



Rozmowa z dr **Przemysławem Kulawczukiem**, z Uniwersytetu Gdańskiego, członkiem zespołu audytorów oceniających banki w konkursie "Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców".

### **Banki są coraz bardziej innowacyjne**

**- Z badań PKPP "Lewiatan" wynika, że podstawowymi barierami utrudniającymi dostęp małych firm do kredytu jest brak zabezpieczeń, uciążliwe procedury oraz niechęć banków do finansowania MSP. Czy badania prowadzone w ramach konkursu "Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców" potwierdzają te spostrzeżenia?**

- Można powiedzieć, że to jest klasyczny katalog barier, które nadal występują. Ale w istocie rzeczy nastąpiły bardzo duże przewartościowania pod tym względem. Szybki rozwój gospodarczy spowodował znaczną poprawę kondycji małych i średnich przedsiębiorstw. Krótko mówiąc rozwój gospodarczy wpłynął na polepszenie sytuacji klientów banków, a to pociągnęło za sobą m.in. zmniejszenie rygorów odnośnie zabezpieczeń kredytowych. Można powiedzieć, że kilka banków wprowadziło znacznie odbiurokratyzowane procedury udzielania kredytów. Najczęściej są to kredyty do wysokości dwustu tysięcy złotych, zabezpieczane jedynie wekslem *in blanco*. To jest swego rodzaju wyzwanie wobec tych banków, które nie są w stanie zaproponować podobnych procedur. Za tymi, teoretycznie słabymi zabezpieczeniami kredytu, stoi jednak wysoki standing finansowy kredytobiorcy. Oznacza to, że obecnie banki zachęcają firmy do większego wykorzystywania przyznaných limitów kredytowych. Poza tym kredyty te są przyznawane niezwykle szybko. Pojawia się więc wyzwanie dla banków, które funkcjonują jeszcze w oparciu o tradycyjne sposoby postępowania, preferujące przygotowywanie pełnej dokumentacji i dopiero na tej podstawie przyznające kredyty. Banki, które działają w sposób tradycyjny i przygotowują cały portfel zabezpieczeń kredytu, w pewnym sensie same eliminują się z rynku. Nie są w stanie konkurować z bankami, które wprowadziły proste procedury, z nieskomplikowanymi zabezpieczeniami ale kierują jednocześnie swoją ofertę do dobrych klientów..

**- Na jakie jeszcze bariery napotykają przedsiębiorcy poszukujący zewnętrznych źródeł finansowania?**

- Uważam, że istotną barierą dla małych firm jest wciąż bariera czasu i decyzyjności. Klient nie jest skłonny oczekiwać dłużej niż kilka dni na uzyskanie chociaż wstępnej informacji, czy otrzyma finansowanie. Nie jest też skłonny akceptować sytuacji, w której musi oczekiwać na decyzję z jednostki bankowej wyższego szczebla, ponieważ placówka do której przyszedł nie może samodzielnie podejmować decyzji kredytowych. Wygrywają te banki, w których decyzje zapadają na niższym szczeblu i szybko, nawet jeżeli oferują klientowi wyższe oprocentowanie i koszty kredytu. To jest bardzo ważne,

że szybkość i decyzyjność kompensują wyższy koszt kredytu. Klient bardzo wysoko ceni swój czas. I w tym kontekście bardzo dużą przewagę nad bankami komercyjnymi posiadają banki spółdzielcze. Chociaż trzeba podkreślić, że w bankach komercyjnych wypracowywane są już procedury bezpiecznego podejmowania decyzji kredytowych w poszczególnych oddziałach i poszerzania ich uprawnień, jak również przyspieszania tego rodzaju decyzji. Typowa procedura kredytowa, która była związana z obiegiem dokumentacji papierowej, powoli ulega eliminacji. Przedsiębiorcy wolą też dokumentować swoją działalność oświadczeniami, zamiast legitymować się zaświadczeniami wystawionymi przez uprawnione instytucje. Wolą złożyć oświadczenie w sprawie składek płaconych na przykład na ZUS lub w sprawie odprowadzanych podatków do urzędu skarbowego, niż posługiwać się zaświadczeniami wystawionymi przez te instytucje. Banki, które jeszcze nie zastąpiły zaświadczeń dowodami przekazów bankowych, czy deklaracjami ZUS, CIT czy PIT narażają się na niechęć ze strony przedsiębiorców do korzystania z ich usług. Poza tym część banków jest w stanie dokonywać szybkiej oceny, czy klient kwalifikuje się do finansowania. Chodzi o to, że klient, który w krótkim czasie nie dowie się, czy może liczyć na finansowanie, traci zainteresowanie takim bankiem. Inne rozwiązanie, które spotyka się na rynku, to szacowanie przez banki możliwości kredytowej klientów, którzy nie są zainteresowani aktualnie pożyczkami. Dostają oni informację na temat możliwego do uzyskania limitu kredytowego. Banki, które tego nie robią są od razu w gorszej sytuacji, ponieważ procedury kredytowe trwają u nich dłużej, a klient nie chce czekać.

**- Na jakie problemy związane z kredytowaniem natrafiają przedsiębiorcy, którzy dopiero zaczynają swoją działalność?**

- Można mieć bardzo poważne wątpliwości, czy ten sektor przedsiębiorstw jest dobrym klientem dla banków w fazie startu. Badania międzynarodowe pokazują, że osoby, które zaczynają dopiero prowadzić działalność gospodarczą i nie mają żadnej historii bankowej, stanowią margines, jeśli chodzi o obsługę bankową w zakresie kredytowania w krajach rozwiniętych gospodarczo. Tam funkcjonuje inny system finansowania takich firm, który jeszcze nie dotarł do Polski. W naszym kraju niektóre banki jeszcze nie zdają sobie sprawy, że można prowadzić klienta od czasów, powiedzmy studenckich, potem jako posiadacza zwykłego rachunku bankowego (ROR-u), aż do momentu, kiedy chce on założyć małe przedsiębiorstwo. Można wówczas dokonać scoringu jego dotychczasowych osiągnięć finansowych. W Wielkiej Brytanii lub w Stanach Zjednoczonych tego rodzaju informacje stanowią już wystarczającą podstawę do podjęcia decyzji przez bank o sfinansowaniu fazy startu nowego przedsiębiorstwa. O ile więc generalnie nie finansuje się fazy startu z funduszy banków komercyjnych powstałych z depozytów klientów, to jest to możliwe w sytuacji jeżeli posiada się informacje o poprzedniej historii rachunku klienta, zwłaszcza jeśli był to klient banku mającego sfinansować nowe przedsięwzięcie biznesowe. Chodzi tu o możliwość zbudowania historii rozwoju finansowego i majątkowego klienta, pozwalającej na bezpieczne kredytowanie fazy startu firmy. Żeby sfinansować tego rodzaju przedsięwzięcia potrzebne są fundusze poręczeniowe. W Polsce powoli się one rozwijają, jednak nie da się ukryć, że duża ich część jest zainteresowana finansowaniem firm działających na rynku przynajmniej przez pół roku. To powoduje, że działalność nowej firmy trudno jest sfinansować kredytem poręczonym przez fundusz. Poza tym fundusze cedują wszystkie kwestie związane z oceną ryzyka na banki i efekt jest taki, że to bank ocenia projekt ale kieruje klienta do funduszu poręczeniowego, który zgadza się

lub nie, przejąć na siebie część ryzyka. W innych krajach system ten jest dokładnie odwrotny. Klient najpierw zwraca się z projektem do funduszu, który ten projekt ocenia i przesyła do banku finansującego przedsięwzięcie z informacją, że byłby skłonny wziąć na siebie część ryzyka kredytowego. Efekt jest taki, że w systemie, gdzie punktem kontaktowym jest fundusz poręczeniowy, akceptowanych jest znacznie więcej wniosków, niż wtedy gdy klient od razu trafia do banku. Chodzi o to że fundusz jest instytucją mającą na celu wspieranie przedsiębiorczości, natomiast bank jest instytucją komercyjną. Poza tym w naszym kraju możliwości funduszu kończą się w momencie osiągnięcia określonej krotności wartości poręczonych kredytów w stosunku do posiadanego kapitału. Jednak ten współczynnik w Polsce jest bardzo niski w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej. Tam przedsiębiorcy przychodzą do funduszu z określonym pomysłem i wówczas fundusz często ogłasza nawet przetarg wśród banków na finansowanie przedstawionego pomysłu. Przedsiębiorca może wtedy liczyć na tani kredyt udzielony na bardzo dogodnych warunkach. Polskie fundusze chwalać się minimalnymi stratami ponoszonymi na swojej działalności ale to właśnie świadczy o tym, że nie chcą ponosić ryzyka. Interesują się prawie wyłącznie bezpiecznymi przedsięwzięciami. To znaczy, że nie spełniają swojego zadania przejmowania części ryzyka. W krajach Zachodniej Europy toleruje się większe straty funduszy, które częściowo pokrywane są z budżetu. Ale w zamian fundusze wspierają rozwój przedsiębiorczości i inicjują rozwój akcji kredytowej. Krótko mówiąc nasz model funduszy poręczeniowych jest modelem pasywnym. Jest bezpieczny i dla funduszu i dla banku ale też pasywny, z punktu widzenia wspierania przedsiębiorczości. Znacznie lepszy byłby model aktywny, "dostarczający" klientów dla banków. Nasz model funduszy znacznie ogranicza finansowanie nowo powstających firm. Lepsze do finansowania tego rodzaju przedsięwzięć są fundusze pożyczkowe, granty i dotacje.

**- Małe firmy coraz częściej korzystają z leasingu zamiast z kredytu. Czy to było powodem zmian zasad konkursu i dopuszczenia do udziału w nim firm leasingowych?**

- Do ostatniego konkursu przystąpiły tylko banki, ponieważ produkty leasingowe mogą sprzedawać poprzez swoją sieć placówek, a poza tym większość firm leasingowych jest i tak własnością banków. Na razie więc możliwość udziału w konkursie tego rodzaju firm jest badana. Z moich obserwacji wynika, że uzyskanie leasingu nie jest związane z tak pogłębionym badaniem zdolności kredytowej, jak w przypadku udzielania kredytów. Ponadto załatwienie formalności leasingowych jest znacznie szybsze. Bardzo prosta jest też w tym przypadku ocena dochodowości. Jeżeli więc firma ma możliwość generowania przychodów, co wynika z jej sprawozdań finansowych, to już kwalifikuje się do uzyskania leasingu. Ta forma kredytowania była też do niedawna atrakcyjna ze względu na rozwiązania podatkowe. Ale to się zmieniło po znaczącym obniżeniu podatków płaconych przez przedsiębiorców. Przewagą leasingu są przede wszystkim mniejsze formalności związane z procedurą jego przyznawania. Formuła leasingu jest też bardzo wygodna dla przedsiębiorców.

**- Czy śledząc wyniki konkursów dostrzega Pan zmiany w stosunku banków do klientów z sektora MSP?**

- Banki mają bardzo różne strategie. Dla banków spółdzielczych klienci z tego sektora byli zawsze bardzo ważni, natomiast banki komercyjne wciąż jeszcze dzielą klientów na segmenty 1) mikro i detaliczny, 2) małe i średnie przedsiębiorstwa oraz 3) klientów korporacyjnych. Kiedyś duże banki lubiły najbardziej klientów korporacyjnych, a obecnie

zaczynają przygotowywać bardzo atrakcyjne produkty dla małych i średnich przedsiębiorstw. Chodzi tu o wspomniane już limity kredytowe dla klientów o dobrej kondycji finansowej. To oznacza, że przedsiębiorca będzie w stanie uruchomić w każdej chwili środki finansowej o określonej wartości. Nie wszystkie banki są jeszcze w stanie zaufać klientowi i oszacować limit środków, jakie mogą postawić do jego dyspozycji. Ale zmiany w podejściu do sektora MSP są już bardzo widoczne. W bieżącym roku nastąpił znaczący wzrost zarówno wartości, jak i liczby udzielonych kredytów dla przedsiębiorstw z sektora MSP. W niektórych bankach ten wzrost, sięga nawet kilkudziesięciu procent. Dotyczy to także wybranych banków spółdzielczych. To jakościowo bardzo duża zmiana.

**- W jakim kierunku będzie ewoluował konkurs "Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców" w przyszłych latach?**

- Myślę, że organizatorzy będą starali się przede wszystkim upowszechniać innowacyjne rozwiązania, sprzyjające prawidłowej obsłudze przedsiębiorstw z sektora MSP. Sytuacja na rynku usług finansowych wciąż się zmienia, a to wymaga od banków odpowiedniej i szybkiej reakcji. Ale już teraz można zauważyć, że rynek bankowości MSP staje się coraz bardziej innowacyjny i wdrażający coraz to nowe koncepcje i idee biznesowe. To rynek, który pokonuje bariery związane z małą opłacalnością obsługi pewnych grup klientów, jak na przykład kiedyś mikro przedsiębiorstw. Dziś są to już klienci bardzo opłacalni pod warunkiem, że oferta jest skrojona do ich możliwości i potrzeb. Uważam, że oferta dla firm z sektora MSP nie ulegnie wystandaryzowaniu, a banki będą zainteresowane żeby podkreślać różnice w podejściu do takich klientów. I to będzie siłą napędową tego biznesu. Konkurs byłby nieprzydatny tylko wówczas, gdyby doszło do pełnej standaryzacji wszystkich produktów bankowych dla sektora MSP. Ale celem konkursu jest to, żeby banki były innowacyjne i wykazywały się inicjatywą oraz pomysłowością. Konkurencja będzie powodowała, że banki będą innowacyjne. I właśnie taką postawę banków potwierdzają tegoroczne wyniki konkursu.

- Dziękuję za rozmowę.

Janusz Orłowski