

Wielkość firmy a wzorce korzystania z usług bankowych

Firm Size and the Use of Banking Services

*Marek Szczepaniec**

pierwsza wersja: 18 marca 2007 r., ostateczna wersja: 1 października 2007 r., akceptacja: 9 października 2007 r.

Streszczenie

Artykuł prezentuje wyniki badań empirycznych przeprowadzonych w Polsce na losowej próbie 2 203 małych i średnich firm. Zgodnie z wynikami badań sektor małych i średnich firm jest bardzo zróżnicowany pod względem skali oraz zakresu korzystania z usług bankowych. Wzorce zachowań finansowych firm w dużym stopniu determinuje wielkość zatrudnienia. Im większa firma, tym częściej korzysta z kredytów, lokat oraz kart płatniczych.

Słowa kluczowe: małe i średnie firmy (MSP), kredyty, usługi finansowe

Abstract

The article presents the findings from the sample survey (n = 2 203) of small and medium enterprises operating in Poland. The study shows that there were distinctive segments (micro firms, small businesses and medium-sized enterprises) that had significantly different levels of usage of banking services. The likelihood of using banking services increased with firm size. Medium enterprises were more likely to use credits, time deposits and debit cards than small firms and micro firms.

Keywords: small and medium enterprises (SME), credit, financial services

JEL: G21

1. Wstęp

Małe i średnie firmy odgrywają bardzo ważną rolę w gospodarce. Stanowią najliczniejszą grupę podmiotów gospodarczych - w Polsce powyżej 99% aktywnie działających firm (www.parp.gov.pl). W większości krajów Europy dają pracę ponad 60% zatrudnionych i wykazują znacznie większą zdolność do tworzenia nowych miejsc pracy niż duże korporacje (European Commission 2003).

Rozwój firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) jest możliwy w dużej mierze dzięki korzystaniu z szerokiego spektrum usług finansowych. Wykorzystując różne usługi finansowe, małe i średnie firmy mogą realizować bieżące transakcje, zwiększać nakłady inwestycyjne, powiększać kapitał obrotowy, lepiej zarządzać gotówką, pomnażać zgromadzone środki oraz rozwiązywać przejściowe problemy z brakiem płynności.

W literaturze naukowej problematykę wykorzystania produktów finansowych w sektorze MSP porusza wielu autorów (zob. Lopez-Gracia, Aybar-Arias 2000; Berggren et al. 2000; Bitler et al. 2001; Asselbergh 2002; Klapper et al. 2002; Hommel, Schneider 2003; Wagenvoort 2003; Mitchell, Pearce 2005). Bardzo często analizują: kwestie dostępności kredytów oraz ewentualnej dyskryminacji kredytowej małych firm (zob. Cavalluzzo et al. 2002; Blanchflower et al. 2003; Berger et al. 2005), relacje kredytowe (zob. Berger, Udell 1995; Petersen, Rajan 2000; Lehmann et al. 2004), innowacje w dziedzinie oceny zdolności kredytowej małych i średnich firm (systemy scoringowe) (zob. Frame et al. 2001), zmiany w systemach bankowych i ich wpływ na finanse MSP (zob. Cole, Wolken 1996; Bratkowski et al. 2000; Rauch, Hendrickson 2004; Feakins 2004; Cole et al. 2004), determinanty sukcesu oraz przetrwania MSP (zob. Becchetti, Trovato 2002; Astebro, Bernhardt 2003), a także problemy ryzyka i asymetrii informacji (występującej przy udzielaniu przez banki kredytów małym i średnim firmom) (zob. Stiglitz 1981).

Finanse małych i średnich firm budzą też zainteresowanie banków centralnych oraz agend rządowych (odpowiedzialnych np. za utrzymanie konkurencji w sektorze bankowym). Bank of England w latach 1994–2004 przygotował 11 obszernych raportów z serii Finance for Small Firms; prowadził też badania sondażowe zachowań finansowych SME (Fraser 2004). Podobne opracowania powstają w USA w ramach projektów FED (Federal Reserve Bank) (FED 2002).

Banki centralne (odpowiedzialne m.in. za stabilność systemu finansowego) śledzą przede wszystkim akcją kredytową skierowaną do sektora MSP, wysokość oprocentowania kredytów, stopień zabezpieczenia kredytów, wartość kredytów zagrożonych, dostępność kredytów oraz potencjalne zjawisko dyskryminacji kredytowej. Instytucje rządowe odpowiedzialne za utrzy-

manie „*free and fair competition*” (takie jak np. brytyjska Competition Commission) badają m.in. dostęp małych i średnich firm do usług kredytowych, wysokość opłat i prowizji oraz oprocentowanie kredytów, a także bariery wejścia na rynek usług finansowych (zob. Competition Commission 2002).

W Polsce badania wzorców korzystania z usług bankowych prowadzone są m.in. przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (zob. np. PARP 2000; 2004), instytuty naukowo-badawcze, agencje badawcze oraz ośrodki akademickie.

Niniejsza publikacja ma na celu poszerzenie wiedzy o wzorcach korzystania z usług bankowych w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw oraz pokazanie zależności pomiędzy wielkością firmy (mierzoną wielkością zatrudnienia) a jej zachowaniami finansowymi.

Wyniki badań mogą być stosowane w bankowości m.in. do segmentacji. Dotychczas w praktyce bankowej kluczowym głównym kryterium segmentacji była wartość obrotów. Zdaniem autora segmentacja wg obrotów powinna być uzupełniana segmentacją wg wielkości zatrudnienia z jednego prostego powodu – wartość obrotów „widzianych” przez bank nie zawsze odzwierciedla rzeczywistą skalę działalności oraz charakter potrzeb finansowych firm z sektora MSP (znaczna część firm – 18% mikro, 29% małych i 50% średnich firm korzystała w 2004 r. z usług dwóch lub większej liczby banków).

2. Problemy badawcze

W artykule poruszono następujące problemy badawcze:

- Czy istnieją istotne różnice między wzorcami korzystania z usług bankowych w trzech grupach firm (wyróżnionych na podstawie wielkości zatrudnienia): firmach mikro (zatrudniających do 9 pracowników), firmach małych (zatrudniających 10–49 pracowników) i firmach średnich (zatrudniających 50–249 pracowników)?
- Z jakich produktów bankowych korzystają firmy mikro, firmy małe i firmy średnie?
- Czy polskie małe i średnie firmy korzystają z różnych produktów finansowych (w szczególności z kredytów) w podobnym stopniu, co firmy o zbliżonej wielkości prowadzące działalność gospodarczą w krajach wysoko rozwiniętych?

3. Projekt badawczy

W artykule zaprezentowano wyniki badań przeprowadzonych w 2004 r. metodą wywiadu bezpośredniego na dwóch próbach: (1) próbie 1 001 firm mikro (zatrudniających do 9 pracowników) oraz (2) próbie 1 202 firm małych i średnich (zatrudniających od 10 do 249 osób). W obu przypadkach dobór prób miał charakter losowy, a operatem losowania była baza firm REGON prowa-

Tabela 1. Charakterystyka próby według sekcji PKD

Sekcja PKD	Firmy mikro n = 1 072		Firmy małe n = 921		Firmy średnie n = 310	
	liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi	liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi	liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi
Produkcja (przemysł) (sekcja D)	103	9,6	303	32,9	150	48,4
Budownictwo (sekcja F)	92	8,6	123	13,4	40	12,9
Handel hurtowy i detaliczny (sekcja G)	404	37,7	312	33,9	62	20,0
Hotele/restauracje (sekcja H)	37	3,5	28	3,0	2	0,6
Transport (sekcja I)	84	7,8	30	3,3	14	4,5
Pośrednictwo finansowe (sekcja J)	47	4,4	7	0,8	1	0,3
Obsługa nieruchomości (sekcja K)	161	15,0	74	8,0	24	7,7
Edukacja (sekcja M)	17	1,6	6	0,7	0	0,0
Ochrona zdrowia (sekcja N)	40	3,7	1	0,1	1	0,3
Pozostałe (sekcja O)	87	8,1	37	4,0	16	5,2
OGÓLEM	1.072	100,0	921	100,0	310	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych z 2004 r.

dzona przez Główny Urząd Statystyczny. Zastosowanie dwóch prób badawczych podyktowane było faktem, że istnieje ogromna dysproporcja między liczbą firm mikro oraz firm małych i średnich. Według danych PARP firmy mikro stanowią aż 97% populacji aktywnych firm w Polsce (w 2002 r. było ich 1 682 473; małych firm było 37 142, średnich – 13 086, a dużych firm – 2 723) (www.parp.gov.pl). Przy jednej próbie badawczej wiedza o zachowaniach małych i średnich firm bazowałaby na niewielkiej liczbie wywiadów.

Do badania wylosowano 3 000 firm (2 200 firm na liście podstawowej plus rezerwa 800 firm); 19% firm odmówiło udziału w badaniu; próbę uzupełniano z listy rezerwowej, zachowując 3 cechy wyjściowej firmy (w której ankietery spotkali się z odmową): wielkość zatrudnienia, branżę, region. Wywiady prowadzone były z osobą odpowiedzialną za wybór instytucji finansowej

lub osobą mającą pełną wiedzę w tej dziedzinie – najczęściej był to właściciel firmy, ale wywiady prowadzono także z dyrektorami i prezesami firm, dyrektorami ds. finansowych oraz głównymi księgowymi.

Badaniem zostało objętych 10 sekcji PKD – firmy stanowiące w sumie 95% podmiotów zarejestrowanych w bazie REGON; z badania wyłączono sekcje: A (rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo), B (rybactwo), C (górnictwo) i L (administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe ubezpieczenia społeczne i powszechne ubezpieczenie zdrowotne). Tabela 1 pokazuje strukturę branżową firm w próbie (struktura próby odpowiada strukturze badanej populacji generalnej).

Próbę pod względem obrotów charakteryzuje tabela 2. Widać w niej wyraźnie, że zdecydowana większość firm mikro (aż 92,3%) ma roczne obroty poniżej 1,5 mln zł,

Tabela 2. Charakterystyka próby według obrotów – deklaracje respondentów

Obroty w 2003 r.	Firmy mikro n = 1 072		Firmy małe n = 921		Firmy średnie n = 310	
	liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi	liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi	liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi
do 1 500 000 zł	989	92,3	265	28,8	13	4,2
1 500 001 – 3 000 000 zł	58	5,4	197	21,4	10	3,2
3 000 001 – 5 000 000 zł	20	1,9	138	15,0	21	6,8
powyżej 5 000 000 zł	5	0,5	321	34,9	266	85,8
OGÓLEM	1.072	100,0	921	100,0	310	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych z 2004 r.

Tabela 3. Liczba przelewów w miesiącu

Segment	Liczba przelewów w miesiącu	
	mediana	średnia
Firmy mikro (n = 860)	10	17
Małe firmy (n = 752)	30	64
Średnie firmy (n = 244)	105	249
OGÓŁEM MSP (n = 1 856)	10	20

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych z 2004 r. (n=1856).

a zdecydowana większość (85,8%) firm średnich notuje obroty powyżej 5 mln zł.

W celu zaprezentowania danych charakteryzujących cały segment MSP w Polsce (dane dla całego segmentu prezentowane są w poniższych tabelach w kolumnach zatytułowanych „Ogółem MSP”) zastosowano procedurę ważenia wyników (podobna metodyka badawcza stosowana jest w USA przy badaniach sondażowych pt. *Survey of Small Business Finances* realizowanych na zlecenie amerykańskiego banku centralnego (Bitler et al. 2001), a także w projektach monitorujących dostęp małych i średnich firm do zewnętrznego finansowania w Europie – European Commission 2003). Przy obliczaniu wskaźników „Ogółem MSP” wykorzystano następujące wagi: firmy mikro 97,1%, firmy małe 2,1%, firmy średnie 0,8%.

Tam, gdzie zaszły zasadnicze zmiany – np. w wykorzystaniu różnych kanałów dystrybucji produktów finansowych – zostały też przedstawione najnowsze dane z 2007 r. (opisywane w artykule główne zależności występują bez względu na rok badania – autor prowadzi badania sektora MSP od 1997 r.).

4. Rachunki bieżące i bankowość transakcyjna

W Polsce wszystkie firmy mają rachunek bieżący, bo taki jest wymóg prawny (dawniej, prowadząc działalność gospodarczą, można było obejść się bez takiego rachunku, korzystając wyłącznie z operacji gotówkowych lub posiłkując się rachunkiem osobistym). Rachunki bieżące służą firmom przede wszystkim do realizacji przelewów, otrzymywania zapłaty za sprzedane towary lub świadczone usługi oraz gromadzenia środków pozwalających

na utrzymanie płynności finansowej.

Jak nietrudno przewidzieć, im więcej osób zatrudnia firma, tym więcej wykonuje przelewów (zob. tabela 3). W grupie firm mikro mediana miesięcznej liczby przelewów wynosi 10, a średnia 17. W grupie małych firm liczby te wzrastają odpowiednio do 30 (mediana) i 64 (średnia), a w grupie firm średnich wynoszą 105 (mediana) i 249 (średnia).

W zdecydowanej większości przypadków (84%) przelewy składane są przez pracowników badanych firm w oddziałach banków. Przez *internet banking* przechodzi 11% przelewów, ponad przez *home banking* 2%, a niecałe 2% przelewów zlecanych jest drogą telefoniczną.

Im więcej osób zatrudnia firma, tym częściej przy realizacji przelewów korzysta z kanałów elektronicznych i tym rzadziej przelewy składa osobiście pracownik firmy w banku (zob. tabela 4). Wzrost popularności bankowości elektronicznej (widoczny szczególnie w podsegmentie średnich firm) niewątpliwie wpływa na przyspieszenie obiegu pieniądza w gospodarce i przyczynia się do obniżki kosztów usług bankowych (przelewy elektroniczne są nawet kilka razy tańsze niż przelewy tradycyjne).

Prowadzone przez autora od 1997 r. badania pokazują nieprzerwany wzrost znaczenia kanałów elektronicznych. Wskaźnik wykorzystania *internet banking* w sektorze MSP w 2007 r. osiągnął poziom 42%. Ciągłe utrzymują się różnice pomiędzy firmami mikro, małymi i średnimi w dziedzinie wykorzystania kanałów elektronicznych (im większy poziom zatrudnienia, tym częściej firmy korzystają z elektronicznych kanałów dystrybucji).

Warto w tym miejscu zaznaczyć, że w dziedzinie dystrybucji produktów finansowych (chodzi nie tylko

Tabela 4. Sposób przekazywania przelewów (w %)

Sposób przekazywania przelewów	Ogółem MSP	Odsetek przelewów przekazywanych w dany sposób:		
		firmy mikro n = 963	małe firmy n = 903	średnie firmy n = 292
Złożony przez pracownika w oddziale banku	84	85	69	42
Internet banking	11	10	18	32
Home / office banking	2	2	11	22
Zlecenie telefoniczne	2	2	3	3
Inny	1	1	0	0
RAZEM	100	100	100	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych z 2004 r. (n = 2 158).

Tabela 5. *Kanały dystrybucji produktów bankowych wykorzystywane przez firmy - segmentacja wg wielkości firmy (w %)*

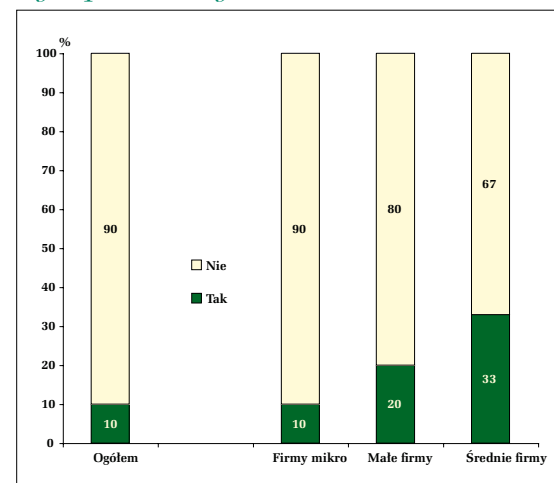
Kanały dystrybucji	Ogółem SPP (w %)	Firmy mikro n = 572		Małe firmy n = 472		Średnie firmy n = 264	
		liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi	liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi	liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi
Placówka banku	83,3	478	83,6	396	83,9	216	81,8
Internet banking	42,4	237	41,4	256	54,2	178	67,4
Bankomaty	26,0	149	26,0	132	28,0	78	29,5
Telefoniczne usługi bankowe	9,0	47	8,2	70	14,8	53	20,1
Home banking	3,3	18	3,1	45	9,5	49	18,6
Mobile banking	1,0	5	0,9	6	1,3	7	2,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych z 2007 r. (n = 1 308).

o produkty bankowości transakcyjnej, ale też lokaty, kredyty i inne bardziej skomplikowane usługi finansowe) występują wyraźne różnice między preferencjami banków oraz ich klientów (uwaga ta dotyczy w szczególności firm mikro). Banki chciałyby obsługiwać rynek masowy (a za taki uważany jest segment firm mikro) za pomocą relatywnie tanich kanałów elektronicznych, a bardziej wymagającym (czytaj: większym, mającym silniejszą pozycję negocjacyjną) firmom oferować obsługę relacyjną (przydzielając im doradców czy opiekunów klienta oraz umożliwiając dostęp do specjalistów produktowych oraz branżowych). Tymczasem najmniejsze podmioty gospodarcze wyraźnie deklarują potrzebę korzystania z doradztwa finansowego (przedsiębiorcy z reguły nie dysponują odpowiednią wiedzą o bardzo bogatej ofercie usług finansowych, poza tym nie zatrudniają wyspecjalizowanych służb finansowych potrafiących samodzielnie skonstruować optymalny dla firmy portfel produktów bankowych) oraz wykazują obawy przed korzystaniem z bankowości internetowej. Firmy mikro w wielu przypadkach nie dysponują odpowiednią bazą sprzętową i nie korzystają nawet z Internetu (wskaźniki korzystania z Internetu rosną wraz z wielkością zatrudnienia – w czasie opisywanego badania wynosiły odpowiednio: 50% w firmach mikro, 75% w firmach małych i 92% w firmach średnich).

Banki, które przywiązują dużą wagę do obsługi sektora małych i średnich firm (np. takie banki, jak: Uni-

Wykres 1. *Korzystanie z lokat terminowych przez firmy z sektora MSP*



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych z 2004 r. (n = 2 203).

credit, Barclays, Bank of America czy Wells Fargo), coraz częściej zaczynają obejmować obsługą doradczą coraz niższe segmenty rynku (w przypadku grupy Unicredit doradców przydziela się nawet firmom o rocznych obrotach poniżej 5 mln euro) (Szczepaniec et al. 2006).

Oferowanie lepszych warunków obsługi oraz atrakcyjniejszych warunków cenowych większym firmom znajduje jednak wiele uzasadnień. Banki swoją politykę

Tabela 6. *Przeciętna wysokość salda utrzymywanego przez firmy z sektora MSP na rachunku bieżącym*

Wysokość salda w zł	Ogółem MSP	Firmy mikro (n = 532)		Małe firmy (n = 343)		Średnie firmy (n = 128)	
		liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi	liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi	liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi
do 3 000	59	322	61	72	21	11	9
3 001 – 5 000	18	94	18	50	15	5	4
5 001 – 10 000	13	68	13	68	20	13	10
10 001 – 20 000	4	22	4	62	18	21	16
20 001 – 50 000	4	19	4	59	17	38	30
powyżej 50 000	2	7	1	32	9	40	31
RAZEM	100	532	100	343	100	128	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych z 2004 r. (n = 1003).

Tabela 7. Zakres korzystania z różnych rodzajów lokat terminowych (odsetek firm)

Rodzaj lokaty	Ogółem MSP (w %)	Firmy mikro n = 1 001		Małe firmy n = 909		Średnie firmy n = 293	
		liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi	liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi	liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi
3 miesiące	2,6	26	2,6	44	4,8	14	4,8
12 miesięcy	2,2	22	2,2	27	3,0	8	2,7
1 miesiąc	2,0	19	1,9	48	5,3	25	8,5
6 miesięcy	1,8	18	1,8	31	3,4	7	2,4
kilkudniowe	1,4	13	1,3	33	3,6	25	8,5
overnight	1,1	8	0,8	49	5,4	51	17,4
1 tydzień	0,7	6	0,6	25	2,8	17	5,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych (n = 2 203).

cenową tłumacząc najczęściej wyższym ryzykiem, wysokimi kosztami obsługi małych firm oraz mniejszą skalą i liczbą operacji bankowych (za które banki pobierają opłaty i prowizje). Rzadziej wspomina się o dostępie banków do taniego pieniądza (w postaci sald na rachunkach bieżących).

Dane w tabeli 6 pokazują, że w miarę wzrostu skali działalności gospodarczej wyraźnie rośnie wysokość sald na rachunkach bieżących. W grupie firm mikro aż 61% badanych podmiotów utrzymuje na rachunku tylko do 3 000 zł, natomiast w grupie firm średnich identyczny odsetek firm (61%) utrzymuje saldo wyższe niż 20 000 zł.

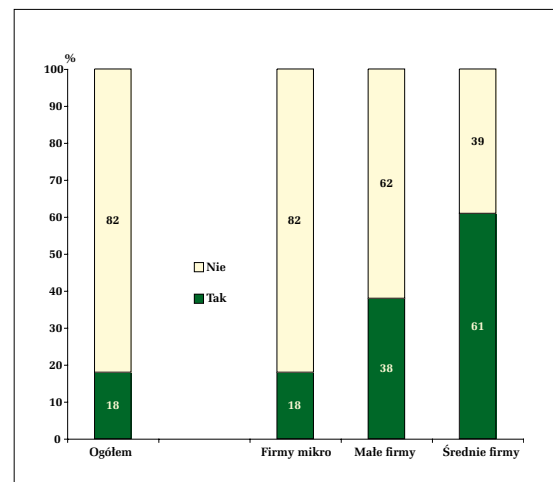
Firmom średnim łatwiej jest negocjować indywidualne warunki obsługi, bo 50% z nich korzysta z usług co najmniej dwóch banków (a więc w każdej chwili mogą przenieść część lub całość operacji do innego banku). W grupie firm małych wskaźnik wykorzystania dwóch lub większej liczby banków wynosi 29%, a w grupie firm mikro tylko 18%.

Z punktu widzenia banków, rachunki bieżące są doskonałą podstawą do ustanowienia wielowymiarowych relacji z klientami. Firma mająca w banku rachunek bieżący w pierwszej kolejności składa w nim lokaty terminowe oraz wnioski kredytowe (Szczepaniec 2005).

5. Lokaty terminowe

Wyniki badania pokazują, że w Polsce najmniejsze podmioty gospodarcze mają problemy z uzyskiwaniem nadwyżek finansowych, a co za tym idzie stosunkowo rzad-

Wykres 2. Korzystanie z kredytów przez firmy z sektora MSP



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych z 2004 r. (n = 2 203).

Tabela 8. Korzystanie z kredytów

Korzystanie z kredytów	Ogółem MSP (w %)	Firmy mikro n = 1 001		Małe firmy n = 909		Średnie firmy n = 293	
		liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi	liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi	liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi
Firma nie korzysta z kredytów	81,6	825	82,4	567	62,4	114	38,9
Firma korzysta z kredytów, w tym:	18,4	176	17,6	345	37,6	179	61,1
– firma spłaca tylko wcześniej zaciągnięty kredyt	8,7	85	8,5	156	17,2	61	20,8
– firma spłaca wcześniej zaciągnięty kredyt i uruchomiła nowy	2,9	27	2,7	62	6,8	60	20,5
– firma uruchomiła tylko nowy kredyt	6,7	64	6,4	124	13,6	58	19,8
RAZEM	100	1 001	100	909	100	293	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych z 2004 r. (n = 2 203).

Tabela 9. Popularność różnych rodzajów kredytów – kredyty uruchomione w ostatnich 12 miesiącach

Rodzaj kredytu	Ogółem MSP (w %)	Firmy mikro n = 1 001		Małe firmy n = 909		Średnie firmy n = 293	
		liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi	liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi	liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi
Kredyt w rachunku bieżącym	5,1	48	4,8	102	11,2	66	22,5
Kredyt obrotowy	2,5	23	2,3	49	5,4	40	13,7
Kredyt inwestycyjny złotowy	2,1	19	1,9	59	6,5	38	13,0
Kredyt inwestycyjny dewizowy	0,4	4	0,4	4	0,4	8	2,7
Inne kredyty	0,3	3	0,3	2	0,2	3	1,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych z 2004 r. (n = 2 203).

ko korzystają z lokat terminowych. Lokaty takie ma zaledwie 10% firm z sektora MSP. Korzystanie z lokat wyraźnie rośnie wraz z wielkością zatrudnienia w firmach (zob. wykres 1). W firmach mikro z lokat terminowych korzysta 10%, w firmach małych wskaźnik wykorzystania lokat wynosi 20%, a w firmach średnich 33%.

Dla porównania – w Wielkiej Brytanii aż 41% małych i średnich przedsiębiorstw utrzymuje depozyty terminowe (a ich łączna wartość szacowana jest na 92 mld funtów) (Fraser 2004).

Wśród polskich firm mających lokaty terminowe największą popularnością cieszą się lokaty 3-miesięczne (z których korzysta 2,6% ogółu MSP), 12-miesięczne (2,1%) oraz 1-miesięczne (2,1%) (zob. tabela 7). Dla najmniejszych firm niektóre lokaty, jak np. *overnight* (często wykorzystywane przez firmy średnie) są praktycznie niedostępne. Dzieje się tak ze względu na minimalne progi kwotowe (najczęściej 50–100 tys. zł). Mamy więc do czynienia ze zjawiskiem pewnej dyskryminacji małych firm, które nie mogą optymalnie zarządzać swoimi płynnymi aktywami.

Inne (poza lokatami terminowymi w złotych) formy lokowania nadwyżek finansowych pojawiają się w segmencie MSP bardzo rzadko. Zakup akcji zadeklarowało 1,1% badanych firm, a bonów skarbowych – 0,9% firm. Z oferty funduszy inwestycyjnych skorzystało 0,6% badanych firm. Lokaty terminowe w walutach obcych utrzymywało 0,6% badanych firm.

6. Kredyty

Działania takie, jak zwiększanie produkcji i zatrudnienia oraz wprowadzanie innowacji w sektorze MSP są możliwe w dużym stopniu dzięki korzystaniu z kredytów bankowych. Kredyty średnio- i długoterminowe stanowią najważniejsze zewnętrzne źródło finansowania inwestycji w sektorze MSP; z kolei kredyty w rachunku bieżącym pomagają małym i średnim firmom rozwiązać krótkookresowe problemy z płynnością.

W Europie większość małych i średnich firm jest uzależniona od banków, jeśli chodzi o zewnętrzne finansowanie. Zgodnie z wynikami sondażu ENSR 2002 (przeprowadzonego w 19 krajach Europy) z różnego ro-

dzaju kredytów korzystało aż 76% małych i średnich firm. Większości (60%) badanych firm wystarczała kwota kredytu poniżej 100 tys. euro (European Commission 2003).

W USA wskaźnik korzystania z kredytów w segmencie małych firm (w USA za małą firmę uważa się przedsiębiorstwo zatrudniające do 500 pracowników) wynosił w 1998 r. 55% (w grupie firm zatrudniających od 100 do 499 pracowników odsetek firm korzystających z kredytów sięgał aż 92%, ale nawet w grupie najmniejszych firm – zatrudniających mniej niż dwóch pracowników – kształtował się na poziomie 33%) (FED 2002).

W Wielkiej Brytanii w ostatnich 3 latach aż 80% MSP korzystało z zewnętrznych źródeł finansowania (uwaga: statystyki te obejmują poza kredytami także leasing, factoring, karty kredytowe i inne zewnętrzne źródła finansowania) (75% w podsegmencie firm bez zatrudnienia i 98% w grupie firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników); prawie 2 miliony firm (53% MSP) korzystało z *overdraftów* (łączna wartość *overdraftów* szacowana była na 12 miliardów funtów), a około 900 tys. firm korzystało z pożyczek terminowych *term loans* (24% MSP) (wartość tych pożyczek sięgała rocznie 64 mld funtów) (Fraser 2004).

W Polsce stopień wykorzystania kredytów jest wyraźnie niższy niż w krajach wysoko rozwiniętych. Z kredytów bankowych korzysta tylko 18,4% małych i średnich firm (uruchamiając nowy kredyt lub spłacając wcześniej zaciągnięte kredyty) (zob. wykres 2 i tabela 8). Z badań wynika, że im więcej osób zatrudnia firma, tym częściej deklaruje korzystanie z kredytów. W grupie firm mikro odsetek podmiotów korzystających z kredytów wyniósł 18%, w grupie małych firm już 38%, a w grupie firm średnich 61%.

Ze względu na różnice metodologiczne porównania mają jedynie charakter poglądowy. Przykładowo w badaniach prowadzonych w innych krajach często nie precyzuje się okresu wykorzystania produktów finansowych. W niektórych badaniach pyta się respondentów: „Czy firma korzystała z kredytów?”, w innych: „Czy firma korzystała z kredytów w ciągu ostatnich 12 miesięcy?”, a jeszcze innych: „Czy firma korzystała z kredytów w ciągu ostatnich 3 lat?”.

Tabela 10. Wykorzystanie pozostałych usług finansowych w firmach MSP

Rodzaj usługi	Ogółem MSP (w %)	Firmy mikro n = 1 001		Małe firmy n = 909		Średnie firmy n = 293	
		liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi	liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi	liczba odpowiedzi	odsetek odpowiedzi
Doradztwo finansowe	6,1	60	6,0	106	11,7	35	11,9
Gwarancje bankowe	3,5	33	3,3	98	10,8	66	22,5
Skrytki depozytowe	3,4	34	3,4	47	5,2	25	8,5
Doradztwo podatkowe	3,1	31	3,1	46	5,1	18	6,1
Rozliczenia zagraniczne w systemie SWIFT	2,1	19	1,9	43	4,7	49	16,7
Obsługa inkasa dokumentowego	2,0	19	1,9	24	2,6	19	6,5
Usługi biura maklerskiego	1,4	14	1,4	20	2,2	10	3,4
Skup i inkaso czeków	1,3	13	1,3	11	1,2	11	3,8
Obsługa akredytyw importowych i eksportowych	0,8	7	0,7	22	2,4	21	7,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych z 2004 r. (n = 2203).

Wśród kredytów bankowych największą popularnością cieszą się kredyty w rachunku bieżącym (w ciągu 12 miesięcy poprzedzających badanie z kredytu tego skorzystało 5,1% firm). Rzadziej badane firmy korzystają z kredytów obrotowych (2,5%) i kredytów inwestycyjnych złotych (2,1%) (zob. tabela 9).

Tak niskie wskaźniki wykorzystania kredytów bankowych (szczególnie kredytów inwestycyjnych) powodują, że możliwości rozwoju polskiej gospodarki nie są w pełni wykorzystywane, ale warto nadmienić, że wi-na raczej nie leży po stronie banków.

Zgodnie z wynikami badania w ostatnich 3 latach tylko 3% małych i średnich firm spotkało się z odmową udzielenia kredytu. Zdecydowana większość badanych firm w ogóle nie składała aplikacji kredytowych. Przedsiębiorcy pytani o przyczyny niekorzystania z kredytów najczęściej odpowiadali, że „z zasady nie korzystają z kredytów” (54% wskazań na pierwszym miejscu wśród trzech najważniejszych przyczyn niekorzystania z kredytów) lub że obawiają się zadłużania firmy (20% wskazań). Rzadziej wskazywano na zbyt wysokie oprocentowanie (8%), zbyt wysokie prowizje (6%) oraz zbyt ostre wymogi i zabezpieczenia (3%). Opisywane niskie wskaźniki korzystania z kredytów wynikają w Polsce bardziej z obaw przedsiębiorców przed wykorzystaniem zewnętrznego finansowania inwestycji (większość firm z sektora MSP finansuje inwestycje ze środków własnych) (Szczepaniec 2006), braku bieżących nadwyżek finansowych pozwalających na spłatę rat kredytowych, braku rządowych programów gwarancji kredytowych dla małych firm (programy takie są popularne w USA czy Wielkiej Brytanii) niż z utrudnień w dostępie do kredytów (choć w dziedzinie procedur kredytowych, a także stosowania systemów scoringowych banki mają jeszcze wiele do zrobienia).

7. Karty płatnicze i kredytowe

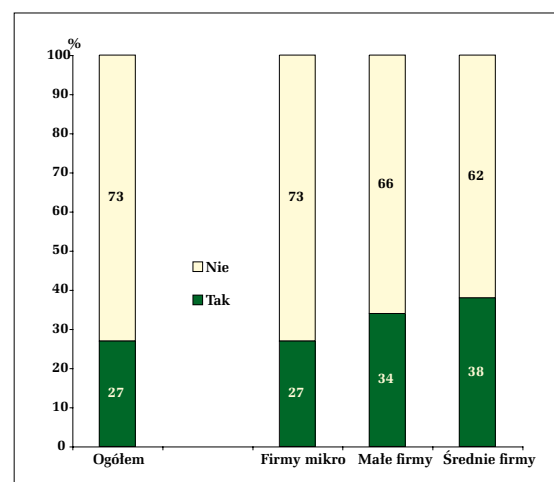
Karty płatnicze zapewniają wiele korzyści zarówno bankom, jak i użytkownikom kart. Banki ma-

ją możliwość zarabiania pieniędzy z tytułu przewizji od transakcji opłaconych kartą oraz z tytułu opłat za wydanie karty, przypominania klientom o swoim istnieniu przy okazji każdej transakcji, a także mocniejszego związania klienta (z bankiem) za pomocą programów lojalnościowych (bardzo popularnych np. w USA).

Z punktu widzenia firm karty płatnicze są wygodnym środkiem regulowania bieżących płatności, pozwalają wyczołfać gotówkę w oddziałach większych banków na całym świecie oraz zapewniają możliwość gromadzenia punktów w programach lojalnościowych.

W Polsce z kart płatniczych wystawionych na podstawie rachunku firmowego korzystało 27,3% badanych firm (zob. wykres 3). Stopień wykorzystania kart płatniczych rośnie wraz z wielkością firmy – 27% w grupie firm mikro, 34% w małych firmach, 38% w grupie firm średnich.

Wykres 3. Zakres wykorzystania kart płatniczych przez firmy z sektora MSP



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych z 2004 r. (n = 2 203).

Z punktu widzenia firm znacznie atrakcyjniejszym (od zwykłych kart płatniczych) produktem finansowym są biznesowe karty kredytowe. Przy korzyściach charakterystycznych dla kart płatniczych karty kredytowe dodatkowo: stanowią uzupełniające źródło środków finansowych (łatwo dostępny kredyt), gwarantują niskie koszty kredytu pod warunkiem regulowania zobowiązań w odpowiednim terminie oraz zwiększają płynność finansową firmy (która może korzystać z karty, gdy jej partnerzy handlowi spóźniają się z płatnościami).

O przydatności kart kredytowych w działalności biznesowej świadczy ich popularność w krajach wysoko rozwiniętych. W USA z takich kart korzysta 34% małych firm (FED 2002, s.30), w Kanadzie 24% (Canadian Bankers Association 2003), a w Wielkiej Brytanii aż 55% małych i średnich firm (Fraser 2004).

W Polsce (w momencie badania, czyli w 2004 r.) biznesowe karty kredytowe były dopiero wprowadzane na rynek i korzystały z nich tylko pojedyncze firmy.

8. Inne usługi bankowe

Wśród innych usług bankowych wykorzystywanych przez firmy z sektora MSP największą popularnością cieszyły się usługi doradztwa finansowego (korzystało z nich 6,1% badanych firm). Na kolejnych miejscach znajdowały się takie usługi, jak: gwarancje bankowe (3,5%), skrytki depozytowe (3,4%) i doradztwo podatkowe (3,1%) (zob. tabela 10).

9. Charakterystyka zachowań finansowych małych i średnich firm

Stosowane w tytule artykułu pojęcie „wzorca zachowań finansowych” oznacza „charakterystyczne dla danego segmentu zachowania finansowe”, wyraźnie różniące się w przypadku firm mikro, małych firm i firm średnich.

W firmach mikro (zatrudniających do 9 pracowników) odnotowano najniższe wskaźniki korzystania z kredytów, lokat terminowych oraz kart płatniczych. Firmy mikro utrzymują najniższe salda na rachunkach oraz wykonują najmniej przelewów. W relacji z bankiem bardzo mocno zaangażowany jest właściciel firmy, który nie tylko podejmuje decyzje o wyborze banku, ale także zajmuje się zbieraniem i analizą ofert usług finansowych. Przy wyborze banku (a w tym segmencie najczęściej tylko jeden bank obsługuje firmę) bardzo ważną jest lokalizacja oddziału. Aż 45% firm mikro wybrało bank znajdujący się w odległości nieprzekraczającej 1 km.

Firmy małe (zatrudniające od 10 do 49 pracowników) praktycznie we wszystkich analizach znajdują się pomiędzy firmami mikro a firmami średnimi.

Firmy średnie (zatrudniające od 50 do 249 pracowników) korzystają z większej liczby produktów finansowych, częściej korzystają z kredytów, factoringu, lokat, kart płatniczych oraz usług elektronicznych; realizują więcej przelewów; częściej inwestują. Utrzymują wyższe salda na rachunku bieżącym. Grupa decyzyjna (związana z wyborem banku) w firmach średnich jest większa niż w firmach mikro (w procesy decyzyjne często są włączane osoby z zarządu firmy). Uzyskaniem oraz

Tabela 11. Charakterystyka segmentów; kryterium segmentacji: wielkość zatrudnienia (w %)

Wskaźnik	Segment firm (wg wielkości zatrudnienia)		
	firmy mikro (do 9 osób)	firmy małe (10-49 osób)	firmy średnie (50-249 osób)
Liczba firm w próbie	1 001	909	293
Inwestycje dokonane w 2003 r.	41	53	74
Źródła finansowania inwestycji:		89	91
- środki własne	91		
- kredyty	14	30	40
- leasing	8	20	31
Plany inwestycyjne w 2004 r.	36	51	63
Korzystanie z usług tylko jednego banku	82	72	50
Korzystanie z usług wielu banków (3 i więcej)	3	6	17
Odległość banku głównego od siedziby firmy	do 1 km 45 > 6 km 8	do 1 km 27 > 6 km 17	do 1 km 22 > 6 km 23
Saldo na rachunku bieżącym powyżej 50 tys. zł	1	9	31
Posiadanie lokat terminowych	10	20	33
Korzystanie z kredytów	18	38	61
Korzystanie z kart płatniczych	27	34	38
Korzystanie z <i>internet banking</i>	14	20	35
Dostęp do Internetu	50	75	93

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych z 2004 r. (n = 2 203).

wstępną analizą ofert produktów finansowych nie zajmuje się już osobiście właściciel, tylko pracownicy administracyjni. Połowa firm średnich współpracuje co najmniej z dwoma bankami. Lokalizacja oddziału banku ma w tej grupie firm relatywnie mniejsze znaczenie (może ze względu na fakt, że właściciel czy osoba zarządzająca nie załatwiają osobiście większości prostych spraw bankowych).

10. Podsumowanie

Jak wynika z prezentowanych badań, sektor małych i średnich firm jest bardzo zróżnicowany pod względem skali oraz zakresu korzystania z usług bankowych. Wzorce zachowań finansowych firm w największym stopniu są determinowane przez wielkość zatrudnienia oraz wartość obrotów. Wraz ze wzrostem zatrudnienia rośnie zakres wykorzystania praktycznie wszystkich produktów finansowych.

Analizy porównawcze wykazały, że w Polsce stopień wykorzystania głównych produktów bankowych (w segmencie małych i średnich firm) jest wyraźnie niższy niż w USA, Kanadzie czy Wielkiej Brytanii (choć ze względu na różnice metodologiczne dane te należy traktować jako orientacyjne). Brak szerszego dostępu do usług kredytowych jest barierą rozwoju szczególnie

w przypadku firm mikro. Sytuacja może się poprawić, gdy banki zaczną 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 o zewnętrzne finansowanie inwestycji.

Zaprezentowane wyniki badań empirycznych mogą znaleźć wiele zastosowań w praktyce gospodarczej. Po pierwsze, mogą być wykorzystywane w bankach komercyjnych do segmentacji (gdzie dotychczas częściej stosuje się segmentację bazującą na wielkości obrotów) oraz do różnicowania lub opracowania ofert produktowych, przygotowanych na miarę potrzeb poszczególnych grup firm. Po drugie, dzięki przedstawionym wynikom badań można ocenić potencjalną skalę oddziaływania impulsów monetarnych (zmian stóp procentowych) na sektor firm. Po trzecie, widać wyraźnie, że przy tak dużych różnicach w zachowaniach finansowych wszelkie rządowe programy mające na celu stymulowanie rozwoju sektora MSP powinny być różnicowane i dopracowywane pod kątem specyfiki poszczególnych segmentów firm.

Bibliografia

- Asselbergh G. (2002), *Financing firms with restricted access to financial markets: the use of trade credit and factoring in Belgium*, "The European Journal of Finance", Vol. 8, No. 1, s. 2–20.
- Astebro T., Bernhardt I. (2003), *Start-up financing, owner characteristics, and survival*, "Journal of Economics and Business", Vol. 55, No. 4, s. 303–319.
- Bank of England (2004), *Finance for Small Firms – An Eleventh Report*, London.
- Becchetti L., Trovato G. (2002), *The Determinants of Growth for Small and Medium Sized Firms. The Role of the Availability of External Finance*, "Small Business Economics", Vol. 19, No. 4, s. 291–306.
- Berger A., Frame S., Miller N. (2005), *Credit Scoring and the Availability, Price, and Risk of Small Business Credit*, "Journal of Money, Credit, and Banking", Vol. 37, No. 2, s. 191–222.
- Berger A., Frame S. (2005), *Small Business Credit Scoring and Credit Availability*, "Working Paper", No. 2005–10, Federal Reserve Bank of Atlanta.
- Berger A., Udell G. (1995), *Relationship lending and lines of credit in small firm finance*, "Journal of Business", Vol. 68, No. 3, s. 351–381.

- Berggren B., Olofsson Ch., Silver L. (2000), *Control Aversion and the Search for External Financing in Swedish SMEs*, "Small Business Economics", Vol. 15, No. 3, s. 233–242.
- Bitler M., Robb A., Wolken J. (2001), *Financial Services Used by Small Businesses: Evidence from the 1998 Survey of Small Business Finances*, "Federal Reserve Bulletin", April, s. 183–205.
- Blanchflower D., Levine P., Zimmerman D. (2003), *Discrimination in the small-business credit market*, "The Review of Economics and Statistics", Vol. 85, No. 4, s. 930–943.
- Bratkowski A., Grosfeld I., Rostowski J. (2000), *Investment and finance in de novo private firms. Empirical results from the Czech Republic, Hungary and Poland*, "Economics of Transition", Vol. 8, No. 1, s. 101–116.
- Canadian Bankers Association (2003), *Competition in the Canadian Small and Medium-Sized Business Financing Market*, Submission to the Department of Finance, <http://www.cba.ca/en/content/reports/031222%20SME%20paper%20final%20untracked.pdf>
- Cavalluzzo K. Cavalluzzo L., Wolken J. (2002), *Competition, Small Business Financing, and Discrimination: Evidence from a New Survey*, "Journal of Business", Vol. 75, No. 4, s. 641–680.
- Cole R., Wolken J. (1996), *Bank and Nonbank Competition for Small Business Credit: Evidence from the 1987 and 1993 National Surveys of Small Business Finances*, "Federal Reserve Bulletin", November, s. 983–995.
- Cole R., Goldberg L., White L. (2004), *Cookie Cutter vs. Character: The Micro Structure of Small Business Lending by Large and Small Banks*, "Journal of Financial and Quantitative Analysis", Vol. 39, No. 2, s. 227–251.
- Competition Commission (2002), *The supply of banking services by clearing banks to small and medium-sized enterprises*. A report on the supply of banking services by clearing banks to small and medium-sized enterprises within the UK, March, http://www.competition-commission.org.uk/rep_pub/reports/2002/462banks.htm
- European Commission (2003), *SMEs and Access to Finance* (2000), "Observatory of European SMEs", No. 2, http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2003_report2_en.pdf
- Feakins M. (2004), *Commercial Bank Lending to SMEs in Poland*, "Small Business Economics", Vol. 23, No. 1, s. 51–70.
- FED (2002), *Report to the Congress on the Availability of Credit to Small Businesses*, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington, D.C., <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/RptCongress/sbreport2002.pdf>
- Frame S., Srinivasan A., Woosley L. (2000), *The Effect of Credit Scoring on Small-Business Lending*, "Journal of Money, Credit, and Banking", Vol. 33, No. 3, s. 813–825.
- Fraser S. (2004), *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, <http://www.berr.gov.uk/files/file39407.pdf>
- Hommel U., Schneider H. (2003), *Financing the German Mittelstand*, "EIB Papers", Vol. 8, No. 2, s. 52–90.
- Klapper L., Saria-Allende V., Sulla V. (2002), *Small- and Medium-Size Enterprise Financing in Eastern Europe*, "Policy Research Working Paper", No. 2933, World Bank, Washington, D.C.
- Lopez-Gracia J., Aybar-Arias C. (2000), *An Empirical Approach to the Financial Behaviour of Small and Medium Sized Companies*, "Small Business Economics", Vol. 14, No. 1, s. 55–63.
- Mitchell K., Pearce D. (2005), *Availability of Financing to Small Firms Using the Survey of Small Business Finances*, "Small Business Research Summary", No. 257, U.S. Small Business Administration, <http://www.sba.gov/advo/research/rs257tot.pdf>
- PARP (2000), *Finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, <http://www.parp.gov.pl/files/74/81/95/finansowanie.pdf>
- PARP (2004), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2003*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, <http://www.parp.gov.pl/files/74/81/104/raport0203.pdf>
- Rauch J., Hendrickson J. (2000), *Does Bank Consolidation Hurt the Small Business Borrower?* "Small Business Economics", Vol. 23, No. 3, s. 219–226.
- Stiglitz J., Weiss A. (1981), *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*, "The American Economic Review", Vol. 71, No. 3, s. 393–410.
- Szczepaniec M. (2005), *Proces wyboru banku w segmencie małych i średnich firm*, „Marketing i Rynek”, nr 12, s. 33–38.
- Szczepaniec M. (2006), *Finansowanie inwestycji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, „Gospodarka Narodowa”, nr 3, s. 60–70.
- Szczepaniec M., Pietrzak J., Czuba T. (2006), *Modele obsługi bankowej małych i średnich firm. Trendy światowe 2006*, QUALIFACT, Gdańsk.
- Wagenvoort R. (2003), *SME finance in Europe: introduction and overview*, "EIB Papers", Vol. 8, No 2, s. 10–20.