

*Agnieszka Czajkowska**

BARIERY KREDYTOWANIA MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTW

1. WSTĘP

Kredyty bankowe powinny ułatwiać tworzenie nowych podmiotów gospodarczych, umożliwiać mobilność kapitału, pobudzać rozwój gospodarczy. Dla banków są atrakcyjne ze względu na wysoką efektywność skierowanych na ten cel kapitałów, z drugiej strony są niebezpieczne ze względu na duże ryzyko utraty części lub nawet całości udostępnionych środków pieniężnych, co może się zdarzyć z powodu trudności finansowych kredytobiorcy lub jego nieuczciwości. Dostępność do kredytów bankowych dla wielu małych przedsiębiorstw jest w znacznym stopniu ograniczona. Potencjalni kredytobiorcy oczekują łatwego dostępu do środków pieniężnych, pozostających w dyspozycji banku, natomiast banki opierają swoje decyzje kredytowe, zachowując odpowiednie proporcje między zyskami z tytułu udzielonych kredytów a normami ostrożności i ograniczaniem ryzyka kredytowego, związanego z tym specyficznym segmentem klientów.

Celem prezentowanego tekstu jest przedstawienie opinii – zarówno banków, jak i przedsiębiorców, ubiegających się o kredyty – na temat barier kredytowania małych firm. W artykule przyjęto założenie, że banki pomimo konkurencji o obsługę finansową małych firm, nadal stwarzają im wiele ograniczeń w dostępie do kredytów.

Biznesmeni często nie zdają sobie sprawy z elementarnych wymagań, jakie trzeba spełnić, by uzyskać kredyt. Ważne są zwłaszcza: gwarancje wypłacalności oraz ocena możliwości spłaty zainwestowanych pieniędzy. Bank wymaga zabezpieczeń i to takich, które pozwolą łatwo wyegzekwować dług. Wymaga również analizy opłacalności inwestycji i to wykonanej w sposób fachowy według przyjętych standardów. Banki komercyjne nastawione są na zysk i dlatego stosują rynkowe zasady oprocentowania i zabezpieczenia kredytów, które dla nowych biznesmenów mogą okazać się nie do przyjęcia¹. „W Polsce istnieją obecnie dwie główne bariery pozyskania kapitału przez

* Dr w Katedrze Finansów i Bankowości UŁ.

¹ W. Gadomski, *Pieniądz dla małych*, „Gazeta Bankowa” 1991, nr 13, s. 21.

MSP z banków: wysoki koszt pozyskania kredytów bankowych i asekuranckie nastawienie do finansowania MSP, wynikające ze stosunkowo wysokiego ryzyka takiego finansowania. Banki niechętnie finansują nieduże przedsiębiorstwa, bo ryzyko z nimi związane jest dla nich pięć razy większe niż w przypadku kredytowania korporacji. W 2002 r. udział należności straconych w należnościach ogółem od małych i średnich przedsiębiorstw w dużych bankach wynosił przeciętnie 16%, a ten sam wskaźnik liczony dla przedsiębiorstw korporacyjnych kształtował się na poziomie około 3%². „Asekurancki stosunek banków do finansowania małych i średnich przedsiębiorstw znajduje odzwierciedlenie w opinii przedstawicieli tego sektora. Z badań Fundacji Edukacji i Badań Bankowych wynika, że banki nie są ukierunkowane na wspieranie rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości. Stosunkowo niska efektywność kredytów i związane z nimi duże ryzyko ograniczają podaż kredytów bankowych dla MSP³”.

Banki w większym stopniu finansują działalność eksploatacyjną przedsiębiorstw niż inwestycyjną. Od 2000 r. wzrasta systematycznie udział kredytów i pożyczek bankowych w finansowaniu rozwoju przedsiębiorstw, jednakże firmy nadal kładą główny nacisk na finansowanie działalności ze środków własnych (por. z tabelą 1).

Tabela 1. Udział źródeł finansowania nakładów inwestycyjnych i majątku obrotowego w podmiotach gospodarczych w Polsce w latach 1998–2001 (w %)

Wyszczególnienie	1998	1999	2000	2001
Nakłady inwestycyjne na środki trwałe:	100	100	100	100
Środki własne	58,1	63,2	62,4	66,3
Środki budżetu państwa	5,6	4,7	4,2	2,4
<i>Kredyty i pożyczki bankowe</i>	<i>10,8</i>	<i>8,7</i>	<i>10,3</i>	<i>12,9</i>
Pozostałe środki w tym: bezpośrednio pozyskane z zagranicy	25,5 b.d.	23,4 9,8	23,1 9,0	18,4 5,9
Zobowiązania krótkoterminowe:	100	100	100	100
<i>Kredyty bankowe</i>	<i>20,8</i>	<i>19,5</i>	<i>17,7</i>	<i>19,7</i>
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	52,4	54,2	51,3	52,7
Zobowiązania z tytułu podatków, cel i ZUS	22,9	21,7	14,7	12,2
Pozostałe środki	3,9	4,6	16,3	15,4
<i>Kredyt krótkoterminowy/majątek obrotowy</i>	<i>14,9</i>	<i>13,0</i>	<i>11,7</i>	<i>14,0</i>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rocznik Statystyczny 2002*, GUS, Warszawa 2002, s. 513; *Rocznik Statystyczny 2003*, GUS, Warszawa 2003, s. 480–481; „Biuletyn Statystyczny” 2003, nr 2, s. 80; 2003, nr 8, s. 88.

² M. Zalewska, *Kiedy małe i średnie firmy mogą liczyć na kredyt?*, „Bank”, 13.03.2003, www.bankier.pl.

³ *Ibidem*.

Małe podmioty gospodarcze korzystają z kredytów obrotowych złotych (ok. 17%), kredytów w rachunku bieżącym (ok. 10%), kredytów inwestycyjnych (ok. 9%), leasingu (4,5%), faktoringu (1%). Dla porównania, średnie podmioty gospodarcze korzystają w większym stopniu z kredytu w rachunku bieżącym, kart płatniczych, kredytów obrotowych (łącznie ok. 32%), przy czym z kredytu w rachunku bieżącym korzysta ponad 19% średnich przedsiębiorstw, z kredytu inwestycyjnego złotego 16%, z leasingu 10%, faktoringu 4%⁴.

Małe przedsiębiorstwa w wielu przypadkach praktycznie nie mają dostępu do środków, dzięki którym mogłyby finansować inwestycje, co przyspieszyłoby rozwój gospodarczy kraju i zmniejszyłoby bezrobocie. Wielu przedsiębiorców zarzuca bankom m. in. stosowanie zbyt wysokich stóp procentowych, nadmiernie skomplikowane procedury i niechęć do udzielania kredytów. Wśród powodów odrzucenia wniosków kredytowych firm lub rezygnacji z ubiegania się o kredyt wymienia się (w wynikach badań przeprowadzonych przez Business Center Club) głównie: 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.: zbyt słaby 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 Narodowego Banku Polskiego, wysoki udział kredytów nieregularnych w swoich portfelach, niska na ogół wiarygodność kredytowa wnioskodawców i przedkładanie słabych projektów inwestycyjnych⁵.

2. PRZYCZYNY OGRANICZEŃ KREDYTOWYCH W OPINII BANKÓW

Główne ograniczenia w zakresie udzielania kredytów małym przedsiębiorstwom przybierają szereg form.

2.1. Niezadowalające finansowe przygotowanie przedsiębiorstw

Mała firma przed podjęciem decyzji o wzięciu kredytu powinna przeprowadzić analizę finansową, uwzględniającą m. in. następujące cechy: firma

⁴ Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999–2000, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2001, s. 271.

⁵ P. Szymczak, *Męki z kredytem: przedsiębiorstwa mają duże trudności z pozyskaniem zaufania banku*, „Bank” 2003, nr 4 (127), s. 17.

musi wykazać się zdolnością do spłaty kredytu i odsetek; podmiot musi posiadać środki własne na częściowe pokrycie wartości środków trwałych, gdyż kredyt inwestycyjny jest znaczącym uzupełnieniem tych środków; 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 wzrost zobowiązań kredytowych podczas korzystania z kredytu⁶. Niestety szereg przedsiębiorców w ogóle nie dokonuje oceny przewidywanej efektywności przedstawionego przedsięwzięcia, np. w postaci rzetelnego biznes planu. Niektórzy mają skłonność do przedstawiania bardzo optymistycznych scenariuszy, zakładając, że po zaciągnięciu kredytu sytuacja finansowa firmy wyraźnie się poprawi. Tymczasem banki udzielają kredytów w oparciu o faktyczne efekty finansowe prowadzonej i przewidywanej działalności, które powinny zabezpieczyć spłatę kredytu wraz z odsetkami w terminach umownych.

2.2. Niski kapitał własny

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 firmy i ludzie z inicjatywą, dobrymi pomysłami, ale niedysponujący kapitałem na ich realizację. Z reguły nie są to jeszcze zarejestrowane przedsiębiorstwa, lecz osoby fizyczne, które wprawdzie mają taki zamiar, jednak najpierw poszukują możliwości sfinansowania projektu. Banki wymagają zabezpieczenia kredytu aktywami wnioskodawcy lub innego podmiotu, co przy dużych projektach raczej nie jest możliwe.

Według danych GUS, w małych przedsiębiorstwach, prowadzących księgi rachunkowe, udział zobowiązań długoterminowych w strukturze pasywów wynosił w 2001 r. 16,4% i był wyższy o 3,5 pkt proc. niż w przedsiębiorstwach średnich, ale niższy niż w przedsiębiorstwach dużych. W tej grupie zobowiązań zdecydowanie przeważały kredyty bankowe, stanowiące w małych przedsiębiorstwach prawie 60% zadłużenia długoterminowego (udział w przedsiębiorstwach średnich wynosił 51,9%, a w dużych – tylko 37%). Długoterminowy kapitał obcy, łącznie z kapitałem własnym, w małych przedsiębiorstwach był niższy od majątku trwałego netto. Oznacza to, że

⁶ B. Ciupek, *Leasing czy kredyt*, „Gazeta Bankowa” 1991, nr 10, s. 10.

w przedsiębiorstwach tych wystąpił ujemny kapitał obrotowy netto. Ważnym źródłem finansowania krótkoterminowego jest także kredyt, który był wyższy w małych przedsiębiorstwach niż średnich (7,5%) i dużych (6,4%). Udział kredytu bankowego w zobowiązaniach krótkoterminowych małych firm nie sięgał 20%⁷.

2.3. Brak wystarczających zabezpieczeń kredytu

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 kredytu, strategii banku, a także od stopnia znajomości kredytobiorcy oraz od oceny jego wypłacalności. Banki komercyjne domagają się często zabezpieczeń majątkowych na całą kwotę udzielonego kredytu wraz z naliczonymi za dany okres odsetkami. System ten w praktyce uniemożliwia korzystanie z kredytu wielu młodym, początkującym przedsiębiorcom. Część banków komercyjnych stosuje zasadę, iż wielkość kredytu, udzielonego ze środków własnych banku, nie może przekroczyć 3/4 wartości zabezpieczenia⁸. Niejednokrotnie jest to wygórowana wartość w opinii przedsiębiorców, ale całkowicie uzasadniona ryzykiem gospodarczym i kredytowym – z punktu widzenia banków.

Niedysponowanie przez kredytobiorcę wiarygodnym dla banku zabezpieczeniem staje się często barierą uniemożliwiającą uzyskanie kredytu. Dotyczy to szczególnie osób krótko prowadzących działalność gospodarczą lub dopiero ją rozpoczynających, które nie posiadają majątku, mogącego stanowić zabezpieczenie lub nie mogą zapewnić odpowiednio majątnych poręczycieli⁹.

2.4. Zróżnicowanie małych firm ze względu na efektywność i wiarygodność

Część małych firm to jednostki prywatne, które funkcjonują już od dawna, mają wieloletnią tradycję, są prowadzone na dobrych podstawach, fachowo i rzetelnie. Takie firmy mają uznanie w otoczeniu i u kontrahentów.

⁷ E. Orzechwa-Maliszewska, *Źródła finansowania działalności małych przedsiębiorstw – wybrane problemy*, [w:] E. Orzechwa-Maliszewska, A. Kopczuk (red.), *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Białystok 2003, s. 104–105.

⁸ Cz. Domański, *Uwarunkowania tworzenia małych przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1992, s. 84.

⁹ *Kredyt i spółka gwarancyjna*, „Życie Gospodarcze” 1992, nr 44, s. 23.

Często są to firmy rodzinne, przejmowane przez kolejne pokolenia. Dla banków są klientami pożądanymi, gdyż ryzyko prowadzonych z nimi transakcji jest małe.

Całkiem inna jest sytuacja w odniesieniu do masowo powstających nowych firm. One muszą być dopiero rozpoznane pod względem: celu utworzenia, stanu majątkowego i planów trwałości funkcjonowania. O rzetelności i uczciwości trudno jest w takich przypadkach w ogóle mówić, bo dopiero zostaną zweryfikowane w konkretnych sytuacjach praktycznych. Tylko wyjątkowo można mieć na ten temat ukształtowany pogląd, wynikający ze znajomości osób, będących właścicielami i kierującymi firmą. Statystyki wykazują, że nowo tworzone firmy mają trudności z utrzymaniem się na rynku, a wiele z nich musiało w krótkim czasie zaniechać dalszej działalności. Powody tego są różne. Najczęściej przypisuje się to zastoju w gospodarce i zmiennej sytuacji rynkowej oraz podatkowej. Często jednak upadłość jest następstwem nieuzasadnionego optymizmu w fazie początkowej i nieprofesjonalnych poczynań szefów. Z doświadczeń praktycznych 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. W pewnym okresie można było obserwować sporo przypadków ogłaszania upadłości firmy. „Według Konfederacji Pracodawców Polskich w 2001 r. upadło 200 tys. małych i średnich przedsiębiorstw”¹⁰.

Banki praktycznie nie podejmują się kredytowania przedsiębiorstw nowo powstałych, a jedynie finansują te, które od kilku lat funkcjonują efektywnie na rynku. Firma nie ma szansy na kredyt także wtedy, gdy jej działalność jest niedochodowa, nawet wtedy, gdy poniosła straty w ostatnim roku obrotowym. Z punktu widzenia banku nie ma znaczenia, czy jest to strata na działalności operacyjnej, czy strata netto (to rozróżnienie może być brane pod uwagę tylko w przypadku dużych przedsiębiorstw).

Bardzo niska rentowność przedsiębiorstw – wynosząca poniżej 1% w przypadku firm prywatnych – powoduje małą zdolność do spłaty zadłużenia¹¹.

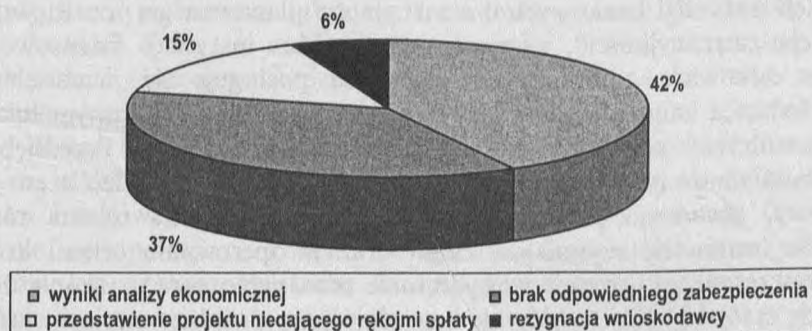
Rygorystyczne metody oceny zdolności kredytowej, wprowadzane przez banki, wynikają z obawy przed niesolidnymi dłużnikami. Dodatkowym problemem są również komplikacje proceduralne i czas, w jakim banki rozpatrują wnioski kredytowe¹². Bariery kredytowe banki tłumaczą przede

¹⁰ P. Szubański, *Potrzebny złoty środek*, „Gazeta Bankowa” 2003, nr 25, s. 14.

¹¹ M. Zalewska, *op. cit.*

¹² O. Filipowicz, *Banki stawiają na usługi dla MSP, firmy narzekają na trudny dostęp do kapitału*, „Nowy Przemysł”, 21.10.2003, s. 6.

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 wreszcie 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 jako powód złe projekty, niedające dostatecznej rękojmi spłaty kredytu¹³ (por. z rysunkiem 1).



Rys. 1. Powody odmowy udzielenia kredytu

Źródło: P. Szubański, *Potrzebny złoty środek*, „Gazeta Bankowa” 2003, nr 25, s. 14

Kredytowanie MSP ma ogromne znaczenie nie tylko dla ich rozwoju, ale również dla funkcjonowania banków, szczególnie małych. Z racji swego kapitału i związanego z tym limitu kredytowego, banki te na ogół zajmują niszę rynku, obsługującego ludność oraz małe i średnie przedsiębiorstwa, tj. segment rynku wręcz lekceważony przez duże banki na początku lat dziewięćdziesiątych. Odmiennosć segmentu rynku MSP 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 kredytów¹⁴.

Jednym z najważniejszych zjawisk, obserwowanych obecnie w polskiej bankowości, jest zmiana struktury akcji kredytowej. Stopniowo maleje udział kredytów dla wielkich przedsiębiorstw, a rośnie – kredytów dla

¹³ P. Szubański, *op. cit.*, s. 14.

¹⁴ K. Głowacki, *Mały dla małych, duży dla dużych*, „Bank” 1997, nr 9, s. 71.

przedsiębiorstw małych i średnich oraz kredytów dla ludności. Przeciętna „spłacalność” (stosunek kredytów regularnie spłacanych do wszystkich kredytów danego rodzaju) kredytów dla ludności jest znacznie większa niż w przypadku kredytów gospodarczych¹⁵.

2.5. Kwalifikacje przedsiębiorcy oraz czas prowadzonej działalności gospodarczej

Początkujący przedsiębiorca powinien przede wszystkim przekonać przedstawicieli instytucji bankowych o atrakcyjności planowanego przedsięwzięcia. Definicja „atrakcyjności”, stosowana przez różne instytucje finansowe, jest zwykle całkowicie odmienna od tej, którą posługuje się przedsiębiorca. Kredytodawca zainteresowany jest bowiem zazwyczaj bezpiecznym lokowaniem zasobów i poszukiwaniem dodatkowych zabezpieczeń. Przedsiębiorcę (zwłaszcza innowatora i wynalazcę) interesują natomiast bardzo często perspektywy, stwarzane przez rynek w długim okresie. Ta istotna różnica w posługiwaniu się czynnikiem czasu oraz w operowaniu celami krótko- i długookresowymi utrudnia zdecydowanie przedsiębiorcom uzyskanie dodatkowych zasobów. Ma to głównie znaczenie przy przedsięwzięciach, których końcowe efekty są zwykle niepewne (np. rozwój nowej technologii, wynalazku, koncepcji nowego produktu).

Brak jest specjalnych kredytów, udzielanych przez banki komercyjne osobom rozpoczynającym działalność gospodarczą. Kredytodawcy starają się przeważnie zniechęcić potencjalnych kredytobiorców, 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 2–3 miesięcy, osiągające określone minimum obrotów. Część banków komercyjnych stosuje jednocześnie zasadę, że suma udzielonego kredytu nie może przekraczać miesięcznej wartości obrotów kredytobiorcy¹⁶.

Szczególnie zbiorowość młodych przedsiębiorców (do 25 lat) uważana jest przez większość bankierów za grupę skłoną do „powodowania wypadków”. Młody przedsiębiorca, aby uzyskać kredyt, musi udowodnić, iż prowadził już z powodzeniem małe przedsiębiorstwo. Jednocześnie brak zewnętrznych źródeł finansowania uniemożliwia mu dostarczenie bankom wiarygodnych dowodów swej skuteczności.

¹⁵ J. Zaręba, *Kapitał na Unię*, „Bankier” 2003, nr 3, s. 9.

¹⁶ Cz. Domański, *op. cit.*, s. 86–87.

2.6. Brak pełnej księgowości i niskie obroty na rachunku bieżącym

Firmy, które nie prowadzą pełnej księgowości, są narażone na gorsze warunki finansowania. Banki stwarzają problemy szczególnie przy udzieleniu wysokiego kredytu, nawet gdy MSP mają bardzo dobre biznes plany. Najlepiej, gdy klient ma rachunek bieżący, co oznacza, że prowadzi od pewnego czasu działalność gospodarczą. Banki mają wskazania, by nie kredytować firm rozpoczynających działalność gospodarczą¹⁷. Największe problemy z uzyskaniem kredytu mają firmy, które rozliczają się z podatków na zasadach uproszczonych, przede wszystkim przedsiębiorstwa, które wybrały kartę podatkową lub ryczałt ewidencjonowany. Bankowcy wyjaśniają, że takie firmy nie ewidencjonują kosztów, a więc nie można ustalić ich wyniku finansowego z działalności gospodarczej, a bez tego niemożliwa jest ocena ich zdolności kredytowej. „Kartowcy” i „ryczałtowcy” mogą dostać kredyt, jeśli wszystkie operacje finansowe związane z prowadzeniem działalności gospodarczej przeprowadzają za pośrednictwem rachunku bankowego. Pozwala to bankowi ocenić ich sytuację finansową. Jeśli nie ma operacji na koncie, nie wystarczą zapewnienia przedsiębiorcy, że firma jest zdolna obsługiwać kredyt. W lepszej sytuacji są firmy rozliczające się na zasadach ogólnych, a więc prowadzące ksiązkę przychodów i rozchodów¹⁸.

2.7. Oszustwa kredytowe

Oszustwa w zakresie kredytowania stanowią duży problem dla banków, gdyż jest ich coraz więcej i są coraz bardziej wyrafinowane. Najczęstsze nadużycia kredytowe to zaciąganie kredytów: na podstawie sfałszowanych dowodów osobistych oraz adresów miejsc zamieszkania i pracy; na nieaktualne dokumenty, np. o zatrudnieniu tuż przed zwolnieniem z pracy; fałszowanie całej dokumentacji kredytowej przez sklepy w celu pozyskania kredytów na zakupy; brak zamiaru spłaty. Ponadto banki mają czasami do czynienia z jednostkami, usiłującymi bogacić się z założenia metodą spekulacji, nadużyć i oszustw. Z reguły są zachowane pozory działalności w pełni legalnej, nawet korzystnej dla otoczenia. Tymczasem często są to metody działania na granicy legalności lub nawet wyraźnie kryminalne.

¹⁷ E. Świdorska, *Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw z bankiem*, III Międzynarodowa Konferencja Naukowa, Politechnika Łódzka, Łódź 1996.

¹⁸ P. Blajer, *Mam zyski, ale nie mam zdolności kredytowej*, „Rzeczpospolita”, 28.05.2004, s. F10.

Niestety drobiazgowo sprawdzanie klientów, zaciągających małe kredyty, okazuje się bardzo drogie. Trudne stało się także pozyskanie odpowiednich poręczyteli, m. in. ze względu na brak stabilizacji zatrudnienia¹⁹.

Nadużyciem jest również nagminne wykorzystywanie krótkoterminowych kredytów bankowych dla celów finansowania długoterminowego, w tym przejściowego finansowania projektów inwestycyjnych. Patologią jest również finansowanie działalności gospodarczej z kredytów konsumpcyjnych.

2.8. Mentalność kredytowa właściciela

Mentalność kredytowa właściciela jest wyrazem dążenia właściciela do utrzymania swojej prawnej i ekonomicznej samodzielności, które to dążenie kształtuje kontakty z otoczeniem ekonomicznym, w tym z bankiem i rynkiem kredytowym. Popyt małego przedsiębiorstwa na kredyt bankowy cechuje się rezerwą właściciela przedsiębiorstwa wobec obcego finansowania i silną preferencją własnych źródeł finansowania²⁰.

Polskie przedsiębiorstwa, charakteryzujące się bardzo słabą kondycją finansową i w konsekwencji małą aktywnością inwestycyjną, wykorzystują przede wszystkim własne środki, a jeżeli korzystają z obcych źródeł finansowania, to są to bankowe kredyty złotowe, które są najpowszechniej stosowaną formą kapitału. W efekcie, koszt kredytu, udzielanego przez polskie banki, jest nadmiernie wysoki i obciąża klienta wyższymi (niż w krajach zachodnich UE) kosztami operacyjnymi i marżami²¹.

„Na ryzyko kredytowania MSP przez sektor bankowy składają się następujące elementy: niedostateczny zakres dostępnych informacji ekonomiczno-finansowych, dostarczanych bankom, mały wolumen kapitału własnego, problemy z utrzymaniem płynności finansowej, wysoki wskaźnik bankructw i upadłości występujący w sektorze MSP, spekulacyjny charakter wielu podmiotów, dużo większa skłonność do ryzykownych przedsięwzięć niż w dużych przedsiębiorstwach, słabe zabezpieczenia kredytowe oferowane bankom”²².

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 przedsiębior-

¹⁹ B. Żuławik, *Dla Kowalskiego i firmy*, „Gazeta Bankowa” 1994, nr 21, s. 5.

²⁰ T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie – wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2001, s. 34.

²¹ L. Szyszko, J. Szczepański, *Finansowanie przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 269.

²² M. Strużycki (red.), *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem, Uwarunkowania europejskie*, Difin, Warszawa 2002, s. 236.

wa. Im silniejszy jest powyższy związek, tym mniejsza jest skłonność właściciela do korzystania z obcych źródeł kapitału²³. 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 źródeł²⁴. Prawie 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 ok. 20–25% małych przedsiębiorstw jest stałym kredytobiorcą (najczęściej jest to kredyt obrotowy, rzadziej – inwestycyjny)²⁵. Zdaniem wielu przedsiębiorców, nie korzystają oni z kredytów bankowych, gdyż nie mają takiej potrzeby. Przyczyny tego zjawiska mogą tkwić w samodzielnosci przedsiębiorców lub braku edukacji finansowej i wykształconej przez nią świadomości na temat zasad potencjalnych możliwości finansowania swojej działalności. Szkolenia i porady, udzielane przez nieliczne banki, wskazują na to, iż firmom brakuje wiedzy na temat zarządzania płynnością finansową²⁶.

Laureaci Nagrody Nobla z 2002 r. w dziedzinie ekonomii, Daniel Kahneman i Veron 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 korzyści²⁷. U podstaw decyzji finansowych, podejmowanych przez właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw, dotyczących korzystania z kapitału obcego, leżą dwa główne czynniki, będące pochodną emocji o charakterze negatywnym (lęku)²⁸:

²³ J. Kuczowicz, *Postrzeganie kredytu bankowego przez drobnych przedsiębiorców*, [w:] E. Orzechwa-Maliszewska, A. Kopczuk (red.), *op. cit.*, s. 195.

²⁴ A. Skowronek-Mielczarek, *Wybory źródeł finansowania w małych i średnich przedsiębiorstwach*, [w:] E. Orzechwa-Maliszewska, A. Kopczuk (red.), *op. cit.*, s. 89.

²⁵ W. L. Jaworski, P. Karpiński, *Czynniki ograniczające rozwój sektora małych przedsiębiorstw w świetle wyników badań rynkowych*, [w:] A. Kopczuk (red.), *Kapitał w rozwoju przedsiębiorstw i regionu*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Białystok 2003, s. 13–14.

²⁶ E. Łupińska, *Marketing bankowy a potrzeby i oczekiwania małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] E. Orzechwa-Maliszewska, A. Kopczuk (red.), *op. cit.*, s. 252.

²⁷ T. Zaleskiewicz, *Pieniądże, ryzyko i emocje*, „Charaktery” 2002, nr 12, s. 43–44.

²⁸ D. Frasunkiewicz, *Psychologiczne uwarunkowania decyzji finansowych właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw a kultura wysokiej tolerancji niepewności*, [w:] E. Orzechwa-Maliszewska, A. Kopczuk (red.), *op. cit.*, s. 145–146.

- obawa utraty autonomii, zdeterminowana zarówno cechami osobowości, takimi jak: potrzeba niezależności (71% właścicieli małych firm i 60% – średnich) oraz wysoka samoocena własnej wartości, manifestowana przez prawie połowę badanych (odpowiednio: 47% i 48%), jak również obiektywnymi czynnikami zewnętrznymi, do których należy zbyt wysokie oprocentowanie pożyczek i kredytów bankowych (74% i 49%), czyli zbyt trudne wymagania, stawiane przedsiębiorstwom przez banki (64% i 58%);

- niechęć do ponoszenia strat, wynikająca ze struktury cech osobowości, jak np. ostrożności w decydowaniu się o finansach (93% i 73%) oraz z oceny obiektywnie istniejących uwarunkowań zewnętrznych, np. zbyt wysokie oprocentowanie kredytów bankowych (74% i 49%).

Z kredytów bankowych częściej korzystają osoby, wyrażające skłonność do podejmowania ryzyka. Z kredytu krótkoterminowego (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 jej jedynymi czy też głównymi właścicielami²⁹.

„Niski stopień zaangażowania sektora bankowego w finansowaniu rozwoju sektora MSP powoduje, że większość inwestycji MSP jest finansowana z własnych 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 rynki”³⁰.

Badania³¹ wykazują, że finansowanie działalności gospodarczej w grupie małych przedsiębiorstw (w tym mikro) opiera się w przeważającej mierze na środkach własnych (co deklaruje 90% małych firm), a tylko okazjnie na kredytach bankowych (tylko 25% deklaruje, że kiedykolwiek korzysta z kredytu)³². Wyniki badań na próbie ogólnopolskiej potwierdziły hipotezę, że drobni przedsiębiorcy finansują się przede wszystkim z własnych zasobów (oszczędności prywatnych, przychodów swoich firm). W przypadku finan-

²⁹ 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. Kopczuk (red.), *op. cit.*, s. 188.

³⁰ 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.

³¹ Badania ankietowe 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.

³² E. Balcerowicz (red.), *Mikroprzedsiębiorstwa, sytuacja ekonomiczna, finansowanie, właściciele*, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2002, s. 137.

sowania działalności bieżącej na własnych zasobach polega aż 80% przedsiębiorców, w przypadku inwestycji wskaźnik ten jest niższy, ale nadal jest wysoki i wynosi 67%. Blisko 40% właścicieli najmniejszych firm nigdy nie korzystało z żadnych zewnętrznych źródeł finansowania³³.

Z badań NBP, dotyczących struktury finansowania inwestycji, wynika, że średnio 68,15% planowanych inwestycji w 2001 r. przedsiębiorcy chcieli zrealizować ze środków własnych³⁴. Według danych za II kwartał 2002 r. odsetek ten zwiększył się do 70,9%³⁵.

3. BARIERY KREDYTOWE W OPINII PRZEDSIĘBIORCÓW

Głównymi barierami w dostępie do kapitału zewnętrznego w 2001 r., identyfikowanymi przez małe i średnie przedsiębiorstwa, były³⁶:

- wysokie stopy procentowe (21,6% respondentów);
- skomplikowane procedury bankowe (14,6% ankietowanych przedsiębiorstw);
- wysokie i skomplikowane zabezpieczenia (14,1% podmiotów);
- wysokie prowizje za świadczone usługi (8,3%);
- brak stabilnych warunków ekonomicznych i prawnych (7,1%).

Przedsiębiorstwa zapytane o bariery, utrudniające zakładanie firm prywatnych, oraz rozwój już istniejących najczęściej wskazują niekorzystne warunki kredytowania.

3.1. Wysoka cena kredytów

Wysokie oprocentowanie i prowizje powodują wysokie koszty operacji finansowych przedsiębiorstw, pogarszają więc 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 produkcji³⁷.

³³ *Ibidem*, s. 226.

³⁴ P. Blajer, *Kredyt drogi, niedostępny i zbyt ryzykowny*, „Rzeczpospolita”, 12.11.2002, www.rzeczpospolita.pl.

³⁵ G. Gołębiowski, *Preferencje małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie źródeł finansowania a ich dostępność*, [w:] E. Orzechwa-Maliszewska, A. Kopczuk (red.), *op. cit.*, s. 109.

³⁶ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2000–2001*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2002, www.parp.gov.pl.

³⁷ Cz. Skowronek, *Zapasy w majątku obrotowym przedsiębiorstw*, „Bank i Kredyt” 1992, nr 7–8.

Z badań ankietowych, przeprowadzonych przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, wynika, iż wysokie stopy procentowe stanowią obecnie największą barierę w pozyskaniu zewnętrznego finansowania. Wysokość oprocentowania kredytów gospodarczych kształtowana jest przede wszystkim przez poziom stóp procentowych, ustalanych przez bank centralny. W Polsce funkcję stopy referencyjnej dla oprocentowania kredytów stanowi ustalana przez NBP minimalna stopa rentowności 28-dniowych operacji otwartego rynku. Rentowność tych transakcji wpływa bowiem na poziom krótkoterminowych stóp procentowych na rynku międzybankowym (m. in. stawek WIBOR), które z kolei stanowią podstawę oprocentowania większości kredytów udzielanych przedsiębiorstwom. Źródłem wysokiego kosztu kredytu i jego niewielkiej dostępności należy szukać w charakterze prowadzonej polityki pieniężnej, jak i polityki budżetowej. Jednakże ostatecznie to banki (a nie rząd lub Rada Polityki Pieniężnej), poprzez wysokość ustalanych marż i prowizji, wpływają na końcowy koszt kredytu³⁸.

Kredyty bankowe, udzielane na zasadach komercyjnych, mają najczęściej wysokie oprocentowanie, co stanowi ważną przeszkodę w otrzymywaniu przez firmy kredytów i w konsekwencji przeszkodę dla inwestycji. W celu stymulowania inwestycji przedsiębiorców powinny być zapewnione kredyty preferencyjne, udzielane przez banki lub specjalne instytucje. Kryterium przyznawania tych kredytów powinno zależeć od celów strategicznych małych firm, takich jak: inwestycje produkcyjne w środki trwałe, inwestycje w regionach relatywnie upośledzonych, o wysokim bezrobociu, o potencjale rozwojowym.

3.2. Niesprawność i niekompetencje pracowników banków oraz uchylanie się od udzielania kredytu

Niekompetencje inspektorów kredytowych są barierą szeroko lansowaną w opiniach publicznych, jako jedna z podstawowych przyczyn małego wykorzystania kredytów przez przedsiębiorstwa. Jednakże polskie banki wiedzą, jakie niebezpieczeństwa niesie udzielenie kredytu i jak się przed nimi chronić. Toteż właśnie pozyskanie tej wiedzy i doświadczeń jest głównym powodem odmowy kredytowania wielu klientów, którzy często nie spełniają podstawowych wymogów kredytowych.

Według Banku Światowego, przyczyny, dla których instytucje finansowe na całym świecie niechętnie są do kontaktu z małymi firmami, to: faworyzowanie dużych firm, z którymi banki są często powiązane (np. przez wspólną

³⁸ P. Szymczak, *op. cit.*, s. 15.

dyрекcyję, wzajemne udziały); wysokie koszty administracyjne tych – zwykle niezbyt wysokich – kredytów, przy jednoczesnym małym zysku; kłopoty kredytobiorców ze skompletowaniem wymaganych danych oraz zabezpieczeń³⁹.

3.3. Nadmierne wymagania dokumentacyjne banków i żądania zabezpieczenia

Bank musi mieć udokumentowane okoliczności wniosku, które są istotne dla jego oceny. W prostszych przypadkach dobrym rozwiązaniem jest zróżnicowanie wymagań wobec różnie ocenianych klientów, nie wykluczając uproszczeń procedur postępowania. Trzeba zaakcentować, że 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, nieraz w krótkim okresie, szczególnie w nieustabilizowanej gospodarce. Ponadto przyznaje się kredyty na kilka lat, zatem ryzyko zmiany sytuacji klienta jest duże. Ustanowienie prawnego zabezpieczenia jest z reguły warunkiem udzielenia kredytu, a odstępianie od niego następuje w przypadkach, gdy bank ma pełne zaufanie do firmy.

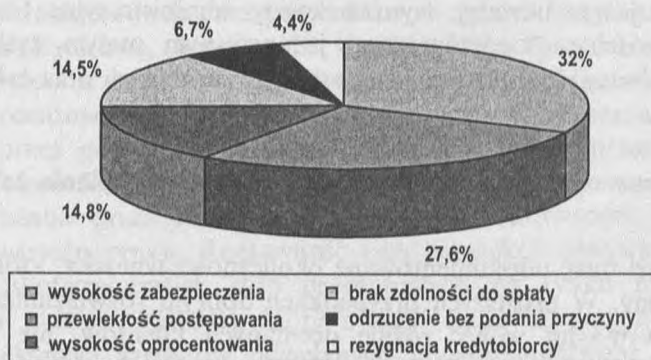
Odczuwany przez przedsiębiorców biurokratyzm i nadmiar żądanych informacji to przejaw zjawiska asymetrii informacji. Przedsiębiorca, aplikujący w banku o kredyt, posiada przewagę informacyjną, gdyż jest zwykle lepiej poinformowany o swojej sytuacji finansowej oraz o otoczeniu, w którym działa. Bank natomiast jest zmuszony do poznania potencjalnego kredytobiorcy oraz branży, w której on funkcjonuje. W poszukiwaniu informacji bank oczekuje biznes planu, dokumentów i zaświadczeń. Z całą jaskrawością asymetria informacji ujawnia się w przypadku podmiotów, które nie prowadzą ksiąg handlowych. Większość informacji finansowych w tej grupie podmiotów ma niepewny i wątpliwy charakter⁴⁰.

Spośród 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 nieuzyskania 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 firm, których wnioski zostały odrzucone ze względu na brak zdolności do spłaty kredytu⁴¹ (por. z rysunkiem 2).

³⁹ D. Balcerak, *Gwarancja dla małych*, „Życie Gospodarcze” 1993, nr 18, s. 14.

⁴⁰ W. Tarasiuk, *Kredytowanie małych i średnich przedsiębiorstw – perspektywa banku*, [w:] E. Orzechwa-Maliszewska, A. Kopczuk (red.), *op. cit.*, s. 199.

⁴¹ P. Szubański, *op. cit.*, s. 14.



Rys. 2. Powody odrzucenia wniosku kredytowego

Źródło: jak do rysunku 1

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 firmy⁴².

Zarówno procedura negocjacji, jak i rozpatrywania wniosku aż 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. 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 MSP, proces ten może trwać nawet do pół roku. Zbyt długi okres oczekiwania na kredyt może zniechęcić klienta do skorzystania z tych środków bądź zdezaktualizować planowane przedsięwzięcia, np. kontrakty tracą ważność bądź pojawiają się nowe rozwiązania techniczne.

Przedsiębiorcy wiążą nadzieję z wejściem Polski do Unii Europejskiej. Liczą na poprawę jakości usług bankowych i łatwiejszy dostęp do kapitału, a w efekcie wzrost sprzedaży towarów produkowanych przez ich firmy i podniesienie poziomu technicznego. Dzięki temu rynki krajów UE staną się dla nich bardziej dostępne. Z silniejszą pozycją staną się także lepszymi

⁴² E. Balcerowicz (red.), *op. cit.*, s. 138.

klientami banków⁴³. Szanse mikroprzedsiębiorstw wiążą się również z ich dostępem do środków funduszy strukturalnych UE⁴⁴, które mogą zwiększyć ich majątek (środki trwałe, nowe oprogramowania), potencjał produkcyjny, poprawić rentowność, a tym samym poprawić zdolność kredytową.

4. ZAKOŃCZENIE

Banki podejmują szereg działań, by pozyskiwać małe firmy jako swoich klientów. Próbują 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 przedsiębiorcy, dokonano zmian struktur organizacyjnych, tak aby zapewnić szybką i kompleksową obsługę u profesjonalnie przygotowanego merytorycznie pracownika banku – opiekuna klienta.

Zróznicowanie 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 banku, elastyczność działania, możliwość negocjowania warunków umowy kredytowej to podstawowe elementy, które pozwalają bankowi na realizację założonych celów, maksymalizację zysku i osiągnięcie wyników satysfakcjonujących jego właścicieli.

Powszechne przekonanie przedsiębiorców o trudnościach w uzyskaniu kredytu 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. Zasadniczo obydwie strony umów kredytowych postrzegają, że nadal w naszej gospodarce występują ograniczenia kredytowe, które można byłoby sprowadzić do sześciu głównych kategorii, dotyczących: zabezpieczenia, kosztu kredytu,

⁴³ J. Zaręba, *op. cit.*, s. 8.

⁴⁴ Małe i średnie przedsiębiorstwa mogą starać się o dofinansowanie przedsięwzięć inwestycyjnych, proeksportowych, służących zwiększeniu zatrudnienia, m. in. z następujących funduszy: Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej, Europejskiego Funduszu Społecznego i Finansowego Instrumentu Orientacji Rybołówstwa, Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego.

sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw, skomplikowanych procedur, barier socjologiczno-psychologicznych oraz oszustw kredytowych. Jednakże banki inaczej niż przedsiębiorcy motywują występowanie tych barier finansowych (por. z tabelą 2). Każda ze stron ma uzasadnione, aczkolwiek odmienne argumenty. Potrzeba jednakże kompromisów, które mogą przyczynić się do rozwoju przedsiębiorczości w Polsce, a zarazem wzrostu dochodowości banków.

Tabela 2. Podział ograniczeń kredytowych i ich przyczyn z punktu widzenia banków i przedsiębiorców

Rodzaje barier kredytowych	Argumenty banków	Argumenty przedsiębiorców
Zabezpieczenia	● brak wystarczających zabezpieczeń kredytu	● zbyt wysoka ich wartość ● brak majątku nadającego się na zabezpieczenie lub zamożnych poręczycieli
Koszt kredytu	● uwarunkowany jest zbyt restrykcyjną polityką pieniężną ● wynika z konieczności utrzymywania wysokich rezerw przez banki	● zbyt wysoki ● nie zapewnia osiągnięcia efektów dźwigni finansowej
Sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw	● niski kapitał własny ● niski poziom zdolności akumulacyjnych przedsiębiorstw ● niska rentowność ● wysokie koszty funkcjonowania ● uproszczona sprawozdawczość finansowa ● trudności w dokonaniu obiektywnej oceny; przygotowaniu biznes planów	● brak stabilnych warunków ekonomicznych i prawnych zapewniających spłatę kredytu ● zatory płatnicze
Skomplikowane procedury	● konieczność minimalizacji ryzyka kredytowego (wykluczenia niesolidnych lub nieuczciwych klientów) ● niekorzystne rozwiązania systemowe, np. wysokie rezerwy celowe, długie procedury windykacyjne ● niepełna informacja rynkowa ● przedstawianie projektów nie zapewniających zwrotu ● konieczność szczegółowej analizy z powodu braku pełnej księgowości i wysokich obrotów na rachunku bieżącym	● formalizm i zbiurokratyzowanie procedur ● skomplikowany charakter wniosków kredytowych ● zbyt wiele dokumentów załączanych do wniosku kredytowego ● długi okres oczekiwania na decyzję kredytową ● niedostosowanie wymagań informacyjnych do uproszczonej dokumentacji finansowej

Tabela 2 (cd.)

Rodzaje barier kredytowych	Argumenty banków	Argumenty przedsiębiorców
Bariery socjologiczno-psychologiczne	● niezadowolające finansowe przygotowanie przedsiębiorstw ● brak odpowiednich kwalifikacji przedsiębiorcy ● krótki czas prowadzonej działalności gospodarczej ● potrzeba niezależności przedsiębiorców i obawa utraty autonomii ● niechęć do ponoszenia strat	● niechęć banków do rozpatrywania wniosków kredytowych na niewielkie kwoty ● nieprzyjazne nastawienie personelu kredytowego ● brak rozeznania w zakresie specyfiki prowadzenia działalności przez małe i średnie przedsiębiorstwa ● niesprawność i niekompetencje banków
Oszustwa kredytowe	● wyłudzenie kredytów w oparciu o fałszywe dokumenty ● przeznaczanie kredytów niezgodnie z celem zadeklarowanym we wniosku kredytowym ● nie ewidencjonowanie części obrotów (funkcjonowanie w szarej strefie) i nie dokonywanie rozliczeń za pośrednictwem rachunku bankowego	● zbyt wysoki udział kredytów zagrożonych w portfelach banków powoduje, że nawet uczciwych i solidnych klientów banki poddają rygorystycznym kryteriom oceny zdolności kredytowej – ujednoliconym dla wszystkich klientów bez względu na ich historię kredytową

Źródło: opracowanie własne.

Agnieszka Czajkowska

BARRIERS OF CREDITING SMALL ENTERPRISES

(Summary)

Accessibility to banks' credits for many small enterprises is limited in considerable degree. The main aim of the article is to perform opinions of both the banks as well as firms applying about credits resulting from analyses and researches about barriers of giving credits to small firms. In the article accepted foundation, that banks although competing about financial service of small firms, they create them many limitations in access to credits still. Both banks as well as businessmen perceive that credit limitations in our economy still exist, which are relating to six main categories: the guarantee, cost of credit, economical-financial situation of enterprises, complicated procedures, sociological-psychological barriers as well as credit frauds.