gostomski E., Pelczar M., Lepczyński B., Barembuch A., *Pośrednictwo kredytowe w Polsce – podręcznik dla praktyków*, CeDeWu, Warszawa 2007.
- Górski M., *Rynkowy system finansowy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.

- Grabań I., *Hipoteka jako forma zabezpieczenia wierzytelności banków*, „Firma i Rynek” 1999, nr 10.
- Gregory B. T., Rutherford M. W., Oswald S., Gardiner L., *An Empirical Investigation of the Growth Cycle of Small Firm Financing*, “Journal of Small Business Management” 2005, 43(4).
- Griffin R. W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Gromadzki L., *Gwarancyjne sposoby zabezpieczeń bankowych*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania, Warszawa 2001.
- Grzegorzczak W., *Marketing Bankowy*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Łódź 2004.
- Grzegorzczak W., *Marketingowe strategie banków – wyniki badań*, „Bank i Kredyt” 1995, nr 11.
- Grzegorzczak W., *Strategie marketingowe banków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
- Grzywacz J., *Factoring*, Difin, Warszawa 2001.
- Grzywacz J., *Kredyt bankowy w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw: mity i rzeczywistość*, „Finansista” 2002, nr 7–8.
- Grzywacz J., *Podstawy bankowości – system bankowy, kredyty i rozliczenia, ryzyko, ocena banku, marketing*, Difin, Warszawa 2002.
- Grzywacz J., *Warunki efektywnej współpracy przedsiębiorstwa z bankiem*, „Monografie i Opracowania”, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1999.
- Grzywacz J., *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, Difin, Warszawa 2002; 2003; 2006.
- Grzywacz J., *Wybór banku – rutyna czy sztuka*, „Monitor Rachunkowości i Finansów” 2000, nr 10, www.prawo.lex.pl.
- Grzywacz W., *Podstawy makroekonomii*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Szczecin 2002.
- Gutowska B., Kocon M., *Szkolenie z zakresu świadczeń socjalnych*, Uniwersytet Warszawski, Rynia, 14.04.2012.
- Hall G. C., Hutchinson P. J., Michaelas N., *Determinants of the Capital Structures of European SMEs*, “Journal of Finance & Accounting” 2004, No. 6.
- Hamermesh R. G., *Strategic Management*, [w:] E. Collins, M. Devanna, *The Portable MBA*, John Wiley & Sons, 1990.
- Hanley A., *Do Binary Collateral Outcome Variables Proxy Collateral Levels? The Case of Collateral from Start-up and Existing SMEs*, “Small Business Economics” 2002, No. 18.
- Harasim J., *Czynniki wpływające na strategie konkurencyjne banków w obszarze bankowości detalicznej w krajach Unii Europejskiej*, [w:] L. Pawłowicz, R. Wierzbka (red.), *Bankowość wobec procesów stabilizacji*, Uniwersytet Gdański, Gdańska Akademia Bankowa, *Finanse, bankowość i ubezpieczenia wobec procesów globalizacji*, Gdańsk–Jurata 2003.
- Harasim J., *Strategie marketingowe w osiąganiu przewagi konkurencyjnej w bankowości detalicznej*, Akademia Ekonomiczna, Katowice 2003.
- Harasim J., *Wewnętrzne uwarunkowania kształtowania strategii marketingowych banków detalicznych w Polsce – analiza zasobów finansowych*, „Bank i Kredyt” 2001, nr 4.
- Harasim J., *Zewnętrzne uwarunkowania kształtowania strategii marketingowych banków detalicznych w Polsce – analiza mikrootoczenia*, „Bank i Kredyt” 2000, nr 9.
- Heffernan S., *Modern Banking Theory and Practice*, J. Wiley, New York 1996.
- Heffernan S., *Modern Banking*, John Wiley & Sons, Chichester 2005.
- Hejduk I., *Perspektywy i szanse rozwoju nowoczesnych form marketingu w Polsce*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 1990, nr 9.
- Henclewska G., Piątkowska A. (red.), *Polska 2006. Raport o stanie gospodarki*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2006, www.mgip.gov.pl, aktualizacja: 20.04.2007.
- Heropolitańska I., Borowska E., *Kredyty i gwarancje bankowe*, Twigger S.A., Warszawa 1997.
- Heropolitańska I., Jagodzińska-Serafin E., Kruglak J., Ryzewska S., *Kredyty, pożyczki i gwarancje bankowe*, Twigger S.A., Warszawa 1999.
- Heropolitańska I., *Zabezpieczenia wierzytelności banku*, Twigger S.A., Warszawa 1999.

- Holliwell J., *Ryzyko finansowe. Metody identyfikacji i zarządzania ryzykiem finansowym*, Liber, Warszawa 2001, cyt. za: S. Flejterski, *Ryzyko, niepewność i globalizacja a rozwój mikro- i małych przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” maj 2006, numer specjalny.
- Hozer J., Markowicz I., *Małe firmy. Analizy i diagnozy*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002.
- Idzik M., *Ocena roli banków w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] G. Michalczuk, J. Michałków, J. Sikorski (red.), *Rola sektora bankowego w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2006.
- Idzik M., *Postkryzysowy model bankowości przedsiębiorstw*, TNS Pentor, www.pentor.pl, aktualizacja: 2011.
- Idzik M., Sznajder M., *Finansowanie rozwoju mikrofirm – czy przedsiębiorcy mogą liczyć na banki?* Pentor Research International, www.pentor.pl, aktualizacja: 2005.
- Idzik M., *Wybrane aspekty bankowej obsługi mikro i małych przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 637, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 62, Szczecin 2011.
- Illegale Bankgebühren*, www.nd-online.de, [w:] G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne S.A., Warszawa 2005.
- Indywidualna działalność gospodarcza*, cwp.wsei.edu.pl, aktualizacja: 21.04.2006.
- Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw z uwzględnieniem stanu koniunktury*, IV kwartał 2008 r. i IV kwartał 2009 r., www.nbp.pl, aktualizacja: 2010.
- Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw*, NBP, Warszawa 2010 – publikacja cykliczna.
- Informacja o zmianach w sposobie prezentacji należności i zobowiązań monetarnych instytucji finansowych począwszy od publikacji danych wg stanu na koniec marca br.*, Departament Statystyki, Narodowy Bank Polski, Warszawa, www.nbp.pl, aktualizacja: 16.04.2010.
- Instrukcja wypełniania formularzy sprawozdawczych dla potrzeb Europejskiego Banku Centralnego Statystyka Stanów (ECCXX)*, Narodowy Bank Polski, www.nbp.pl, aktualizacja: 10.06.2005; 21.04.2010.
- Instrumenty finansowe UE dla innowacyjnych MŚP*, Ministerstwo Gospodarki, www.cip.gov.pl/eip/kpzbp, aktualizacja: 2008.
- Inwestor instytucjonalny 2003. Rynek usług bankowych. Badanie małych i średnich firm*, B.P.S. Consultants Poland Ltd., Gdańsk 2003.
- Iwanicz-Drozdowska M., Nowak A., *Ryzyko bankowe*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2002.
- Jagiello E. M., *Koniunktura i handel światowy – podstawowe tendencje* oraz J. Kotyński, *Obszar euro*, [w:] *Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2007–2010*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2009.
- Jahrman F. U., *Finanzierung. Darstellung, Kontrollfragen, Fälle und Lösungen*, Herne–Berlin 1996.
- Jak oceniać banki*, „Bank” 2002, nr 3.
- Jakie jest znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w UE?*, www1.ukie.gov.pl, aktualizacja: 20.02.2003.
- Jakubecki A., Mojak J., Niezbecka E., *Prawne zabezpieczenia kredytów*, Lubelskie Wydawnictwa Prawnicze, Lublin 1996.
- Jan Paweł II, *Encyklika Centesimus Annus*, Wydawnictwo Wrocławskiej Księgarni Archidiecezjalnej, Wrocław 1991.
- Janc A., Kraska M., *Credit-scoring – nowoczesna metoda oceny zdolności kredytowej*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2001.
- Janc A., Krymarys-Balcerzak A., *Funkcjonowanie współczesnego banku*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2004.
- Janc A., *Ryzyko kredytowe wierzycielności hipotecznych: modelowanie i zarządzanie*, „Bank i Kredyt” 2004, nr 11–12.

- Jankiewicz S., *Wspieranie rozwoju MSP jako priorytet polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004.
- Jankowski W. B., Sankowski T. P., *Jak negocjować*, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 1995.
- Jaworski W. L. (red.), *Banki w Polsce – wyzwania i tendencje rozwojowe*, Poltext, Warszawa 2001.
- Jaworski W. L. (red.), *Leksykon finansowo-bankowy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1991.
- Jaworski W. L. (red.), *Polskie banki w drodze do Unii Europejskiej*, Poltext, Warszawa 1997.
- Jaworski W. L. (red.), *Współczesny bank*, Poltext, Warszawa 1998; 2000.
- Jaworski W. L., *Bankowość – podstawowe założenia*, Poltext, Warszawa 1993; 1999.
- Jaworski W. L., Karpiński P., *Czynniki ograniczające rozwój sektora małych przedsiębiorstw w świetle wyników badań rynkowych*, [w:] A. Kopczyk (red.), *Kapitał w rozwoju przedsiębiorstw i regionu*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Białystok 2003.
- Jaworski W. L., Krzyżkiewicz Z., Kosiński B., *Banki – rynek, operacje, polityka*, Poltext, Warszawa 2001.
- Jaworski W. L., Zawadzka Z. (red.), *Bankowość – podręcznik akademicki*, Poltext, Warszawa 2001; 2004.
- Jaworski W. L., Zawadzka Z. (red.), *Bankowość – zagadnienia podstawowe*, Poltext, Warszawa 2003.
- Jayo B., Rico S., Lacalle M., *Overview of Microcredit Sector in the European Union 2006–2007*, EMN Working Paper, July 2008, No. 5.
- Jedliński M., *Scoring. Nie tylko detaliczny*, „Gazeta Bankowa” 2003, nr 30.
- Jedliński M., *Więcej na kredyt*, „Gazeta Bankowa” 2004, nr 34.
- Jeżak J., *Strategiczne zarządzanie przedsiębiorstwem. Studium koncepcji i doświadczeń amerykańskich oraz zachodnioeuropejskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1990.
- Jonas A., *Strategia konkurencji na rynku usług bankowych w Polsce*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2002.
- Juncker K., *Marketing im Firmenkundengeschäft*, Knapp Verlag, Frankfurt am Main 1974.
- Jurek-Stepień S., *Strategie rozwoju przedsiębiorstwa*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2007.
- Kaczmarek T. T., *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem – ujęcie interdyscyplinarne*, Difin, Warszawa 2005.
- Kamerschen D. R., McKenzie R. B., Nardinelli C., *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza „Solidarność”, Gdańsk 1991.
- Karpiński P., *Bankowy rynek małych przedsiębiorstw*, „Bank” 2000, nr 11.
- Karpiński P., *Bankowy rynek średnich przedsiębiorstw*, „Bank” 2000, nr 12.
- Karpiński P., *Problemy kredytowania małych i średnich przedsiębiorstw w świetle badań rynkowych*, [w:] G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne S.A., Warszawa 2005.
- Karpuś P., Świętochowska M., *Ocena zdolności kredytowej rolników indywidualnych*, [w:] P. Karpuś, J. Węclawski (red.), *Problemy zarządzania bankami i przedsiębiorstwami*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 1995.
- Karta debetowa*, Money.pl Business Network, www.money.pl, na dzień: 12.11.2009.
- Karta z odroczonym terminem płatności*, Money.pl Business Network, www.money.pl, na dzień: 12.11.2009.
- Karty obciążeniowe*, Money.pl Business Network, www.money.pl, na dzień: 12.11.2009.
- Kazimierski M., *Decydując się na kredyt...*, „Poradnik Bankowy” 2005, nr 1.
- Każmierska A., *Analiza procesu kredytowania gospodarstwa rolnego – materiały szkoleniowe*, Bydgoska Szkoła Bankowa, Bydgoszcz 2005.
- Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2003.
- Kisiel M., *Internet a konkurencyjność banków w Polsce*, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2005.

- Kiss G., Nagy M., Vonnak B., *Credit Growth in Central and Eastern Europe: Trend, Cycle or Boom?*, Workshop on Consumption and Credit in Countries with Developing Credit Market, Florence 2006.
- Kiziukiewicz T., Sawicki K., *Rachunkowość małych firm*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998.
- Klich J., *Polityka rządów państw UZ wobec MSP*, „Przegląd Organizacji” 1994, nr 5.
- Klonowski D., *Innowacyjność sektora MSP w Polsce. Rządowe programy wsparcia a luka kapitałowa*, Ernst & Young Polska Sp. z o.o., Warszawa 2009.
- Klucz D., *Różne aspekty zdolności kredytowej*, „Bank i Rolnictwo” 2005, nr 1 (83).
- Klucz D., *Swoboda zawierania umów kredytowych*, „Bank i Rolnictwo” 2003, nr 12.
- Kłopotcka A. M., *Komunikacja nieformalna na rynku detalicznych usług bankowych – studium przypadku*, „Bank i Kredyt” 2006, nr 4.
- Kłopotcka A., Kłopotcki R., *Zarządzanie jakością w bankach*, „Bank” 2001, nr 4.
- Kłopotcka A., *Psychospołeczne uwarunkowania rozwoju bankowości detalicznej w Polsce*, Narodowy Bank Polski, www.nbp.pl, aktualizacja: 2004.
- Kłopotcka A., *Rola segmentacji rynku*, „Bank” 2000, nr 7.
- Kłosowska B., *Obsługa bankowa przedsiębiorstw*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 1996.
- Knight F. H., *Risk, Uncertainty and Profit*, University of Boston Press, Boston 1921.
- Kodeks cywilny*, Wydawnictwo Prawnicze, Warszawa 1986.
- Koepfen J., *Strategie banków w Europie*, CeDeWu, Warszawa 1999.
- Kończak Z., *Rachunkowość przedsiębiorstw*, Wydawnictwo eMpi2, Poznań 1997.
- Komisja Wspólnot Europejskich, *Czwarte sprawozdanie w sprawie spójności gospodarczej i społecznej, SEK (2007) 694*, ec.europa.eu, Bruksela 30.5.2007.
- Konkurencyjność MSP*, www.exporter.pl, na dzień: 8.01.2008.
- Kopaliński W., *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, Muza S.A., Warszawa 2000.
- Kopczyńska L., Szychta A., Walińska E., *Poradnik bankowy – kredytowanie małych firm*, Towarzystwo Gospodarcze, RAFIB, Łódź 1992.
- Kopycińska D. (red.), *Teoretyczne aspekty gospodarowania*, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005.
- Korenik D., *Konkurencyjność i konkurencja banków polskich od lat dziewięćdziesiątych XX wieku*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2002.
- Kortan J. (red.), *Podstawy ekonomiki i zarządzania przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2000.
- Kosiński B., *Bank komercyjny – organizacja, polityka, strategia*, Poltext, Warszawa 1995.
- Kotowicz A. (red.), *Raport o sytuacji banków w 2007 roku; w 2008 roku; w 2009 roku*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2008; 2009; 2010.
- Kowalczyk A., *Wybrane aspekty kształtowania oprocentowania kredytów związanych z funkcjonowaniem kart kredytowych na rynku bankowym w Polsce*, „Bank i Kredyt” 2006, nr 4.
- Kowalczyk J., *Analiza wskaźnikowa*, „Poradnik Finansowo-Księgowy”, Wydawnictwo Wiedza i Praktyka, Warszawa 2001.
- Kowalczyk L., *Biznesplan, czyli jak poznać kredytobiorcę*, Biblioteka Bankowca, Twigger S.A., Warszawa 2001.
- Kowalik A., *Inwestycje w 1992 r. – zastój w dużych, ożywienie w małych*, „Rzeczpospolita” 1993, nr 35.
- Kraemer-Eis H., Conforti A., *Microfinance in Europe. A market overview*, Working Paper 2009/001, EIF Research and Market Analysis.
- Krajewski K., *Kreowanie miejsc pracy w małych i średnich przedsiębiorstwach*, „Wynagrodzenie” 1999 nr 19 – dodatek miesięczny.
- Kramer J. (red.), *Zachowania podmiotów rynkowych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999.

- Kredyty gospodarcze. Procedury bankowe związane z uzyskaniem i spłata kredytu*, Gdańska Akademia Bankowa, „Gazeta Gospodarcza Nowa Europa” 1996, nr 3.
- Kredyty*, Narodowy Bank Polski, www.nbportal.pl, aktualizacja: 2007.
- Krysiak M., *Ryzyko zabezpieczeń kredytów bankowych*, „Bank” 1993, nr 10.
- Krysiak Z., *Ryzyko kredytowe a wartość firmy*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006.
- Krzyżmiński A., *Dynamiczny marketing dla przedsiębiorstw eksportujących*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1971.
- Krzyżkiewicz Z., *Podręcznik do nauki bankowości*, Biblioteka Menadżera i Bankowca, Warszawa 1999.
- Kubiak J., *Hierarchia źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005.
- Kucharski Z., *Scoring kredytowy*, „Bankier” 2000, nr 7–8.
- Kuczowicz J., *Postrzeganie kredytu bankowego przez drobnych przedsiębiorców*, [w:] E. Orzechwa-Maliszewska, A. Kopczyk (red.), *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003.
- Kurowska M., *Ocena zdolności kredytowej małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2005.
- Kurowski P., *Informacja o wysokości minimum socjalnego w grudniu 2011 r.*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2012.
- Kuryłek W., *Credit scoring – podejście statystyczne*, „Bank i Kredyt” 2000, nr 6.
- Kuryłek W., *Modelowanie ryzyka portfela kredytowego*, „Bank i Kredyt” 2003, nr 5.
- Kusińska A., *Segmentacja rynku i typologia konsumentów*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2009.
- Kwiatkowska W., *Zmiany strukturalne na rynku pracy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2007.
- Kwiatkowski J. W., *Bankowe karty płatnicze*, Wydawnictwo AWA, Warszawa 1995.
- Kwiecień P., *Zyski, inwestycje i kredyty*, „Gazeta Bankowa” 2004, nr 32.
- Labenz A., *Annual Reports on a Communicative Tool between Banks and Stockholders*, Akademia Ekonomiczna, Kraków 2002 – niepublikowana praca dyplomowa.
- Lachiewicz S. (red.), *Małe firmy w regionie łódzkim – znaczenie, struktura, warunki działania*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2003.
- Langley P., *Sub-prime mortgage lending: a cultural economy*, “Economy and Society”, November 2008, Vol. 37, No. 4.
- Le cout de credit aux enterprises (The cost of credit for enterprises)*, “Bulletin de la Banque de France” data of end of October 2002, No. 109, January 2003, Paris, cyt. za: *SMEs and Access to Finance*, “Observatory of European SMEs” 2004, No. 2, European Commission.
- Lech A., *Głos małych i średnich*, „Gazeta Bankowa” 2003, nr 8.
- Lech A., *Przyjazny przybywa*, „Gazeta Bankowa” 2002, nr 5 (692).
- Lejman P., Warcoł K., *Rodzaje ryzyka w procesie zarządzania oddziałem banku komercyjnego*, „Bank” 1996, nr 7.
- Leksykon bankowy*, Edytor S.A., Warszawa 1994.
- Lewandowski D., *Bezpieczne zarządzanie ryzykiem kredytowym w banku komercyjnym*, Olympos, Warszawa 1994.
- Lewis B. R., *Service Quality Recent Development*, „Financial International Journal of Bank Marketing” 1993, nr 6.
- Liberska B., *Bankowe ABC*, Wydawnictwo OLYMPUS, Warszawa 2000, nr 59.
- Liczba przedsiębiorstw według sekcji PKD, sektorów własnościowych, form prawnych i liczby pracujących*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, www.parp.gov.pl, na dzień: 2.02.2006.
- Liczba zarejestrowanych przedsiębiorstw według REGON*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, www.parp.gov.pl, na dzień 13.04.2007.

- Lipińska A., *Programy Unii Europejskiej wspierające rozwój*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 2003.
- Lipiński S., *Nadal rośnie optymizm przedsiębiorców*, Narodowy Bank Polski, www.nbp.pl, aktualizacja: 25.01.2010.
- Lubański M., Michalski T., Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Podejście i sposób mierzenia*. Raporty IRiSS, Warszawa 1995, [w:] T. Żółtowski, *Ocena szacunkowa (ex-ante) wstępnego projektu narodowego planu rozwoju na lata 2007–2013 w zakresie analizy warunków społeczno-gospodarczych pomocy w kategoriach konkurencyjności gospodarki i innowacyjności przedsiębiorstw*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Departament Koordynacji Polityki Strukturalnej, Warszawa 2005.
- Lundeń B., Młodzikowska D., *Jednoosobowa firma. Jak założyć i samodzielnie prowadzić jednoosobową działalność gospodarczą*, BL Info Polska Sp. z o.o., Gdańsk 2004.
- Łapińska A., *Efektywność działalności mikro i małych przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 458, „Ekonomiczne Problemy Usług” 2007, nr 10.
- Łuczak M., *Ryzyko i kryzys w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 2003.
- Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie – wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Poznań 2001.
- Łuczka T., *Problemy oprocentowania kredytu bankowego dla małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego. Wybrane aspekty teoretyczne i praktyczne*, „Bank i Kredyt” 1996, nr 4.
- Łuczka T., Przysiecki P., *Sylwetka mikro i małych przedsiębiorców w Polsce*, [w:] A. Bielawska (red.), *Uwarunkowanie rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Rozprawy i Studia, t. (DCXLV) 571, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005.
- Łuczka T., *Struktura kapitału w mikro- i małych przedsiębiorstwach*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, maj 2006, numer specjalny.
- Łukasik P., *Innowacyjność sektora MSP na tle polskiej gospodarki*, www.exporter.pl, na dzień: 8.01.2008.
- Łupińska E., *Marketing bankowy a potrzeby i oczekiwania małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] E. Orzechwa-Maliszewska, A. Kopczyk (red.), *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003.
- Maciejewicz A., *Koncepcje zarządzania przez jakość w bankach*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku” 2006, nr 1.
- Majchrzycka-Guzowska A., *Finanse i prawo finansowe*, Wydawnictwo Prawnicze PWN, Warszawa 1999.
- Malawski M., Wieczorek A., Sosnowska H., *Konkurencja i kooperacja: teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Malczewska M. (red.), *Przedsiębiorczy menedżer w przedsiębiorczej organizacji*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2007.
- Małe i średnie firmy zadowolone ze współpracy z bankami*, Polska Agencja Prasowa, www.gospodarka.gazeta.pl, aktualizacja: 16.04.2009.
- Małe i średnie przedsiębiorstwa kołem napędowym polskiej gospodarki*, www.bankier.pl, aktualizacja: 9.11.2005.
- Małe i średnie przedsiębiorstwa w Strategii Lizbońskiej*, www1.ukie.gov.pl, aktualizacja: 22.04.2004.
- Marcinkowska M. et al., *Produkty i usługi finansowe oraz ich dystrybucja*, [w:] M. Zaleska (red.), *Bankowość*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2013.
- Marcinkowska M., *Kapitał intelektualny MSP*, [w:] J. Duraj (red.), *Przedsiębiorstwo na rynku kapitałowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2008.

- Marcinkowska M., *Wartość banku – kreowanie wartości i pomiar wyników działalności banku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003.
- Martan L., Hępcja M., *Przedsiębiorstwo*, Owen, Wrocław 1999.
- Matul M., Bytkowska J., Rataj M., *Rozwijanie rynku mikrokredytów w Polsce*, Micro Finance Centre (MFC) for Central and Eastern Europe and the New Independent States 2009.
- Matul M., Rataj M., Sygnowski G., *Microenterprises, Low-Income Households' Aspirations for Self-Employment and Microcredit Market in Poland*, Microfinance Centre, www.mfc.org.pl, aktualizacja: październik 2006.
- Matuszyk A., *Analizy. Historie kredytowe*, „Gazeta Bankowa” 2002, nr 31.
- Matuszyk A., *Credit scoring – metoda zarządzania ryzykiem kredytowym*, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2004.
- Matuszyk A., *Przyglądając się kredytorcom*, „Bank” 2003, nr 2 (125).
- Mayer B., *BIG-i zdobywają rynek*, „Parkiet”, 5.08.2004.
- Mazurkiewicz L., *Marketing bankowy*, Difin, Warszawa 2002.
- Mączyńska E., *Analiza finansowa jako źródło informacji dla potrzeb kreowania polityki strategicznej*, Centrum Kształcenia BUG S.A., Warszawa 1994.
- Mc Naughton D., *Zarządzanie nowoczesnym bankiem w okresie zmian*, Fundacja Warszawski Instytut Bankowości, Warszawa 1995.
- Mcmullen J. M., *Ocena jakościowa aktywów II – Polityka kredytowa i procedury administrowania kredytami*, „Bank” 1997, nr 7.
- Mesjasz Cz., Mesjasz L., *Wycena kredytu dla przedsiębiorstwa – założenia teoretyczne i przegląd metod*, „Bank i Kredyt” 2001, nr 9.
- Metodyka oceny zdolności kredytowej klienta indywidualnego w Powszechnej Kasie Oszczędności Banku Polskim S.A.*, Warszawa 2004.
- Micherda B., *Model racjonalnej analizy Du Ponta*, „Rachunkowość” 1990, nr 10.
- Microcredit for Small Business and Business Creation: Bringing a Market Gap*, European Commission 2003.
- Miedział S., *Bankowość i podstawy rynku finansowego*, Difin, Warszawa 2003.
- Migut G., *Modelowanie ryzyka kredytowego*, StatSoft Polska Sp. z o.o., www.statsoft.pl, aktualizacja: 17.02.2006.
- Miklaszewska E., *Formułowanie strategii na konkurencyjnym rynku bankowym*, [w:] L. Pawłowicz, R. Wierzba (red.), *Bankowość wobec procesów stabilizacji*, Uniwersytet Gdański, Gdańska Akademia Bankowa, *Finanse, bankowość i ubezpieczenia wobec procesów globalizacji*, Gdańsk–Jurata 2003.
- Mikołajczyk B., *Instytucje wspomagające rozwój małych i średnich firm*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 1998.
- Mikołajczyk B., Kurczewska A. (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na pobudzenie przedsiębiorczości i walkę z wykluczeniem społecznym*, Difin, Warszawa 2011.
- Mikołajczyk B., *Mikrokredyty nowym instrumentem wsparcia europejskich MSP*, [w:] *Zarządzanie finansami. Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2009, nr 515.
- Mikołajczyk B., *Otoczenie finansowe MSP w krajach Unii Europejskiej*, [w:] *Finanse i bankowość. Wejście Polski do Unii Europejskiej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1999.
- Milczewska D., *Ekonomia*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Handlu i Prawa im R. Łazarskiego” 2002.
- Milewski R., *Elementarne zagadnienia z ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- Milewski S., *Strategia PKO BP S.A.*, „Akademia Bankowości” 2000, nr 4.
- Milewski S., *Strategia PKO BP*, „Nasz Bank” 1999, nr 4 (7).

- Misiąg F., *Pomoc publiczna dla małych i średnich przedsiębiorstw, mity i rzeczywistość*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005.
- Misja BIK, www.bik.pl, aktualizacja: 2004.
- Mojak J., *Spółka cywilna i spółka jawna*, [w:] *Zarys prawa spółek*, Commet Meritum, Lublin 1989.
- Molo M., Bielówka M., *Przegląd dostępnych źródeł finansowania działalności gospodarczej oraz ocena ich atrakcyjności*, [w:] *Finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, www.msp.org.pl, aktualizacja: 12.01.2004.
- Molyneux P., *Wpływ jednolitego rynku finansowego na konsolidację banków i rozwój transgranicznych usług finansowych*, [w:] *Integracja europejska a strategie banków komercyjnych*, Międzynarodowa Szkoła Bankowości i Finansów, Katowice 1998.
- „Monitor Bankowy” 2004, nr 11 (ZBP/Pentor), Pentor Research International, www.pentor.pl.
- „Monitor Bankowy” 2010, Pentor Research International, www.pentor.pl.
- Monitoring kondycji małych i średnich przedsiębiorstw*, 2006 i 2007 realizowanych przez PKPP Lewiatan, www.pkpplewiatan.pl, dostęp: 14.02.2008., [w:] M. Starczewska-Krzysztozek, *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, „Indos” 2008, nr 4 (28).
- Mut zur Klage, Bessere Vergleichbarkeit von Kreditangeboten, Kreditkartenabrechnungen werden transparenter, Gutes Geschäft für Kreditnehmer*, Institut für Finanzdienstleistungen e.V., www.iff-hamburg.de, aktualizacja: 2007.
- Myers S. C., *The Capital Structure Puzzle*, “Journal of Finance” 1984, No. 39.
- Należności i zobowiązania banków*, Narodowy Bank Polski, www.nbportal.pl, aktualizacja: 2010.
- Należności zagrożone pozostałych monetarnych instytucji finansowych od gospodarstw domowych*, Narodowy Bank Polski, www.nbp.pl, aktualizacja: 2010.
- Narodowy Bank Polski, „Biuletyn Informacyjny NBP”, czerwiec 2006, nr 1.
- Narodowy Bank Polski, „Biuletyn Informacyjny” 2004, nr 8.
- Narozny T., *Czynności kredytowe banku komercyjnego*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2000.
- Narozny T., *Prawo bankowe*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1998.
- Nasiłowski M., *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Key Text, Warszawa 2002.
- Nęcki Z., *Negocjacje w biznesie*, Antykwia, Kraków 2000.
- Nicholls R. F., *Promocja i sprzedaż usług bankowych*, Instytut Naukowo-Wydawczy Olympos CEiRB, Warszawa 1997.
- Niedźwiecka A., *Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw przez banki – tendencje rozwoju*, www.bankier.pl, aktualizacja: 17.01.2006.
- Noga A., *Dominiacja a efektywna konkurencja*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1993.
- Nowak A., Rutkowski A., Sokół P., *Małe przedsiębiorstwo – bariery rozwoju*, „Przegląd Organizacji” 1991, nr 5.
- Nowak M., *Badanie zdolności kredytowej małych firm i osób fizycznych*, Wydawnictwo BODiE, Poznań 1999.
- Nowak M., *Praktyczna ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa – metody i ograniczenia*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1998.
- Obłój K., *Strategia sukcesu firmy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.
- Ocena punktowa BIK S.A.*, Biuro Informacji Kredytowej, www.bik.pl, na dzień: 15.02.2007.
- OECD: *Industrial Structure Statistics*, Paris 1996.
- Olszewski D. W., *Podstawy analizy finansowej przedsiębiorstwa*, Olympos, Warszawa 1994.
- Olszewski D. W., *Zdolność płatnicza przedsiębiorstwa – koncepcje i metody oceny*, „Bank i Kredyt” 1992, nr 6.
- Olszewski M., *Kondycja małych i średnich przedsiębiorstw u progu 2003 r. Raport z badań*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych, Warszawa 2003.

- Opis dyskusji na posiedzeniu decyzyjnym Rady Polityki Pieniężnej w dniu 26 stycznia 2010 r.*, Narodowy Bank Polski, Rada Polityki Pieniężnej, www.nbp.pl, aktualizacja: 19.02.2010.
- Opolski K. (red.), *ABC... Bankowości*, Olympus, Warszawa 1998.
- Opolski K., Opolska E., *Wejście i wyjście*, „Bank” 2000, nr 4.
- Opolski K., Polkowski K., *Jakość usług w bankach – diagnoza działań poprawy jakości w polskim sektorze bankowym – wyniki badań*, cz. II, „Bank i Kredyt” 2002, nr 8.
- Opolski K., *Strategia jakości w nowoczesnym zarządzaniu bankiem*, Instytut Naukowo-Wydawniczy OLYMPUS Centrum Edukacji i Rozwoju Biznesu, Warszawa 1998.
- Opolski K., *Zarządzanie przez jakość – szansa czy konieczność sektora bankowego?*, Olympus, Warszawa 1998.
- Oprocentowanie kredytów bankowych*, „Biuletyn Bankowy” 2003, nr 9.
- Oręziak L., Pietrzak B. (red.), *Bankowość na świecie i w Polsce – stan obecny i tendencje rozwojowe*, Olympus, Warszawa 2001.
- Orłowski J., *Ma być tanio i blisko*, „Gazeta Bankowa” 2003, nr 5.
- Orłowski T., *Nowy leksykon ekonomiczny*, Oficyna Wydawnicza Graf-Punkt, Warszawa 1998.
- Orłowski W., Pasternak R., Flaut K., Szubert D., *Procesy inwestycyjne i strategię przedsiębiorstw w czasach kryzysu – projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.
- Orzeł M., *Raport: Jakim branżom najtrudniej o kredyt?*, Serwis Finansowy Money.pl, www.msp.money.pl, aktualizacja: 13.11.2008.
- Orzeszko T., *Banki spółdzielcze w Polsce*, Wyższa Szkoła Bankowa, Poznań 1998.
- Osbert-Pociecha G., Wierzbna M., *Bankowe wymogi korzystania z kredytu bankowego jako źródła zasilającego potrzeby restrukturyzacyjne i rozwojowe przedsiębiorstw*, „Bank i Kredyt” 1993, nr 7.
- Osiński J., Tymoczko D. (red.), *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2004 r.*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2005.
- Osoba prawna*, Encyklopedia Zarządzania, mfiles.pl, aktualizacja 16.06.2009.
- Otta W., *Działalność kredytowa banku*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1998.
- Owsiak S., *Podstawy nauki finansów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Panfil M., *Zarządzanie należnościami w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004.
- Pankowski M., *Sektor MSP w czasie kryzysu – kondycja i potrzeby – prezentacja*, Toruń, 6.05.2009.
- Patterson B., *Trudne kredyty*, Projekt Bank, Łódź 1994.
- Patterson R., *Kompendium terminów bankowych po polsku i angielsku*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2002.
- Patterson R., *Kompendium terminów bankowych*, Business Press, Warszawa 1999.
- Pawłowicz L. (red.), *Uwarunkowania i perspektywy rozwoju działalności depozytowo-kredytowej banków w Polsce*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 1998.
- Pawłowicz L. (red.), *Zagrożenia dla konsumentów na rynku bankowości detalicznej w Polsce. Raport*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta, Warszawa 2003.
- Pawłowicz L. (red.), *Zewnętrzne uwarunkowania strategii rozwoju banków komercyjnych w Polsce do roku 2003*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 1999.
- Pazura R., *Banki najważniejszym partnerem*, „Bank” 1999, nr 11.
- Peemöller V. H., Geiger T., Barchet H., *Bewertung von Early-Stage-Investments im Rahmen der Venture Capital-Finanzierung*, „Finanz Betrieb” 2001, nr 5.
- Penc J., *Strategiczny system zarządzania. Holistyczne myślenie o przyszłości. Formułowanie myśli i strategii*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2001.

- Penc-Pietrzak I., *Strategie biznesu i marketingu*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 2000.
- Penczar M., *Zasilanie finansowe przede wszystkim*, „Bank” 2001, nr 10.
- Petit R., Singer R., *Small Business Finance: A Research Agenda*, “Financial Management” 1985, Vol. 14.
- Piasecki B. (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Piasecki B., Rogut A., Smallbone D., *Wpływ integracji Polski z Unią Europejską na sektor MSP*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Pierścionek Z., *Strategie rozwoju firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Pietruszyńska K., *Metody oceny zdolności kredytowej stosowane w wybranych bankach*, „Bank i Kredyt” 1993, nr 3.
- PKPP Lewiatan: Czarna Lista Barrier 2010*, Gospodarka.pl – poradnik Internetu dla Twojej firmy, www.egospodarka.pl, aktualizacja: 27.04.2010.
- Pluta-Olearnik M., *Marketing usług bankowych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999.
- Po Nowej Umowie Komitetu Bazylejskiego (Basel II): Jak banki będą oceniać MSP?* www.sme-basel2.com, aktualizacja: 2006.
- Podręcznik inspekcji – zarządzanie portfelem kredytowym*, Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego, Narodowy Bank Polski, Warszawa, 31.01.2000.
- Pokojska M., *Certyfikat wiarygodności*, „Gazeta Bankowa” 2004, nr 50.
- Pokojska M., *Nie było tąpnięcia*, „Gazeta Bankowa” 2003, nr 38.
- Pokrovskaya V., *Marketing usług bankowych – segmentacja rynku*, Encyklopedia Zarządzania, mfiles.pl, aktualizacja: 13.09.2009.
- Polityka Unii Europejskiej wobec małych i średnich przedsiębiorstw*, załącznik 3 do dokumentu Rady Ministrów, *Kierunki działań Rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 r.*, www.mg.gov.pl.
- Polityka wobec MSP*, Unia Europejska, Exporter.pl, www.exporter.pl, na dzień: 4.03.2006.
- Polska – Unia Europejska*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2003, [w:] G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne S.A., Warszawa 2005.
- Polski rynek finansowy w obliczu kryzysu finansowego w latach 2008–2009*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2010.
- Pomykański A., *Strategie marketingowe*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2000.
- Pomykański A., *Zarządzanie i planowanie marketingowe*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2003.
- Ponad dwie trzecie europejskich firm ma problemy z kredytem*, Krajowa Izba Gospodarcza, Polska Agencja Prasowa, gospodarka.gazeta.pl, aktualizacja: 11.03.2009.
- Porter M., *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1994; 1996.
- Poznańska K., Schulte-Zurhausen M., *Kryteria klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw*, „Przegląd Organizacji” 1994, nr 2.
- Poznański P., *Zabezpieczenie spłaty kredytu na dofinansowania z Unii*, gospodarka.gazeta.pl, aktualizacja: 7.03.2006.
- Priewasser E., *Bankbetriebslehre*, Oldenbourg, München–Wien 1992.
- Program aktywizacji zawodowej absolwentów, 1 Praca – Pierwszy Biznes – deklaracja programowa i cele*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa, czerwiec 2005.
- Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007–2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, 12.12.2006.
- Próchniak J., *Małe i średnie przedsiębiorstwa na rynku depozytowo-kredytowym*, [w:] L. Pawłowicz (red.), *Zewnętrzne uwarunkowania strategii rozwoju banków komercyjnych w Polsce do roku 2004*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2000.

- Próchniak J., *Popyt mikroprzedsiębiorstw na usługi bankowe*, materiał powielony, IBnGR, Gdańsk, kwiecień 2006, [w:] M. Penczar, *Perspektywy rozwoju bankowości korporacyjnej w Polsce do roku 2010*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk, kwiecień 2006.
- Pruchnicka-Grabias I., Szelałowska A. (red.), *Finansowanie działalności gospodarczej w Polsce – wybrane aspekty*, CeDeWu, Warszawa 2006.
- Przedsiębiorcy pozytywnie o ofertach banków*, biznes.gazetaprawna.pl, aktualizacja: 10.07.2008.
- Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007; 2008; 2009; 2010; 2012.
- Przybylska-Kapuścińska W. (red.), *Zarządzanie ryzykiem i płynnością banku komercyjnego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001.
- Pyciński S., Żołnierski A. (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005–2006*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2007.
- Radziukiewicz R., *Słownik terminów używanych w bankowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
- Rajchel A., *Zastaw rejestrowy jako rzeczowe zabezpieczenie kredytu bankowego*, Dom Wydawniczy Ostoja, Kraków 2001.
- Rajczyk M., *Interesy jednostek gospodarczych w bankach komercyjnych*, Centrum Handlowo-Wydawnicze Comfort, Katowice 1993.
- Rajczyk M., *Podstawy bankowości komercyjnej*, Fundacja Banku Śląskiego, Bielsko-Biala 1997.
- Rakowski J., *Handel w Polsce w latach 1998–2000*, Polskie Centrum Handlowo-Usługowe S.A., Warszawa 2001.
- Ramian T., *Proces podejmowania decyzji inwestycyjnych w przedsiębiorstwie*, „Przeгляд Organizacji” 2000, nr 5.
- Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 1999–2000; 2000–2001; 2001–2002; 2003–2004*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju MSP, Warszawa 2001; 2002; 2003; 2005, www.parp.gov.pl.
- Raport Roczny 2008*, Europejski Bank Centralny 2009.
- Raport z badań syndykatowych, Raport usług bankowych*, B.P.S. Consultants Poland Ltd., lipiec 2001.
- Ratingi i analizy. Wybrane aspekty analizy kredytowej przedsiębiorstwa*, Środkowoeuropejskie Centrum Ratingu i Analiz S.A., www.fitchpolska.com.pl, aktualizacja: 2001.
- Recovery action must go beyond big businesses, SMEs urge Commission UEAPME speaks at European Social Partners' meeting with Commission, unveils survey results on SME employment*, UEAPME, Brussels, 25.02.2009, www.ueapme.com.
- Reicheld F., Sasser W., *Quality Comes to Services*, “Harvard Business Review” 1990, No. IX–X.
- Reifner U. (red.), *Micro-Lending (a case for Regulation in Europe)*, Baden–Baden 2002, [w:] G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne S.A., Warszawa 2005.
- Rogowski W., Pawłowska M., Kopczewski T., *Podstawowe formy i efekty władania korporacyjnego w bankowości*, „Bank i Kredyt” 2003, nr 3.
- Rok 2004*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, www.parp.gov.pl, na dzień: 20.04.2007.
- Rola kredytu w finansowaniu działalności polskich przedsiębiorców*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2004.
- Rosati D., *Z jakich źródeł polskie przedsiębiorstwa mogą pozyskiwać kapital?*, „Bank” 2003, nr 5/128.
- Rose P., *Zarządzanie bankiem komercyjnym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997.
- Rozporządzenie Europejskiego Banku Centralnego z 22 listopada 2001 r. w sprawie bilansu skonsolidowanego sektora monetarnych instytucji finansowych, ECB/2001/13 (zmienionego Rozporządzeniem nr 21821/2004 z dnia 16 grudnia 2004 r. (EBC/2004/21)), Narodowy Bank Polski, www.nbp.pl, aktualizacja: 2004.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w latach 2002–2003*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2004.
- Rudawska E., *Znaczenie relacji z klientami w procesie kształtowania wartości przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008.

- Rumiński R., *Próba zdefiniowania efektywności współpracy kredytowej banków z przedsiębiorstwami*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 458, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 10, Szczecin 2007.
- Rybiński K., *Zbrodnia i kara, czyli jakie koszty będą musiały ponieść polskie małe i średnie firmy (MSP) po wejściu do Unii Europejskiej*, „Euro Info” 2003, nr 8.
- Rymek A. (red.), *Kredyty – poradnik dla praktyków*, Twigger S.A., Warszawa 1993.
- Rytelewska G. (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne S.A., Warszawa 2005.
- Rytelewska G., *Bankowość detaliczna strategią konkurencji wobec banków zagranicznych*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2000.
- Rytelewska G., Huszczonek E., *Zmiany w popycie na kredyt gospodarstw domowych*, Narodowy Bank Polski, „Materiały i Studia” 2004, nr 172.
- Rzeczycka A., *Ryzyko bankowe i metody jego ograniczania*, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2002.
- Safin K., *Zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu im. O. Langego, Wrocław 2002.
- Sagan A., *Marketing relacyjny*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Katedra Analizy Rynku i Badań Marketingowych, Kraków 2004, StatSoft Polska, www.statsoft.pl.
- Sankowski P., *Wyznaczniki procesu inwestycyjnego*, www.twoja-firma.pl, aktualizacja: 27.07.2005.
- Saunders A., *Metody pomiaru ryzyka kredytowego*, przeł. Łuczkiwicz G., Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2001.
- Schaal P., *Pieniądz i polityka pieniężna*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996.
- Schaer W., *Kredyt bankowy*, Związek Banków Polskich, Warszawa 1999.
- Scheuch F., *Dienstleistungsmarketing*, München 1982.
- Schmiemann M., *Industry, trade and services*, “Eurostat Statistics in Focus”, Eurostat 71/2009.
- Schufa erleichtert Selbstauskunft, Drei Millionen Haushalte sind in den Miesen*, www.iff-hamburg.de.
- Shaw E., Conway S., *Networking and the Small Firm*, [w:] S. Carter, D. Jones-Evans (eds), *Enterprise and Small Business*, Prentice Hall Financial Times, Harlow 2000.
- Siemińska E., *Metody pomiaru i oceny ryzyka kredytowego oraz predykcji bankructwa przedsiębiorstw*, [w:] T. Trzaskalik (red.), *Modelowanie preferencji a ryzyko '03*, Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego, Katowice 2003.
- Sieniawska K., *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Szkoły Języków i Zarządzania, Rzeszów 1998.
- Sierpińska M., Wędzki D., *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Simonian H., *Retail Banking Catching up with Corporate Business*, “Financial Times”, 14 July 2005.
- Sindem T., *Bankowe zabezpieczenia wierzytelności*, „Gazeta Prawna” 2000, nr 5.
- Sireyjol N., *Les apports du credit-scoring*, “Banque”, septembre 1987, cyt. za: R. Wierzba, *Credit-scoring: metoda ograniczania ryzyka kredytowego*, „Bank” 1997, nr 7.
- Sixth Report*, “The European Observatory for SMEs” 2000, European Commission, [w:] G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne S.A., Warszawa 2005.
- Skinner Ch., *The future of banking in a globalised World*, John Wiley & Sons Ltd., Chichester 2007.
- Skorupska E., *Do 52 dni bez odsetek*, „Poradnik Bankowy” 2004, nr 1.
- Skowronek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2007.
- Skowronek Cz., *Zapasy w majątku obrotowym przedsiębiorstw*, „Bank i Kredyt” 1992, nr 7–8.
- Skowronek-Mielczarek A., *Wybory źródeł finansowania w małych i średnich przedsiębiorstwach*, [w:] E. Orzechwa-Maliszewska, A. Kopczuk (red.), *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003.

- Skowronek-Mielczarek A., *Źródła zewnętrznego finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Monografie i Opracowania, nr 499, Warszawa 2002.
- Sławiński A. (red.), *Studium bankowości*, Fundacja Warszawski Instytut Bankowości, Warszawa 1997.
- Small Business Banking and the Crisis*, Capgemini, UniCredit, European Financial Marketing Association, www.capgemini.com, aktualizacja: 7.04.2010.
- Smallbone D., *Jednolity rynek europejski: implikacje dla polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] P. Dominiak, J. Wasilczuk, N. Daszkiewicz (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w obliczu internacjonalizacji i integracji gospodarek europejskich – przykłady Włoch, Francji, Polski i Czech*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2005.
- SMEs and Access to Finance* (2000), "Observatory of European SMEs" 2003, No. 2, European Commission, ec.europa.eu.
- SMEs and co-operation*, "Observatory of European SMEs" 2003, No. 5.
- Smykła B., *Nowe Prawo Bankowe*, „Bank” 1997, nr 9.
- Sobiecki R. (red.), *Podstawy przedsiębiorczości w pytaniach i odpowiedziach*, Difin, Warszawa 2003.
- Solarz J. K., *W poszukiwaniu modelu systemu bankowego dla Polski*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 1994.
- Sołoma A., *Instytucje i usługi bankowe w opinii mikro i małych przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2008.
- Sołoma A., *Kredytowanie mikro i małych przedsiębiorstw w Polsce i w Unii Europejskiej*, [w:] G. Michalczuk, J. Michałkow, J. Sikorski (red.), *Rola sektora bankowego w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2006.
- Sołoma A., *Kredyty bankowe a rozwój małych i mikroprzedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2004.
- Sowa A., *Do czego dąży bank?*, „Bank” 2001, nr 1.
- Sprzedaż aktywna produktów bankowych*, Międzynarodowa Szkoła Bankowości i Finansów, Katowice 1999.
- Stabryła A., *Zarządzanie strategiczne w teorii i praktyce firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Kraków 2000.
- Starczewska-Krzysztozek M., *Konkurencyjność sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006; 2007; 2008 – raport z badań*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych „Lewiatan”, Warszawa 2006; 2007; 2008, www.pkplewiatan.pl.
- Starnawska M., *Sieci małych i średnich przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, maj 2006, numer specjalny.
- Staszewska M., Sadowski A., *Czy polskie przedsiębiorstwa mają taki sam dostęp do kredytów bankowych, jak firmy w Unii Europejskiej?*, „Bank” 2003, nr 3 (126).
- Statystyka i sprawozdawczość*, Narodowy Bank Polski, www.nbp.pl, aktualizacja: 2005.
- Statystyka pieniężna i bankowa*, Narodowy Bank Polski, www.nbp.pl, aktualizacja: 2012.
- Stoła E., *Efektywność finansowania działalności małych i średnich przedsiębiorstw kredytem bankowym*, [w:] A. Bielawska, A. Szopa (red.), *Strategie zarządzania mikro i małymi przedsiębiorstwami – Mikrofirma 2010*, Uniwersytet Szczeciński, „Zeszyty Naukowe”, nr 588, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 51, Szczecin 2010.
- Strużycki M. (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
- Strużycki M., *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin Sp. z o.o., Warszawa 2002.
- Styczek D., *Pora na małe przedsiębiorstwa*, Dziennik.pl, www.dziennik.pl, aktualizacja: 29.04.2008.
- Suchting J., van Hooven E., *Handbuch des Bankmarketing*, Gabler Verlag, Wiesbaden 1987.

- Sudoł S., *Przedsiębiorstwo, podstawy nauki o przedsiębiorstwie, teorie i praktyka zarządzania*, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń 1999; 2002.
- Sudoł S., *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Zarządzanie przedsiębiorstwem*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006.
- Survey on the access to finance of small and medium-sized enterprises in the euro area*, European Central Bank, Eurosystem, September 2009.
- Suski-Borek G., *Ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa*, „Rachunkowość” 2001, nr 7.
- Swoboda U. C., *Bankowość detaliczna. Strategie marketingowe i procesy zarządzania*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2000.
- Sypuła T., *Fundusze rosną*, „Gazeta Bankowa” 2001, nr 51.
- System scoringowy – MasterCard i Fair Isaac udostępniają współpracującym bankom narzędzie do oceny ryzyka kredytowego firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw*, Polski Portal Finansowy Bankier.pl, www.bankowiec.pl, aktualizacja: 23.06.2006.
- Sytuacja finansowa banków w 2002 r. – synteza; w I półroczu 2003 r.; w 2003 r.; w 2004 r., w 2005 r.; w 2006 r.*, Wydział Analiz Systemu Bankowego w Biurze Analiz Systemu Bankowego, Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2003; 2004; 2005; 2006; 2007.
- Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych – publikacje cykliczne, cytowane od I kwartału 2004 do I kwartału 2011*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2004–2011.
- Sytuacja sektora małych i średnich przedsiębiorstw*, Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Ministerstwo Gospodarki, www.mg.gov.pl, aktualizacja: 27.02.2003.
- Sz. K., *Trwa spadek depozytów*, „Rzeczpospolita” 2004, nr 38.
- Szambelańczyk J. (red.), *Zarządzanie bankiem spółdzielczym*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1997.
- Szambelańczyk J., *Banki spółdzielcze w Polsce w procesie zmian systemowych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006.
- Szambelańczyk J., *Prognoza ostrzegawcza*, „Bank Spółdzielczy” 2001, nr 10.
- Szczepaniec M., *Sprzedaż krzyżowa (cross-selling) produktów bankowych*, „Bank i Kredyt” 2003, nr 3, www.nbp.pl.
- Szczepaniec M., *Wielkość firmy a wzorce korzystania z usług bankowych*, „Bank i Kredyt” 2007, nr 7.
- Szczudłowski M., *Działalność kredytowa banków w 2001 roku*, „Bank” 2002, nr 2.
- Szewczyk R., *Bankowa obsługa firmy*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002.
- Szpringer W., *Handel elektroniczny – konkurencja czy regulacja?*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2000.
- Szpunar P. (red.), *Raport o stabilności systemu finansowego w Polsce czerwiec 2009*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, czerwiec 2009.
- Szubański P., *Dla elity*, „Businessman Magazine” 1999, nr 10.
- Szubański P., *Potrzebny złoty środek*, „Gazeta Bankowa” 2003, nr 25.
- Szymanowski W., Szczawiński M., *Elementy nauki o przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa 2005.
- Szymczak P., *Męki z kredytem: przedsiębiorstwa mają duże trudności z pozyskaniem zaufania banku*, „Bank” 2003, nr 4 (127).
- Szysko L. (red.), *Propedeutyka finansów*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2004.
- Szysko L., Szczepański J. (red.), *Finansowanie przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.
- Śliperski M., *Nieuchwytny cel. O lojalności klienta indywidualnego wobec banku*, „Bank i Kredyt” 1999, nr 10.

- Śliwa J., *Finanse przedsiębiorstwa – teoria i praktyka*, Instytut Przedsiębiorczości i Samorządności, Warszawa 2004.
- Śmiłowski E., *Difficult relations between banks and SMEs*, “Polish Market” 2010, No. 11 (172).
- Śmiłowski E., Idzik M., *Bankowość MŚP – w poszukiwaniu synergii*, Pentor Research International, www.pentor.pl, aktualizacja: maj 2010.
- Świdorski J., Kostro R., *Zarządzanie ryzykiem banku*, Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości w Warszawie, Warszawa 1999.
- Świecka B., *Bankructwa gospodarstw domowych – perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa 2008.
- Świecka B., *Detaliczna bankowość elektroniczna*, CeDeWu.pl Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2007.
- Tabor S., *Procedury dla Banków Spółdzielczych*, Fundusz Współpracy, Warszawa 2003.
- Talecka A., Niczyporuk P., *Bankowość – system bankowy i usługi*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Białystok 2004.
- Tarasjuk W., *Kredytowanie małych i średnich przedsiębiorstw – perspektywa banku*, [w:] E. Orzechwa-Maliszewska, A. Kopczyk (red.), *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003.
- Tarczyńska I., *Kredytowanie „small businessu” w Polsce i za granicą*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 1993, nr 8.
- Targalski J., *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2003.
- Tarnawa Ł., *Jaki będzie ten rok w gospodarce?*, „Nasz Bank”, 2004, nr 1.
- Terlikowski W., *Wykorzystanie usług bankowych i plany na 2009 rok w małych i średnich firmach*, Centrum Badań Marketingowych INDICATOR, Warszawski Instytut Bankowości, www.indicator.pl, aktualizacja: I kwartał 2009.
- Tokaj-Krzewska A., Życiński S. (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2005*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006.
- Tokarski A., *Finansowanie przedsiębiorstw kujawsko-pomorskich*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” 2005, nr 2.
- Tokarski A., Tokarski M., Voss G., *Księgowość w małej i średniej firmie – uproszczone formy ewidencji*, CeDeWu, Warszawa 2011.
- Tokarski J. (red.), *Słownik wyrazów obcych*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1990.
- Tokarski M., *Factoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Wydawnictwo Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
- Tomczyk R., *Segmentacja klientów jako podstawa zróżnicowania strategii kredytowej banku*, [w:] A. Styś, *Przedsiębiorstwo – marketing – strategie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 1995.
- Towarnicka M., *Strategia planowania inwestycji*, „Przegląd Organizacji” 1993, nr 5.
- Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2008 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, nr 1, Warszawa, marzec 2009.
- Tumpel-Gugerell G., *Thinking small first – how does it apply to the financing conditions and payments of small and medium-sized enterprises?*, European Central Bank, Brussels, 2 December 2009, www.ecb.int.
- Turin Round Table on the Impact of the Global Crisis on SME & Entrepreneurship Financing and Policy Responses*, Issues paper, OECD, Intesa Sanpaolo, Turin, 26–27 March 2009.
- Turlej J., *Polityka banku wobec klienta jako narzędzie minimalizowania ryzyka kredytowego*, „Bank i Kredyt” 1995, nr 3.
- Turlej J., *Polityka kredytowa banku jako instrument zarządzania ryzykiem kredytowym banku*, „Bank i Kredyt” 1996, nr 7–8.

- Turlej J., *Strategia i taktyka zarządzania ryzykiem kredytowym*, „Bank i Kredyt” 1994, nr 10.
- Twardowski Z., *Model inteligentnego systemu wczesnego ostrzegania w bankowej ocenie ryzyka kredytobiorcy*, Wydawnictwo Ekonomiczne im. K. Adamieckiego, Katowice 2000.
- Uchwała Nr 23/2003 Zarządu NBP z dnia 25 lipca 2003 r., załącznik nr 2.
- Uchwała Nr 384/2008 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 17 grudnia 2008 roku w sprawie wymagań dotyczących identyfikacji, monitorowania i kontroli koncentracji zaangażowania, w tym dużych zaangażowań, Dz.Urz. KNF z 2008 r., Nr 8, poz. 38.
- Udział w tworzeniu PKB*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, www.parp.gov.pl, na dzień: 2007.04.13.
- UEAPME's policy proposals to the European Commission and the European Parliament European Crafts' and SMEs' contribution to the EU 2020 debate*, UEAPE, Brussels, 2 December 2009, www.ueapme.com.
- Uryniuk J., *Report – kredyt mieszkaniowy*, „Pieniądz” 2001, nr 4, www.pieniazd.pl.
- Ustawa z dnia 14 lutego 2003 roku o udostępnianiu informacji gospodarczej, Dz.U. z 2003 r., Nr 50, poz. 424.
- Ustawa z dnia 15 listopada 1984 roku o podatku rolnym, Dz.U. z 1984 r., Nr 52, poz. 268 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 15 września 2000 roku Kodeks spółek handlowych, Dz.U. z 2000 r., Nr 94, poz. 1037, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. z 2004 r., Nr 173, poz. 1807.
- Ustawa z dnia 20 listopada 1998 roku o zryczałtowanym podatku dochodowym od przychodów ewidencjonowanych oraz od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Dz.U. z 1998 r., Nr 144, poz. 930 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93; Dz.U. z 2003 r., Nr 49, poz. 408 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. z 2010 r., Nr 51, poz. 307 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 28 kwietnia 1936 roku Prawo wekslowe, Dz.U. z 1936 r., Nr 37, poz. 282 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe, Dz.U. z 1997 r., Nr 140, poz. 939 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, Dz.U. z 1994 r., Nr 121, poz. 591 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 6 grudnia 1996 roku o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów, Dz.U. z 1996 r., Nr 149, poz. 705 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 6 lipca 1982 roku o księgach wieczystych i hipotece, Dz.U. z 1982 r., Nr 19, poz. 147 z późn. zm.
- Violano M., van Collie S. C., *Techniki bankowości detalicznej*, Związek Banków Polskich, Warszawa 1996.
- Visinescu S., Micuda D., *Challenges faced by EU SMEs in the context of the global economic crisis*, “Romanian Economic and Business Review”, Vol. 4, No. 3 187.
- Vos E., Jia-Yuh Eh A., Carter S., Tagg S., *The happy story of small business financing*, “Journal of Banking & Finance” Issue 31, 2001.
- Voss G., *Sprawozdawczość finansowa podmiotów prowadzących podatkową księgę przychodów i rozchodów*, [w:] A. Bielawska, A. Szopa (red.), *Strategie zarządzania mikro i małymi przedsiębiorstwami – Mikrofirma 2010*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 585, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 50, Szczecin 2010.
- W jaki sposób w Unii Europejskiej realizowana jest polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw?*, www1.ukie.gov.pl, aktualizacja: 30.07.2003.
- Wach K., *Kreowanie przedsiębiorczej Europy*, „Rzeczpospolita”, 2.02.2004.
- Wach-Grzybowska K., *Strategie konkurencji jako narzędzie kreowania zmian na rynku*, [w:] A. Pomykański (red.), *Strategie marketingowe w przedsiębiorstwie*, konferencja naukowa, Łódź–Zduńska Wola 1997.

- Wady i zalety kredytu bankowego*, Portal Finansowy ipo.pl, www.ipo.pl, na dzień: 15.07.2010.
- Wagenvoort R., *Are finance constraints hindering the growth of SMEs in Europe?*, "EIB Papers" 2003, Vol. 7, No. 2, [w:] *SMEs and Access to Finance*, "Observatory of European SMEs" 2004, No. 2, European Commission.
- Wajszczuk J. J., *Biznes i banki – czy są szanse na współpracę?*, „Bank” 1993, nr 4.
- Wakuliński M., *Ryzyko kredytowe*, „Gazeta Bankowa” 1994, nr 5.
- Wallace V., Herrick A., *What Banking Leads to Become*, Strategy & Business, Issue 57, Booz & Co, Winter 2009.
- Warchoń R., *Kredytowanie działalności gospodarczej spółek kapitałowych przez banki*, Dom Wydawniczy LEGE ARTIS, Kraków 1998.
- Wasilewski M., *Grupa podwyższonego ryzyka*, „Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw” 2003, nr 6 (15).
- Waśniewski T., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1997.
- Waśniewski T., Skoczylas W., *Teoria i praktyka analizy finansowej w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2002.
- Wąsowski K., *Krótki kurs kredytowania – zewnętrzne źródła finansowania sektora MSP*, „Biuletyn Euro Info dla małych i średnich firm” 2005, nr 7–9 (79), www.eic.tarr.org.pl.
- Wąsowski W., *Ekonomika i finanse banku komercyjnego w zarysie*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2002.
- WBK S.A., *Nowoczesne techniki w bankowości – punktacja kredytowa*, „Skarbiec” 1999, nr 6.
- Węclawski J., *Problemy oceny małych przedsiębiorstw w procesie finansowania zewnętrznym kapitałem własnym*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, maj 2006, numer specjalny.
- Wiatr M. S., Masztaler S., *Monitoring kredytowy jako instrument redukcji ryzyka kredytowego*, „Bank i Kredyt” 1995, nr 1–2.
- Wiatr M. S., *Systemowe aspekty badania zdolności kredytowej (na przykładzie Powszechnego Banku Kredytowego SA w Warszawie)*, „Bank i Kredyt” 1994, nr 3.
- Wiatr M. S., *Zarządzanie indywidualnym ryzykiem kredytowym, elementy systemu*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2008.
- Wierzbą R. (red.), *ABC Bankowości*, Gdańska Akademia Bankowa, Gdańsk 2000.
- Wierzbą R. (red.), *Studium bankowości*, Gdańska Akademia Bankowa, Gdańsk 2000.
- Wilkowicz L., *Duże zyski, większe problemy*, „Gazeta Bankowa” 2003, nr 52.
- Willett A. H., *The Economic Theory of Risk Insurance*, University of Pennsylvania Press, Philadelphia 1951.
- Williams Jr. C. A., Smith M. L., Young P. C. (red.), *Zarządzanie ryzykiem a ubezpieczeniami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Wilmańska A. (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.
- Wilson D. R., *Corporate Financial Analysis*, Business Publications, Plano 1989.
- Winek D., *Gospodarka polska i sektor przetwórstwa rolno-spożywcze w okresie kryzysu – prezentacja*, Bank BGŻ, Departament Analiz Makroekonomicznych i Sektorowych, www.bgz.pl, aktualizacja: 23.11.2009.
- Wist van der N., Thurik R., *Determinants of Small Firm Dept Ratios: An Analysis of Retail Panel Data in ASC*, [w:] Z. J. (ed.), *Small firms and economic growth*, Vol. 1, Elgar Reference Collection, International Library of Critical Writings in Economics, Vol. 61.
- Władyniak A., *Małe i średnie firmy w Unii Europejskiej w Krajach EFTA i państwach kandydujących do UE*, „Wspólnoty Europejskie” 2002, nr 9 (132).
- Wnuk Z., *Sektor gospodarstw domowych – definicje pojęć*, Główny Urząd Statystyczny, www.stat.gov.pl, aktualizacja: 2008.

- Wojciechowski E., *Zarządzanie w samorządzie terytorialnym*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin Sp. z o.o., Warszawa 2003.
- Wolański R., *Relacje między bankami a małymi i średnimi przedsiębiorstwami*, [w:] F. Bławat (red.), *Prace Naukowe Katedry Ekonomii i Zarządzania Przedsiębiorstwem*, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2005.
- Wójciak M., *Metody oceny ryzyka kredytowego*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- Wpływ światowego kryzysu na MSP i politykę finansowania przedsiębiorczości*, Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, C/MI N(2009)9/AN, www.oilis.oecd.org, aktualizacja: 29.05.2009.
- Wyczański P., *Mały słowniczek terminów bankowych i finansowych*, „Bank i Kredyt” 1992, nr 1.
- Wyczański P., *Polski system bankowy*, Fundacja Elberta, Warszawa 1993.
- Wyniki finansowe banków w 2004 r.; w 2005 r.; w 2006 r.; w 2007 r.; w 2008 r.; w 2009 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2005; 2006; 2007; 2008; 2009; 2010.
- Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych w 2004 r.*, Główny Urząd Statystyczny, www.gus.pl, aktualizacja: 2005.
- Wypych M. (red.), *Finanse przedsiębiorstwa z elementami zarządzania i analizy*, Absolwent, Łódź 1999.
- Wysocki M., *Polityka kredytowa banku komercyjnego*, Twigger S.A., Warszawa 1999.
- Wysocki M., *Poradnik inspektora kredytowego*, Twigger S.A., Warszawa 1997.
- Wysokińska Z., Witkowska J., *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Łódź 1999.
- Wyszomirski T., *Bank dla przedsiębiorcy i nie tylko*, Kwantum, Warszawa 1998.
- Wyszomirski T., *Kredyty bankowe – praktyczny poradnik klienta*, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 1996.
- Yunus M., *Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*, Public Affairs, New York 2003.
- Zabezpieczenie kredytów. Czym bank kieruje się ustalając sposób zabezpieczenia kredytu?*, Centrum Finansowe, www.bankier.pl, aktualizacja: 8.11.2001.
- Zaborowski M., *Brytyjski Fundusz Know How w Polsce*, Ministerstwo Rozwoju Międzynarodowego, Warszawa 1999, www.energia.eco.pl, aktualizacja: 6.01.1998.
- Zadora H. (red.), *Finanse małego przedsiębiorstwa w teorii i praktyce zarządzania*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2009.
- Zalecenie Komisji z dnia 6 maja 2003 roku dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw (notyfikowane jako dokument nr C (2003) 1422)*, 2003/361/WE, Komisja Europejska, Bruksela 2003, załącznik.
- Zaleska M., *Kiedy małe i średnie firmy mogą liczyć na kredyty?*, „Bank”, 13.03.2003, www.bankier.pl.
- Zaleska M., *Zarządzanie aktywami i pasywami banku spółdzielczego*, Twigger S.A., Warszawa 2003.
- Zaleskiewicz T., *Pieniądze, ryzyko i emocje*, „Charaktery” 2002, nr 12.
- Zalewski H., *Finanse firmy w spółkach i innych podmiotach gospodarczych*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2000.
- Zaręba K. J., *Kapitał na Unię*, „Bankier” 2003, nr 3.
- Zasady i tryb kredytowania przedsiębiorstw*, Narodowy Bank Polski, „Instrukcja kredytowa” 1996, nr 1.
- Zawadzka Z., *Zagrożenia i szanse dla banków na początku XXI wieku*, „Bank i Kredyt” 2002, nr 11.
- Zawolska E., *Aktywa i pasywa banków*, „Gazeta Bankowa” 2004, nr 6.
- Ziółkowski M., *Proces formułowania strategii rozwoju*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.

- Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2005 r.; w I półroczu 2006 r.; w 2006 r.; w 2007 r.; w 2008 r.; w I półroczu 2009 r.; w 2009 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2006; 2007; 2008; 2009; 2010.
- Żołnierski A. (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2009.
- Żukowski M., *Kredyt w banku*, Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, www.zfg.umcs.lublin.pl, na dzień: 3.01.2009.
- Żuławik B., *Dla Kowalskiego i firmy*, „Gazeta Bankowa” 1994, nr 21.
- Żurek J. (red.), *Przedsiębiorstwo – zasady działania, funkcjonowanie, rozwój*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007.
- Żur-Zuber H., Wieczorek R., *ABC bankowości w systemie nauczania na odległość*, Gdańska Akademia Bankowa, Gdańsk 1999.

OD REDAKCJI

Agnieszka Czajkowska ukończyła studia ekonomiczne na kierunku Finanse i Bankowość (aktualnie Finanse i Rachunkowość) Uniwersytetu Łódzkiego w 1994 roku. Stopień naukowy doktora nauk ekonomicznych – na podstawie rozprawy pt. *Kredytowanie małych i średnich przedsiębiorstw w regionie łódzkim* – uzyskała w 1998 roku. Od tego czasu pracuje na stanowisku adiunkta w Zakładzie Finansów Korporacji, w Instytucie Finansów na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego. Jest członkiem Polskiego Stowarzyszenia Finansów i Bankowości.

Autorka jest opiekunem specjalności międzykierunkowej Zarządzanie Finansami Przedsiębiorstw i aktywnie koordynuje program tej specjalności jako członek Rady Instytutu Finansów oraz członek Rady Programowej Kierunku Finanse i Rachunkowość. Była także członkiem Rady Wydziału Uniwersytetu Łódzkiego.

Ponadto autorka została zatrudniona od 1999 roku na stanowisku adiunkta, a obecnie p.o. dziekana Wydziału Zarządzania i Marketingu Mazowieckiej Wyższej Szkoły Humanistyczno-Pedagogicznej w Łowiczu, aktywnie działając w organach kolegialnych oraz komisjach na rzecz Uczelni. Poza tym prowadziła wykłady, ćwiczenia i seminaria w Społecznej Akademii Nauk w Łodzi, Wyższej Szkole Finansów i Informatyki w Łodzi oraz w innych uczelniach niepublicznych.

Dotychczasowe zainteresowania autorki, które znajdują wyraz w prowadzonych przez nią zajęciach oraz publikacjach, skupiają się głównie wokół zagadnień związanych z kredytowaniem podmiotów sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, alternatywnych form finansowania przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, bankowością elektroniczną. Prowadzi zajęcia dydaktyczne z kredytowania przedsiębiorstw, biznesplanu, gospodarki finansowej MSP, finansów grup kapitałowych, bankowości, zarządzania finansami przedsiębiorstw, inwestycji kapitałowych oraz rzeczowych i inne. Ważnym elementem jej pracy naukowo-dydaktycznej jest działalność promotorska, obejmująca wypromowanie ponad 600 prac magisterskich i licencjackich.

Jest autorką ponad 50 publikacji – głównie artykułów naukowych i rozdziałów w monografiach. Brała udział w około 40 konferencjach naukowych krajowych i międzynarodowych, a na większości wystąpiła z referatami.

