

Jacek Grzywacz

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Płocku
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Ryzyko kredytowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Wstęp

Dostęp do kredytu warunkuje dzisiaj realne możliwości funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku oraz jego rozwój. Jest to szczególnie istotne w przypadku sektora małych i średnich jednostek, które wykazują permanentny brak kapitału, przy znacznie ograniczonych możliwościach finansowania się wypracowanym zyskiem. Tymczasem koszt kredytu bankowego w Polsce skutecznie hamuje zapał inwestycyjny przedsiębiorców, negatywnie również wpływa na szanse stymulowania bezpiecznego poziomu płynności finansowej. Koszt ten jest w istotnym stopniu wynikiem rygorystycznej oceny przez banki ryzyka kredytowego towarzyszącego działalności MSP w atmosferze narastających trudności gospodarczych.

Celem artykułu jest ocena uwarunkowań dostępu przedsiębiorców do wsparcia finansowego ze strony banków oraz próba wskazania, na ile polityka banków wynika z racjonalnych przesłanek, w jakim stopniu natomiast stymulowana jest subiektywnym podejściem do kategorii ryzyka towarzyszącego MSP „windującej” cenę kredytu. Problem ten dotyczy również innych instrumentów finansowych, wśród których zwrócono uwagę na faktoring.

W artykule wykorzystano w szerokim stopniu cykliczne wieloletnie badania autora dotyczące procesów gospodarczych zachodzących w Polsce, postrzeganych przez pryzmat działalności przedsiębiorstw, reprezentujących przede wszystkim sektor MSP. Badania te obejmują również sektor bankowy.

Przeszkody rozwojowe

Nikogo dziś nie trzeba przekonywać, że sektor małych i średnich przedsiębiorstw jest w Polsce głównym stymulatorem rozwoju gospodarczego. Oczywistym potwierdzeniem tego faktu jest wysoki udział tych jednostek w wielko-

ściach o charakterze makroekonomicznym, charakteryzujących procesy gospodarcze. Wskazuje na to chociażby wysoki, ponad 70-procentowy odsetek osób czynnych zawodowo zatrudnionych w MSP, przekraczający 60% udział mikroprzedsiębiorstw w uzyskiwanych przychodach ogółem, czy wreszcie blisko 50-procentowy udział w tworzeniu produktu krajowego brutto. Roli tego rodzaju przedsiębiorczości nie umniejsza fakt, że w niektórych dziedzinach gospodarki wysoce niedostateczne wydaje się wykorzystanie jej potencjału. Dotyczy to np. aktywności eksportowej, zdominowanej przede wszystkim przez duże przedsiębiorstwa.

Z drugiej strony jednak, swoistym wręcz paradoksem jest mnogość przeszkód piętrzących się nadal przed przedsiębiorcami próbującymi w różny sposób realizować zamierzenia rozwojowe. Trudności, o których mowa, dotyczą zarówno prowadzenia bieżącej działalności gospodarczej i permanentnych kłopotów z utrzymaniem płynności finansowej, jak też realizowania długoterminowych planów rozwojowych, wiążących się ściśle z koniecznością stałej walki o pozycję konkurencyjną na rynku. Nie jest przy tym łatwo, wbrew pozorom, jednoznacznie sklasyfikować bariery rozwojowe przedsiębiorstw w Polsce. Mają one bowiem różnorodny charakter, a poza tym, opinie przedsiębiorców wynikają często ze specyfiki działalności, którą prowadzą. Pomimo tego bowiem, że sektor MSP podlega jednoznacznej klasyfikacji według znanych, wykorzystywanych powszechnie kryteriów (np. wielkość zatrudnienia, obroty, suma bilansowa, skala działania), ma on nader zróżnicowany charakter. Wystarczy chociażby podać przykład opinii i zachowań mikroprzedsiębiorstw, zdecydowanie często odmiennych od firm średnich, czy nawet wielu małych, nieklasyfikowanych w ramach sektora mikro. Pojęcie „MSP” ma zatem szerokie i zróżnicowane znaczenie i warto o tym pamiętać przy dokonywaniu oceny funkcjonowania tego typu przedsiębiorczości, a także – co jest istotne – przy podejmowaniu decyzji gospodarczych mających stymulować jej rozwój.

Wskazując na czynniki ograniczające rozwój przedsiębiorstw w Polsce warto podkreślić, że z jednej strony mają one rozbudowany charakter, z drugiej zaś charakteryzują się określoną powtarzalnością, chociaż znaczenie poszczególnych elementów zmienia się, w zależności od aktualnej sytuacji gospodarczej. Miało to miejsce co najmniej od ostatnich dziesięciu lat, czego przykładem są chociażby opinie przedsiębiorców dotyczące uregulowań o charakterze fiskalnym. W Polsce nie jest łatwo wskazać jasne i czytelne uregulowania dotyczące podatku VAT. Wprawdzie niemalże stale podejmowane są próby uporządkowania tej kwestii, nie przynoszą one jednak jak dotychczas oczekiwanych rezultatów. Wystarczy, jak twierdzą przedsiębiorcy, spojrzeć na objętość samej ustawy, wraz ze wszystkimi załącznikami wyjaśniającymi i normującymi poszczególne zagadnienia dotyczące tej strefy gospodarczej. Stale również niepokoi częstotść

zmian w zakresie tych regulacji, za którymi „nie jest łatwo nadążyć”. Czynniki regulujące rozwój przedsiębiorstw w Polsce ilustruje tabela 1.

Tabela 1

Bariery rozwojowe wskazywane przez przedsiębiorców w Polsce

Oceniane czynniki	Czynniki wskazywane przez przedsiębiorstwa (w %)			
	mikrofirmy	małe	średnie	duże
Mało czytelne przepisy prawne oraz ich niestabilność	47	83	86	97
Brak kapitału na prowadzenie firmy i jej rozwój	71	76	53	44
Niski popyt i słaba koniunktura	57	71	48	47
Zbyt wysokie podatki	84	72	76	80
Niska płynność finansowa	81	87	74	67
Ściągalność należności	79	83	77	64

Źródło: Badania własne oraz na podstawie danych Narodowego Banku Polskiego, Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Związku Banków Polskich.

Znamienne jest, że wyniki wielu badań rynkowych dotyczących tych samych zagadnień nie są identyczne nawet wówczas, gdy zachowana jest jednakowa metodologia. Z drugiej strony wskazują one na wiele wspólnych cech w opiniach i zachowaniach przedsiębiorców interpretujących rzeczywistość gospodarczą. Tak jest np. w odniesieniu do problemu polityki fiskalnej czy też permanentnego braku źródeł finansowania oraz polityki kredytowej banków.

Dostępność do kredytu

Kredyt jest podstawową formą kapitału obcego, wykorzystywaną w działalności gospodarczej przedsiębiorstw. Wprawdzie głównym źródłem finansowania w sektorze MSP są środki własne (wskazuje na to, ogólnie biorąc, ponad 80% przedsiębiorców), jednak szczegółowe analizy dowodzą, że w żadnym wypadku nie pokrywają one zapotrzebowania nawet na ten kapitał, który ma finansować potrzeby bieżące. Potwierdzeniem tego jest stosunkowo niska rentowność kapitałów całkowitych oscylująca na początku 2009 roku w małych przedsiębiorstwach średnio na poziomie około 2–3%. Jest to oczywiście zróżnicowane i zależy np. od branży, w której działa jednostka. W żadnym razie nie zmienia to jednak faktu, że wypracowany przez firmy zysk nie zapewnia w wielu przypadkach nawet utrzymania bezpiecznego poziomu płynności finansowej.

Analizując możliwości finansowania działalności gospodarczej z różnych źródeł warto przytoczyć wyniki badań A. Skowronek-Mielczarek „Dostępność źródeł finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw” z 2007 roku (tab. 2).

Tabela 2

Źródła finansowania dostępne dla małych i średnich przedsiębiorstw

Dostępność	Faza rozwoju		
	stadium początkowe	mała firma	średnia firma
Samofinansowanie	–	+++	+++
Wykład wspólników	+++	+++	+++
Obrót pozagieldowy	–	+	+
Fundusze venture capital	+	++	++
Kredyty bankowe	–	++	+++
Poręczenia kredytowe	–	++	+++
Leasing	–	+++	+++
Franchising	–	–	+++
Obligacje	–	+	+
Fundusze pomocowe	–	++	++
Kredyt kupiecki	–	+++	+++
Faktoring	–	++	+++
Pożyczki z sektora pozabankowego	+	++	+++
Pożyczki od rodziny i znajomych	+++	+++	+++

Objaśnienia: – źródło niedostępne, + źródło trudno dostępne, ++ źródło średnio dostępne, +++ źródło łatwo dostępne.

Źródło: A. Skowronek – Mielczarek, Małe i średnie przedsiębiorstwa – źródło finansowania, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2007, s. 36.

Trudno jest zakwestionować sugestie Autorki przedstawione w tabeli 2, należy jednak zauważyć, że wydarzenia z 2008 roku potwierdzające narastające perturbacje na rynkach finansowych i problemy gospodarcze obejmujące również Polskę wskazują na potrzebę ciągłej weryfikacji różnorodnych poglądów. Czy można np. uznać, że franchising jest obecnie w ogóle niedostępny dla małych przedsiębiorstw? Jak można również interpretować sugestie o braku dostępu do kredytu kupieckiego i faktoringu w początkowym stadium funkcjonowania firmy? Obserwując z kolei rozwój w Polsce rynku venture capital, trudno jest potwierdzić tezę, że tego typu fundusze są „średnio dostępne” dla przedsiębiorców reprezentujących sektor średnich przedsiębiorstw. Wymogi stawiane tym firmom

oraz liczba realizowanych takich projektów w sektorze MSP zdecydowanie przeczy stwierdzeniom o istotnym udziale funduszy venture capital w rozwoju gospodarczym Polski. Wcale tak nie jest (por. tab. 3).

Tabela 3

Inwestycje venture capital w 2006 r.

Faza rozwoju	Polska	Europa
Faza zasiewu	3	595
Faza startu	9	2773
Faza ekspansji	19	4644
Razem	31	8012

Źródło: Opracowanie własne na podstawie EVCA Yearbook 2007.

Słusznie natomiast podkreśla się, że w momencie rozpoczynania działalności trudno jest w Polsce uzyskać wsparcie kapitałowe ze źródeł obcych. Dotyczy to również kredytów udzielanych przez banki, nie tylko zresztą w początkowym stadium działalności firmy. Zarówno w małych, jak też średnich jednostkach widoczny jest wysoki poziom negatywnych ocen przedsiębiorców dotyczących faktycznej aktywności banków w udzielaniu kredytów na działalność gospodarczą. Niestety, nadal w wielu dyskusjach wyrażone są często opinie potwierdzające rzekome wysokie zaangażowanie polskiego sektora bankowego w rozwój MSP. Na potwierdzenie tego przytaczane są przykłady rosnącej stale akcji kredytowej dla tych przedsiębiorstw oraz dostosowywanie przez banki procedur kredytowych i struktur organizacyjnych odpowiednich departamentów i pionów do specyfiki omawianego sektora i oczekiwań samych przedsiębiorców. Przełożenie tej, jak się okazuje, pozornej aktywności bankowców na decyzje kredytowe nie jest już takie oczywiste. Warto zatem zadać pytanie, dlaczego tak się dzieje. Wydaje się, że odpowiedź znajduje się w analizie dwóch aspektów, ściśle zresztą ze sobą związanych:

- po pierwsze, specyfika sektora MSP stymuluje w opinii banków określone ryzyko finansowania takich przedsiębiorstw,
- po drugie, psychoza kryzysu gospodarczego Polski przekłada się na asekuracyjną politykę kredytową banków, wynikającą również z obserwacji sytuacji na rozwiniętych rynkach w różnych częściach świata, głównie USA.

Jedną z głównych cech – jak wskazują banki – charakterystycznych dla ryzyka kredytowania małych i średnich przedsiębiorstw jest słaba jakość danych finansowych, będących podstawą oceny wniosku kredytowego. Przedsiębiorstwa te prowadzą bowiem często uproszczoną sprawozdawczość, przez co trudno jest pracownikom pionów kredytowych banków zebrać dostateczną ilość informacji.

Poza tym, banki wskazują na niski poziom kapitałów własnych w sektorze MSP oraz niedostateczną rentowność i płynność finansową. Wyższe ryzyko kredytowe wynika również z dużej liczby upadających małych przedsiębiorstw. Jak potwierdzają badania GUS, przeciętnie co trzecia mała firma bankrutuje w ciągu pierwszego roku działalności. W 2007 roku spośród 273,6 tys. nowych podmiotów, tylko 70,1% osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą utrzymało się na rynku do końca 2008 roku. Nowo powstałe jednostki dopiero z upływem lat poddane są dostatecznej weryfikacji rynkowej i są mocno podatne na walory popytu.

Istotnym aspektem ryzyka kredytowego przedsiębiorstw z sektora MSP jest nieefektywne zarządzanie. Często małymi firmami kierują pojedyncze osoby, nieposiadające odpowiedniego wykształcenia ani doświadczenia w prowadzeniu biznesu, co z kolei jest w istotnym stopniu rezultatem niedostatecznego poziomu kapitału w przedsiębiorstwie. W wielu przypadkach przedsiębiorców po prostu nie stać na dodatkowy koszt, jakim jest zatrudnienie wysoko wykwalifikowanej kadry zarządzającej. Jest to problem dość trudny do zidentyfikowania przez bank, ale stanowi dodatkowy czynnik stymulujący wyższy poziom ryzyka, niż w przypadku dużych przedsiębiorstw o rozbudowanych centrach decyzyjnych i zatrudniających specjalistów, np. z dziedziny zarządzania.

W każdym przypadku analizy ryzyka przypisywanego przedsiębiorstwom sektora MSP bankowcy zwracają uwagę na stosunkowo słaby stopień zabezpieczenia kredytów. Problem ten podawany jest zresztą często jako zasadnicza przeszkoda pozytywnej oceny wniosku kredytowego. Małe firmy ze względu na ograniczony poziom kapitałów własnych nie są w stanie ustanowić zabezpieczeń o wysokiej wartości, które w znacznym stopniu ograniczyłyby ryzyko kredytowe. Dodatkowe zabezpieczenia mają chronić bank przed negatywnymi skutkami wyższego ryzyka kredytowego, podobnie jak czynią to wyższe marże dodawane do określonej stopy procentowej. Ustanowienie zabezpieczeń stanowi dla małych i średnich przedsiębiorstw dodatkowe, wcale nie niskie koszty, co jeszcze w większym stopniu ogranicza dostęp tej grupy przedsiębiorstw do finansowania za pomocą kredytu bankowego.

Omówione rodzaje ryzyka związanego ze specyfiką MSP przekładają się na poruszoną już aktywność banków w podejmowaniu decyzji kredytowych. Decyzje te zdeterminowane są w wielu przypadkach nasyceniem problemów występujących we współpracy banków z sektorem MSP. Niestety, zbyt często w bankach nie dostrzega się wielu korzyści związanych z obsługą tego sektora, który posiada przecież ogromny potencjał rozwojowy i znakomicie może dostosowywać się do zmian zachodzących w gospodarce, również tych niekorzystnych. Poza tym, małe przedsiębiorstwa charakteryzują się stosunkowo wysoką lojalnością wobec

banków, przez co mogą stanowić wierną grupę klientów w zakresie szeroko pojętej obsługi finansowej, nie tylko związanej z kredytowaniem.

Ograniczenia związane ze współpracą banków z sektorem MSP ilustrują tabela 4 i rysunek 1.

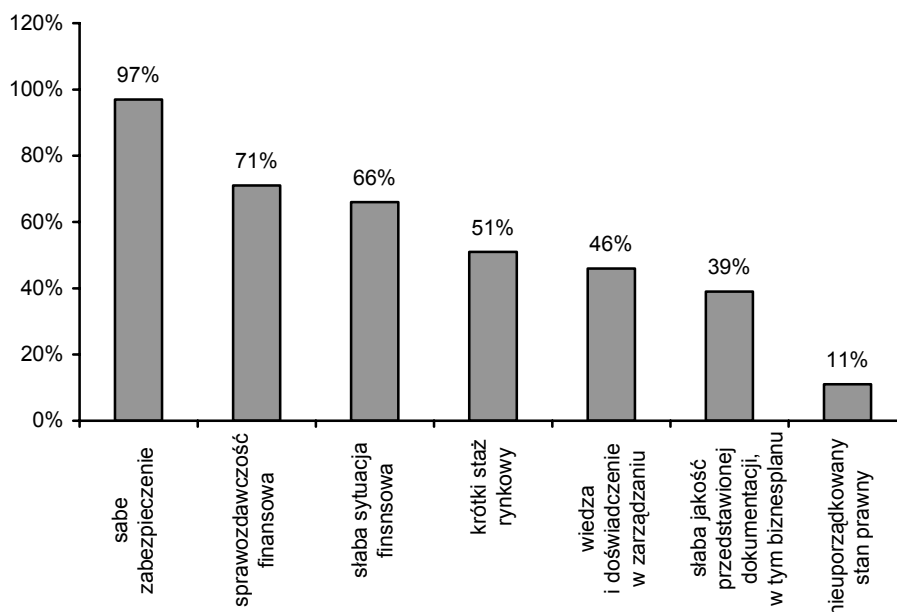
Tabela 4

Ocena banków dotycząca podstawowych ograniczeń we współpracy z MSP

Waga	Rodzaje ograniczeń
1*	Brak wiarygodnych i pełnych danych do oceny sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa
2	Brak zabezpieczeń kredytowych
3	Problemy z regulowaniem zobowiązań wobec banków
4	Trudności związane z utrzymaniem płynności finansowej
5	Zatory płatnicze w gospodarce, dotykające w istotnym stopniu małe i średnie przedsiębiorstwa
6	Słaba rentowność
7	Stosunkowo słabe doświadczenia rynkowe firm i krótka historia kredytowa
8	Stosunkowo niski poziom kwalifikacji pracowników firm

*waga 1 oznacza cechę najważniejszą

Źródło: jak w tabeli 1.



Rysunek 1

Ograniczenia ze strony banków w pozytywnej ocenie wniosków kredytowych

Źródło: jak w tabeli 1.

Bankowcy, jak widać, dość wysoko oceniają ryzyko kredytowania małych i średnich przedsiębiorstw. Dodatkowo wstrzeźliwość sektora bankowego w intensywnym rozwoju akcji kredytowej jest skutecznie podtrzymywana przez atmosferę narastających problemów gospodarczych, dosyć subiektywnie zresztą komentowanych przez media. W takiej sytuacji nie budzi w zasadzie zdziwienia nieprzyjazna przedsiębiorcom, zachowawcza postawa banków w procesie oceny wniosków kredytowych. Dotyka to w szczególności wniosków o kredyty inwestycyjne, średnio- i długoterminowe, chociaż nawet w przypadku kredytów o charakterze obrotowym widoczne jest ostudzenie zapału w udzielaniu jednostkom gospodarczym tego rodzaju pomocy. Jest to szczególnie dokuczliwe, jeśli chodzi o najbardziej popularny typ kredytu, udzielonego w rachunku bieżącym.

Skutki bankowej oceny ryzyka dotyczącego sektora MSP

Biorąc pod uwagę specyfikę MSP, banki podjęły próbę dostosowania swoich procedur dotyczących obsługi tego rodzaju przedsiębiorczości. Dotyczyło to zresztą nie tylko działalności kredytowej, ale również szeroko pojętej obsługi finansowej przeprowadzanej w istotnym stopniu przez rachunek bieżący.

Procedury umożliwiające ocenę zdolności kredytowej dotyczą zarówno tzw. oceny ilościowej, uwzględniającej przede wszystkim sytuację finansową jednostki, ale też całego aspektu spraw o charakterze jakościowym, wśród których warto chociażby uwzględnić pozycję konkurencyjną firmy, jakość zarządzania, szanse i zagrożenia dotyczące rozwoju, posiadane rynki zbytu itd. Nowoczesne metodyki kredytowe wykorzystywane przez banki w niewielkim stopniu przekładają się na wzrost liczby pozytywnych decyzji o udzieleniu kredytu. Nadal bowiem dominuje wśród bankowców niemalże „psychoza” ryzyka towarzyszącego małej firmie, co z kolei przekłada się na drastyczne wręcz wymogi, jakie musi ona spełnić, aby uzyskać od banku kredyt, zwłaszcza inwestycyjny. Potwierdzeniem tego może być stosowana przez banki polityka ustanawiania zabezpieczeń kredytowych. Banki żądają często całego wachlarza różnorodnych zabezpieczeń, zwłaszcza że ich wartość rynkowa (głównie w przypadku zabezpieczeń o charakterze rzeczowym) jest zmniejszana w trakcie analizy kredytowej o tzw. współczynniki korygujące. W efekcie końcowa, skorygowana wartość takiego zabezpieczenia przyjmowanego przez bank jest często dużo niższa od rynkowej. Zależy to bowiem przede wszystkim od dwóch zasadniczych czynników:

- 1) rodzaju samego zabezpieczenia, w tym jego „płynności rynkowej”,

- 2) trybu zakwalifikowania firmy do danej klasy ryzyka w trakcie przeprowadzanej oceny kredytowej.

Przykładowe współczynniki korygujące podano w tabeli 5.

Tabela 5

Przykłady współczynników korygujących wartość przyjmowanych przez bank zabezpieczeń (w %)

Przykładowy rodzaj zabezpieczenia	Klasyfikacja przedsiębiorcy			
	I grupa	II grupa	III grupa	IV grupa
1. Poręczenie funduszu poręczeniowego	100	90	80	60
2. Blokada środków na rachunku	90	70	65	50
3. Rejestrowy zastaw bankowy:				
• pojazdy mechaniczne	60	50	30	20
• urządzenia specjalistyczne	50	40	30	15
4. Hipoteka na nieruchomości:				
• własnościowe prawo do lokalu mieszkaniowego	80	70	55	40
• grunty rolne	70	60	40	30

Źródło: Opracowanie własne na podstawie metodyk kredytowych banków komercyjnych.

Podane wielkości mają oczywiście jedynie przykładowy charakter, wskazują jednak wprost na stopień restrykcyjności banków widocznej w procedurach kredytowych. W efekcie nawet wysoka wartość rynkowa zabezpieczenia może być skorygowana o znaczną kwotę. Przykładowo, jeśli bank przyjmie dla danej nieruchomości (np. mieszkania o atrakcyjnej lokalizacji w dużym mieście) współczynnik korygujący w wysokości 60%, wówczas rynkowa wycena tej nieruchomości, oszacowanej np. na 400 000 zł, spadnie do 240 000 zł, ponieważ:

$$\text{Wartość skorygowana} = 400\ 000 \times 0,6 = 240\ 000.$$

Dochodzi do tego niekorzystny fakt, że mniejsze przedsiębiorstwa mogą być przez bankowców z założenia klasyfikowane do gorszej grupy ryzyka już w momencie przeprowadzania analizy kredytowej.

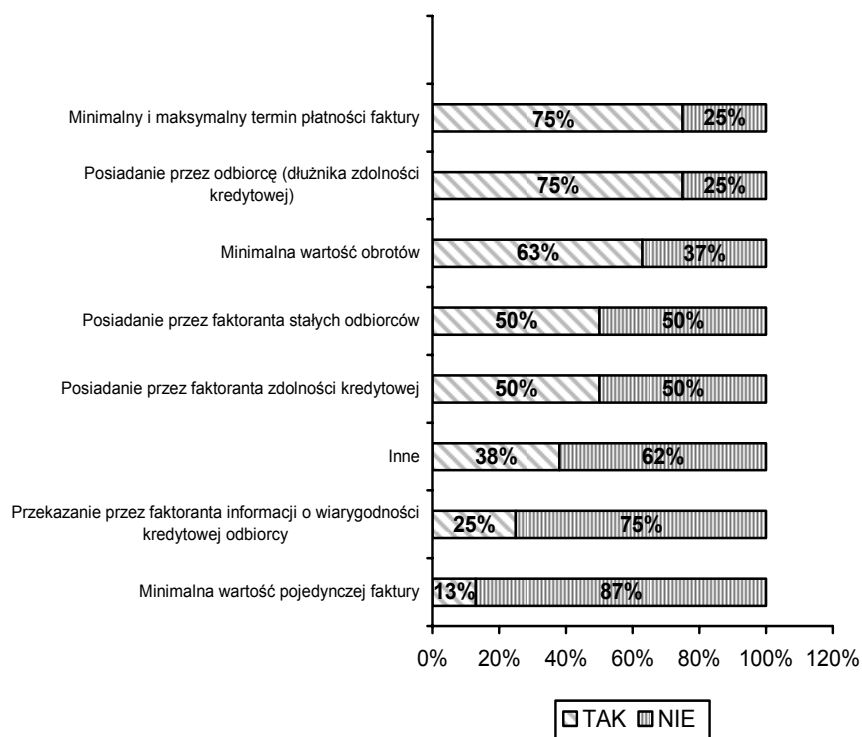
Warto wreszcie zauważyć, że opisywany problem dotyczy w istotnym stopniu tych kredytów, których podstawowym zabezpieczeniem jest właśnie hipoteka na nieruchomości. Rynek ten charakteryzuje się obecnie w Polsce znacznie ograniczoną płynnością, która z kolei jest ważnym kryterium ustalania przez banki wysokości współczynników korygujących. W efekcie podraża to znacznie kredyt, zwłaszcza że koszty wyceny rynkowej danego zabezpieczenia ponosi sam przedsiębiorca.

Problemy z finansowaniem płynności

Utrzymanie płynności finansowej jest warunkiem prowadzenia działalności przedsiębiorstwa. W przypadku opisywanego sektora przedsiębiorstw jej poziom jest dość zróżnicowany, w zależności od branży, w której działa jednostka. Nie zmienia to jednak faktu, że ponad 80% małych i średnich firm w Polsce boryka się z trudnościami dotyczącymi regulowania bieżących zobowiązań. Dla wielu przedsiębiorstw jednym z warunków wzmocnienia konkurencyjności jest wydłużanie okresu płatności za przekazany odbiorcom towar bądź świadczoną usługę. Mowa oczywiście o wszechobecnym kredycie kupieckim, którego udział w finansowaniu majątku obrotowego, według danych GUS, sięga w Polsce 40% i jest trzykrotnie wyższy w porównaniu np. do Słowacji, Węgier czy Republiki Czeskiej. Nie ulega przy tym wątpliwości, że powstające w ten sposób należności podwyższają wprawdzie wskaźniki płynności, jednak w wielu przypadkach nie odzwierciedlają rzeczywistej sytuacji firm. Okres regulowania należności nie jest bowiem krótki i stale wydłuża się wraz z pogarszaniem się koniunktury gospodarczej. Szacuje się, że udział należności przeterminowanych powyżej 12 miesięcy przekracza 15% wszystkich należności, a blisko 80% przedsiębiorstw potwierdza, że niespłacone w terminie należności są dla nich barierą funkcjonowania¹. Poza tym, zgodnie z szacunkami Banku Światowego, średni czas trwania procedury dochodzenia należności w Polsce nadal przekracza 2 lata. W takiej sytuacji wydaje się, że skutecznym instrumentem uzupełniania luk w płynności finansowej powinno być wsparcie kredytowe ze strony banku, praktyka jednak przeczy tego typu stwierdzeniom. Okazuje się bowiem, że banki stosunkowo chętnie udzielają krótkoterminowych kredytów obrotowych przedsiębiorstwom dużym, a sektor MSP ma duże trudności z uzyskaniem tego rodzaju wsparcia. Nawet popularny kredyt w rachunku bieżącym nie jest już dzisiaj automatycznie udzielany w momencie, gdy firma wykaże takie zainteresowanie i złoży w banku stosowny wniosek.

W konsekwencji naturalne jest, że przedsiębiorcy poszukują innych rozwiązań ułatwiających dostęp do źródeł kapitału. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na faktoring, którego rolą jest właśnie przede wszystkim umożliwienie przedsiębiorcy w miarę szybkiego dostępu do gotówki w zamian za przekazanie wierzytelności przedsiębiorstwu faktoringowemu (faktorowi). Nie budzi przy tym wątpliwości fakt, że ta forma finansowania ma wiele zalet i może być w sprzyjających okolicznościach znakomitym sposobem na „łatanie dziur w płynności”. W warunkach polskich trudno jest jednak mówić o takich „sprzyjających okolicznościach”, zwłaszcza w świetle wymogów stawianych przez faktorów (rys. 2).

¹Według danych Głównego Urzędu Statystycznego oraz Narodowego Banku Polskiego.



Rysunek 2

Wymagania stosowane wobec faktorantów przez instytucje oferujące faktoring

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań przeprowadzonych wśród instytucji oferujących faktoring.

Obserwując rynek faktoringowy w Polsce należy zwrócić uwagę, że w dużym stopniu jest on reprezentowany przez same banki, które wydzieliły ze swoich struktur ten rodzaj działalności. Wywodzi się ona z pionów kredytowych i wykorzystuje w różnym stopniu zmodyfikowane procedury kredytowe. Nie ulega przy tym wątpliwości, że zaburzenia gospodarcze w Polsce negatywnie (podobnie jak w przypadku kredytów) oddziałują na aktywność faktorów (nie tylko zresztą banków) w świadczeniu tego rodzaju usług. W tym wypadku również podpisanie umowy z przedsiębiorstwem wiąże się z wysoką ceną tego rodzaju środków pieniężnych, stymulowaną mało „ucywilizowaną” marżą (głównie za ryzyko) oraz faktem potrącenia odsetek „z góry” od przekazywanej przedsiębiorstwu kwoty, co w efekcie znacznie przewyższa jej koszty.

Wnioski

Przed wszystkim warto zadać pytanie, czy problemy gospodarcze Polski są wystarczającym uzasadnieniem dużej wstrzemięźliwości banków wobec udzie-

lania wsparcia finansowego, tak przecież oczekiwanego przez sektor małych i średnich przedsiębiorstw. Nie ulega wątpliwości, że ryzyko gospodarcze jest obecnie zdecydowanie wyższe niż przed 2008 rokiem, co w połączeniu ze specyfiką charakterystyczną dla tego rodzaju przedsiębiorczości skutecznie stymuluje bankowców do ograniczania tempa przyrostu akcji kredytowej dla tego sektora. Problem dotyczy w dużym stopniu finansowania inwestycji, ale także wspierania płynności finansowej przedsiębiorstw, której utrata jest głównym powodem upadłości na całym zresztą świecie.

Bankowcy zdają się postrzegać mniejsze przedsiębiorstwa przede wszystkim przez pryzmat ich słabej pozycji kapitałowej, stosunkowo niewielkiego doświadczenia rynkowego czy też trudności w uzyskaniu wiarygodnych informacji finansowych, zawartych w ubogiej często dokumentacji. W żadnym razie nie wolno jednak zapominać o niepodważalnych walorach charakterystycznych dla małych i średnich przedsiębiorstw, takich jak wysoki stopień elastyczności umożliwiającej szybkie dostosowywanie się do nowych warunków, duży dynamizm rozwojowy, silna motywacja do pracy, stosunkowo niski poziom kosztów produkcji czy też zdolność do szybkiego uczenia się. Szczególnie niebezpieczne jest ignorowanie tego typu argumentów, nawet w świetle towarzyszącego takim firmom ryzyka. W żadnym razie jednak nie ma szans powodzenia jakiegokolwiek programu rozwojowego naszej gospodarki bez dostępu MSP do zasobów kredytowych banków, zwłaszcza że wiele często opisywanych w publikacjach innych źródeł, jak chociażby venture capital czy faktoring, nadal pozostaje praktycznie pustym hasłem. Trudno jest przy tym zaprzeczyć tezie, że nieco większa doza odwagi ze strony banków stanowiłaby realną szansę szybkiego pobudzenia gospodarki, która nie będzie przecież istnieć bez tych najmniejszych podmiotów gospodarczych. Szkoda, że tak trudno jest to zrozumieć.

Literatura

- GRZYWACZ J.: *Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura*. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008.
- GRZYWACZ J.: *Factoring*. Difin, Warszawa 2006.
- GRZYWACZ J. (red.): *Zarządzanie majątkiem obrotowym w przedsiębiorstwie*. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2006.
- GOSTOMSKI E.: *Trudniejszy pieniądz*. „Gazeta Bankowa” nr 12/2009.

The credit risk in financing small and medium enterprises in Poland

Abstract

The SME sector is a main stimulus of the economic development in Poland. The valid problems in this sector concern both aspects as leading the current business activity as well as a trouble keeping of the financial liquidity. Therefore the access to credit is conditioning the real opportunities of functioning on the market and its development today. However the cost of a bank loan in Poland effectively is still suppressing the investment enthusiasm of entrepreneurs. This cost, from bank point of view, is an outcome of the rigorous evaluation of the credit risk in activity of the small and medium enterprise sector.

