

Robert Wolański

Uniwersytet Warszawski

CECHY MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW A POLITYKA KREDYTOWA BANKÓW – WZAJEMNE RELACJE

Streszczenie: Artykuł omawia relacje MŚP i banków w obszarze działalności kredytowej. Przeprowadzona analiza wskazuje rozbieżne stanowiska obu sektorów i dowodzi, że rynek kredytów bankowych dla niewielkich podmiotów charakteryzuje brak uwzględnienia przez banki specyficznych cech MŚP oraz brak zrozumienia znaczenia kredytu i uwarunkowań postępowania banków przez MŚP. Różne podejście banków i MŚP do kwestii związanych z kredytowaniem objawia się żądanymi wymaganiami przy udzieleniu kredytu, głównie w zakresie zabezpieczeń kredytu oraz określenia sytuacji finansowej MŚP. Dochodzą do tego różnice odnośnie do wysokości oprocentowania. Ponadto MŚP niechętnie korzystają z kapitałów obcych, a banki nie starają się przekonać ich do swojej oferty.

Słowa kluczowe: małe i średnie przedsiębiorstwa, bank, polityka kredytowa.

1. Wstęp

Analiza postawy banków oraz małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) wobec siebie wskazuje, że postawy obu tych sektorów pozostają ze sobą w sprzeczności (por. [Third Round... 2000, s. 29].

W literaturze przedmiotu, w tym przede wszystkim będącej efektem badań empirycznych, jednoznacznie podkreśla się, że głównym źródłem finansowania przez MŚP bieżącej działalności i rozwoju są środki własne. Natomiast wśród źródeł obcych podstawowe znaczenie ma kredyt bankowy. Inne formy pozyskania środków zewnętrznych są znacznie rzadziej wykorzystywane przez MŚP [Sołoma 2004, s. 102; Firmy..., 2003, s. 23; Inwestor..., 2003, s. 27; Starczewska-Krzysztozek 2008, s. 16; Raport..., s. 181; Olszewski 2003, s. 36; Kurowska 2005, s. 65-76]. W tej perspektywie kredyt bankowy jawi się jako ważny instrument umożliwiający działalność bieżącą i rozwojową niewielkich przedsiębiorstw.

Jednocześnie w literaturze dotyczącej małych i średnich przedsiębiorstw często wskazuje się na trudności we współpracy MŚP z bankami w zakresie działalności kredytowej. Uwypukla się rzeczywiście istniejące bariery w pozyskaniu kredytów przez MŚP [Adamek 2006, s. 13- 49; Rumiński 2005, s. 189-234; Bariery... 2006,

s. 74-171 i 197-215, Łuczka 2001, s. 81-133; Bartkowiak, Flejterski, Pluskota 2006, s. 40-48, Waniak-Michalak 2007, s. 39-42].

Mając na względzie tę niezgodność, warto się przyjrzeć jej przyczynom. Duże znaczenie mają tutaj dwie kwestie:

- cechy małych i średnich przedsiębiorstw określające ich specyficzną sytuację na rynku, sposób działania, postawę, priorytety itp.,
- polityka kredytowa banków wynikająca z uwarunkowań prawnych, ekonomicznych, przyjętych wewnętrznych procedur.

Analiza podanych uwarunkowań wzajemnych stosunków MŚP z bankami pozwoli na wyjaśnienie ich specyfiki i da podstawy do wniosków dotyczących poprawy tych relacji dla dobra obu stron. Podstawą analizy cech jakościowych MŚP jest literatura przedmiotu, natomiast zasadom działania banków poświęcone jest przeprowadzone przez autora badanie oferty kredytowej polskich banków adresowanej do MŚP¹. Analizie poddano zakres ofert kredytowych poszczególnych banków, ich dostosowanie do specyfiki i potrzeb MŚP, dostępność oraz warunki skorzystania z kredytu bankowego.

2. Cechy małych i średnich przedsiębiorstw a postawa banków

Powszechnie w literaturze przyjmuje się cechy ilościowe i cechy jakościowe do wyodrębnienia małych i średnich przedsiębiorstw. W kontekście omawianego tematu kluczowe znaczenie mają cechy jakościowe MŚP.

Głównie kryteria jakościowe świadczą o specyfice MŚP i one przede wszystkim oddziałują na stosunki tych podmiotów z bankami. Przy tych kryteriach bierze się pod uwagę niemierzalne cechy przedsiębiorstwa oraz cechy osób z nim bezpośrednio związanych. Podstawowa cecha jakościowa MŚP wiąże się z jego właścicielem. Możemy mówić o MŚP, jeżeli podmiot ten został stworzony i określony przez właściciela, rozwija się dzięki niemu, jest częścią jego życia, jego osobistej sytuacji. Właściciel daje przedsiębiorstwu potencjał zarządzania, za który uważa się przyjęte wartości firmy, jej cele i strategie rozwoju, umiejętności dostosowywania się do zmian występujących na rynku, a więc przedsiębiorczość i innowacyjność [Gabrusiewicz 1993, s. 51]. Właściciel MŚP ma samodzielność ekonomiczną i prawną – sam może w przedsiębiorstwie przeprowadzić wszelkie zmiany. Właśnie ta cecha MŚP powinna mieć największe znaczenie dla banków. Bank, oceniając możliwości rozwoju, generowania zysków, wzmocnienia pozycji na rynku przez MŚP, w pierwszej kolejności powinien wziąć pod uwagę zdolności właściciela takiej firmy do osiągnięcia

¹ Badanie dotyczyło oferty kredytowej banków skierowanej do małych i średnich przedsiębiorstw aktualnej na 1 października 2009 r. Analizie poddano oferty 20 banków o największej liczbie placówek: PKO BP, PKO S.A., BZ WBK, Eurobank, Bank Millennium, ING Bank Śląski, Lukas Bank, Kredyt Bank, Bank BPH, Polbank, BGŻ, Fortis Bank, AIG Bank Polska, Citibank Handlowy, Getin Bank, Nordea Bank Polska, Alior Bank, Multibank (BRE Bank), Invest Bank, BOŚ.

tych celów. Predyspozycje właściciela firmy do ekspansji na rynku należy traktować jako priorytetowe i uwzględniać przed sytuacją finansową czy wielkością majątku MŚP. Właściciel zarządza swoją firmą, jakoś tego zarządzania zależy od jego cech osobistych, takich jak doświadczenie zawodowe, wykształcenie, umiejętności organizacyjne, operatywność i skuteczność w działaniu. Bank musi poznać te cechy właściciela i odpowiednio je przełożyć na praktyczne wnioski służące dostosowaniu warunków skorzystania z produktów bankowych do danego MŚP.

Badanie działań banków wykazało, że przy ocenie zdolności kredytowej banki biorą pod uwagę głównie elementy ściśle ekonomiczne. Liczy się sytuacja finansowa MŚP, jego majątek i perspektywa finansowa na przyszłość. Cechy właściciela są pomijane lub brane pod uwagę w drugiej kolejności. Przy tym znaczenie tutaj ma stopień znajomości przedsiębiorcy przez pracowników banku. Gdy decyzja o przyznaniu kredytu podejmowana jest w oddziale banku (na szczeblu lokalnym) i przedsiębiorca współpracuje z bankiem przez odpowiednio długi okres, cechy właściciela firmy mogą zostać uwzględnione, jednakże tylko na drodze nieformalnej. Priorytet mają wewnętrzne regulaminy kredytowe, które nie przewidują takiego rozwiązania.

Jednocześnie omówiona cecha związana z osobą właściciela firmy określa mentalność kredytową właściciela MŚP [Łuczka 2001, s. 51 i nast.]. Mianowicie postawa właściciela MŚP wobec kapitału własnego i obcego jest odmienna – kapitał własny jest preferowany, do kapitału obcego podchodzi on zaś z niechęcią i lękiem. Dlatego też podstawowym źródłem finansowania MŚP są kapitały własne. Mentalność kredytowa właściciela MŚP, jako cecha popytu na kredyt bankowy, jest wyrazem podstawowej, jakościowej cechy MŚP, którą jest silne dążenie właściciela do utrzymania swojej prawnej i ekonomicznej samodzielności m.in. w kontaktach z otoczeniem finansowym, w tym z bankami. Takie podejście właściciela MŚP wynika z negatywnych konsekwencji kredytu bankowego dla niewielkiego przedsiębiorstwa i jego właściciela. Chodzi tutaj o konieczność poniesienia kosztów na jego obsługę, dostosowania własnej polityki finansowej do jego spłaty, ujawnienia bankowi sytuacji finansowej i planów działalności, co prowadzić może do ograniczenia samodzielności właściciela MŚP.

Mentalność kredytową właściciela MŚP należy uznać za cechę niezależną od działań banków. MŚP dążą do tego, aby wszelkie sprawy finansowe w firmie rozwiązać w oparciu na posiadanym kapitale własnym, nawet wbrew korzyściom ekonomicznym wynikającym z wykorzystania kapitału obcego. Banki jedynie poprzez odpowiednią własną politykę kredytową powinny dążyć do zmniejszenia skali powyższych czynników, a w konsekwencji nieco polepszyć nastawienie przedsiębiorców do kredytów bankowych. Może się to odbywać przede wszystkim poprzez elastyczne podejście banków do MŚP, np. przez negocjacyjne określenie oprocentowania i prowizji oraz form zabezpieczenia kredytów, wiele różnorodnych produktów kredytowych dostosowanych do preferencji firmy, dyskrecję ze strony banku.

Również w tym przypadku badanie wykazało niewielkie dostosowanie banków do specyfiki MŚP. Mimo że banki oferują MŚP wiele rodzajów kredytów, zachowują dyskrecję, pozwalają w pewnych granicach negocjować opłaty, w rzeczywistości te pozytywne działania są niwelowane żądanymi zabezpieczeniami oraz wysokością oprocentowania. Odsetki i prowizje pobierane przez banki od MŚP są znacznie wyższe niż te pobierane od dużych przedsiębiorstw, a nawet od osób indywidualnych. Wymagane zabezpieczenia są trudne do spełnienia głównie w odniesieniu do kredytów inwestycyjnych. Banki MŚP bez pełnej zdolności kredytowej i dostatecznych zabezpieczeń nie udzielą kredytu inwestycyjnego, nawet jeżeli inwestycja może przynieść w przyszłości korzyści finansowe. W przypadku pozostałych rodzajów kredytów wymagane zabezpieczenia są w stanie zapewnić MŚP, przy czym najczęściej kredyty te są udzielane na stosunkowo niewielkie kwoty.

Kolejną cechą jakościową MŚP mającą duże znaczenie dla banków jest forma prawna przedsiębiorstwa. Zdecydowana większość MŚP przyjmuje formę podmiotu nieposiadającego osobowości prawnej, sektor ten składa się przede wszystkim z zakładów osób fizycznych. Sytuacja taka powoduje, że większość MŚP ma niewielki majątek, prowadzi uproszczoną ewidencję i nie sporządza dokumentów finansowych, takich jak bilans, rachunek zysków i strat oraz rachunek przepływów finansowych. Taka sytuacja sprawia, że banki nie mogą precyzyjnie określić sytuacji finansowej MŚP na podstawie dokumentów księgowych. Powinny one wykorzystywać dane z ewidencji podatkowej oraz uzyskiwać je na podstawie szacunków i informacji uzyskiwanych od MŚP. Ponadto banki nie mogą liczyć na dostateczne zabezpieczenie zaciąganych przez MŚP kredytów. Wszystko to powoduje konieczność indywidualnego podejścia banku do każdego MŚP, stworzenia więzi wzajemnego zaufania, co będzie służyć znalezieniu rozwiązań niwelujących wspomniane trudności. Ponadto brak osobowości prawnej większości MŚP świadczy o braku dostępu do rynku kapitałowego i możliwości emitowania papierów dłużnych, co ogranicza dostęp do kapitału obcego. Banki powinny być świadome, iż kredyt bankowy jest potrzebny MŚP, i powinny się starać stworzyć dogodne warunki do jego uzyskania.

Badania pokazały, że najtrudniejszą sytuację mają MŚP podlegające karcie podatkowej i zwolnione z podatku od towarów i usług. Takie przedsiębiorstwa nie posiadają dokumentów finansowych, a bank nie ma możliwości określenia ich sytuacji finansowej. To często skutkuje pominięciem ich przy ofercie kredytowej, poza produktami bezpośrednio powiązanymi z rachunkiem bieżącym. Również w trudnej sytuacji są MŚP opodatkowane ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych. Ogólnie rzecz biorąc, należy stwierdzić, że opodatkowanie ryczałtowe ogranicza możliwość pozyskania kredytu bankowego ze względu na trudność określenia sytuacji finansowej.

Inną cechą jakościową, która powinna być uwzględniona przez bank, jest struktura organizacyjna MŚP. Ogólnie ujmując, jest ona prosta i przejrzysta. Zawsze główną rolę odgrywa właściciel, formalne zależności mają zaś małe znaczenie. Ten fakt zapewnia MŚP mobilność, elastyczność, zdolność do szybkiej zmiany profilu

działalności gospodarczej, możliwość przystosowania się do zmiennych warunków rynkowych oraz przyjmowania nowych rozwiązań organizacyjnych [Wolański 2002, s. 21]. Bank, finansując MŚP, powinien uwzględnić te możliwości MŚP i wyjść im naprzeciw ze swoją ofertą. Ponadto odporność MŚP na zmiany koniunkturalne zmniejsza ryzyko utraty pożyczonych przez bank środków finansowych.

Ta ważna, pozytywna cecha MŚP jest praktycznie pomijana przez banki przy ocenie ryzyka kredytowego niewielkiego podmiotu.

3. Polityka kredytowa banków a postawa małych i średnich przedsiębiorstw

Zasady działania banków wynikają zarówno z uregulowań zewnętrznych niezależnych od banków, jak i regulacji wewnętrznych stworzonych przez same banki. Obie grupy regulacji są ze sobą często powiązane; regulacje wewnętrzne wynikają z regulacji zewnętrznych.

Wśród regulacji zewnętrznych przede wszystkim należy uwzględnić ustawę z dnia 27 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe². Narzuca ona na banki odpowiednie zasady działania w zakresie udzielania kredytów. Bank jest zobowiązany przestrzegać tych zasad podlegających wdrożeniu przy praktycznej działalności kredytowej.

Regulacje prawne działalności kredytowej powodują, że proces udzielania kredytu MŚP jest sformalizowany. Bank ma obowiązek zbadać zdolność kredytową MŚP, zastosować odpowiednie zabezpieczenia kredytu, wymagać właściwego oprocentowania. Bank może udzielić kredytu MŚP posiadającym zdolność kredytową³. Te oraz inne warunki powodują, że MŚP ubiegające się o przyznanie kredytu są zmuszone do spełnienia wielu wymogów stawianych przez banki. Z proceduralnego punktu widzenia nie ma możliwości, aby bank, działając zgodnie z prawem, nie stawiał tych wymogów MŚP. Tymczasem podmioty te biurokrację związaną z ubieganiem się o kredyt MŚP wskazują jako jedną z barier korzystania z kredytu [Starczewska-Krzysztożek 2007, s. 29]⁴.

Należy jednakże podkreślić, że prawo bankowe pozostawia swobodę bankom odnośnie do sposobu określenia zdolności kredytowej i rodzaju żądanych zabezpieczeń oraz innych warunków towarzyszących przyznaniu kredytu. Procedury stosowane przez banki w niewielkim stopniu uwzględniają specyfikę MŚP. Z tego względu MŚP niechętnie współdziałają z bankami, gdyż nie widzą pozytywnego nastawienia z ich strony. Zauważają zaś niechęć tych instytucji do udzielania kredytów

² DzUz 2002 nr 72, poz. 665 z późn. zm.

³ Wyjątek od tej zasady reguluje art. 70 ust. 2 ustawy Prawo bankowe. Zgodnie z nim banki mogą udzielić kredytu MŚP niemającym zdolności kredytowej pod warunkiem ustanowienia szczególnego sposobu zabezpieczenia spłaty kredytu oraz przedstawienia przez MŚP programu naprawy własnej gospodarki, który zapewni uzyskanie zdolności kredytowej w określonym czasie. Takie same rozwiązanie bank może zastosować przy udzielaniu kredytu nowo utworzonemu MŚP.

⁴ Na tę barierę wskazało 4,7% badanych MŚP.

MŚP, a wysokość wymaganych zabezpieczeń i oprocentowania kredytu uważają za główną barierę korzystania z kredytu [Starczewska-Krzysztozek 2007, s. 29]⁵.

Należy również zwrócić uwagę, że przepisy prawa wymuszają współpracę przedsiębiorstwa z bankiem, gdyż wymagają od podmiotów gospodarczych dokonywania lub przyjmowania płatności związanych z wykonywaną działalnością gospodarczą za pośrednictwem rachunku bankowego⁶ oraz dokonywania wpłat publicznoprawnych w formie polecenia przelewu⁷. MŚP, będące niejako przymuszone do kontaktu z bankiem, decydują się również na skorzystanie z oferty kredytowej. Banki kompleksowo obsługują niewielką firmę, a kredyt jest jednym z oferowanych produktów. Ponieważ MŚP, współpracując z bankiem, korzystają przede wszystkim z rachunku bankowego i operacji na nim, niejako naturalnym, następnym krokiem jest skorzystanie z kredytu czy lokaty bankowej. Bank, oferując kompleksową obsługę finansów firmy oraz udzielając doradztwa, jest najdogodniejszym miejscem uzyskania zewnętrznego finansowania. Ponadto właściciele MŚP nie są skłonni do poszukiwania wielu alternatyw finansowania działalności, więc wybierają bank. Fakt ten w powiązaniu z przedstawioną analizą tłumaczy sytuację jednoczesnego występowania dominacji kredytów jako zewnętrznego źródła finansowania MŚP oraz znacznych utrudnień w ich uzyskiwaniu przez niewielkie podmioty.

Jednym z podstawowych celów banku – jak każdego przedsiębiorstwa – jest maksymalizacja zysku. Ustalając zasady postępowania wobec MŚP, bierze się pod uwagę również ten cel. Na niego istotny wpływ mają pewne uwarunkowania małych podmiotów, wśród których można wymienić:

- znaczną różnorodność firm należących do sektora MŚP, z czego wynika konieczność indywidualnego podejścia banku do każdego podmiotu, co niesie za sobą wzrost kosztów obsługi kredytu,
- niski poziom kwalifikacji i umiejętności kadry kierowniczej w MŚP, w szczególności w zakresie wiedzy ekonomicznej, na temat produktów bankowych, z powodu czego MŚP potrzebują doradztwa finansowego ze strony banków, co prowadzi do wzrostu kosztów obsługi kredytu,

⁵ Na te ograniczenia wskazało odpowiednio 24,6 i 22,4% badanych MŚP.

⁶ Wymóg ten wprowadził obowiązujący od 21 sierpnia 2004 r. art. 22 Ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (DzU nr 173, poz. 1807 z późn. zm.) dla przedsiębiorców w każdym przypadku, gdy stroną transakcji jest inny przedsiębiorca, a jednorazowa wartość transakcji, bez względu na liczbę wynikających z niej płatności, przekracza równowartość 15 tys. euro. Natomiast obowiązująca do 20 sierpnia 2004 r. ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej (DzU nr 101, poz. 1178 z późn. zm.) w art. 13 obowiązek ten przewidywała dla rozliczeń pomiędzy przedsiębiorcami, jeżeli jednorazowa wartość należności lub zobowiązań przekracza równowartość 3 tys. euro albo równowartość 1 tys. euro, gdy suma wartości tych należności i zobowiązań powstałych w miesiącu poprzednim przekracza równowartość 10 tys. euro.

⁷ Wymóg ten wynika z art. 61 ustawy z dnia 9 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (DzU nr 137, poz. 926 z późn. zm.), który mówi, że zapłata podatków przez podatników prowadzących działalność gospodarczą i zobowiązanych do prowadzenia księgi rachunkowej lub podatkowej księgi przychodów i rozchodów następuje w formie polecenia przelewu.

- niewielką wartość pojedynczych operacji bankowych przeprowadzanych przez MŚP, szczególnie w porównaniu z dużymi podmiotami, co przy wysokich kosztach obsługi obniża zysk banku.

W konsekwencji dla banków obsługa kredytowa MŚP jest kosztochłonna, wymaga szczególnie zaangażowania, dodatkowych usług. Osiągnięcie zysku nie jest tak pewne jak przy dużych przedsiębiorstwach i osobach indywidualnych. Istnieje wyższe ryzyko kredytowe, w tym jeszcze ze względu na szeroką skalę upadłości MŚP, szczególnie tych nowo założonych lub funkcjonujących przez krótki okres.

Mając na uwadze przedstawione fakty, należy stwierdzić, że badanie postawy banków wykazało, iż faktycznie banki stosują wiele ograniczeń kredytowych dla MŚP rozpoczynających prowadzenie działalności gospodarczej. Wykazało też zależność polegającą na tym, że im mniejsza firma, tym jest gorzej traktowana przez banki. W tym zakresie oferta banków nie jest w ogóle dopasowana do specyfiki MŚP. Banki minimalizują własne ryzyko, bardzo ostrożnie podchodzą do nowo powstałych oraz najmniejszych MŚP, co do zasady nie tworzą dla tych grup podmiotów specjalnych rozwiązań mających na celu uproszczenie stosowanych względem nich procedur kredytowych.

4. Podsumowanie

Przeprowadzona analiza współdziałania ze sobą banków i MŚP w obszarze działalności kredytowej wskazuje na rozbieżne stanowiska reprezentowane przez oba sektory. Pomimo bliskiej współpracy banku z MŚP podmioty te mają różne podejście do kwestii związanych z kredytowaniem. Objawia się ono przede wszystkim żądanymi wymaganiami przy udzieleniu kredytu, głównie w zakresie zabezpieczeń kredytu oraz określenia sytuacji finansowej MŚP. Dochodzą do tego różnice odnośnie do wysokości oprocentowania. Ponadto MŚP są niechętne do korzystania z kapitałów obcych, a banki nie starają się przekonać ich do swojej oferty. W konsekwencji w najważniejszych elementach dotyczących kredytu podejście banków nie odpowiada specyfice MŚP.

Nieuwzględnianie przez banki specyficznych cech MŚP oraz brak zrozumienia znaczenia kredytu i uwarunkowań postępowania banków przez MŚP charakteryzuje rynek kredytów bankowych dla niewielkich podmiotów. Niedopasowanie do siebie banków i MŚP istnieje od wprowadzenia gospodarki rynkowej w Polsce i pozostaje na niezmiennym poziomie, ewentualnie w niewielkim stopniu ulega poprawie. Banki rozwijają i udoskonalają działania w stosunku do MŚP głównie w zakresie standardowych produktów poprzez stworzenie pakietu (zestawu) produktów adresowanych do MŚP. Warunki korzystania z kredytów nie zmieniły się wraz z wprowadzeniem pakietu. Postawa MŚP jest niezmienna – cechuje ją stała niechęć do kapitału obcego.

Omówione cechy MŚP, jeżeli zostaną uwzględnione przez banki w ich działaniach skierowanych do tego sektora i jeżeli MŚP zmienią podejście do działalności

kredytowej banków, w tym do samych kredytów bankowych, pozwolą na lepsze zrozumienie stanowisk poszczególnych stron, co może doprowadzić do dopasowania oferty, wymagań i innych szczegółowych rozwiązań przy wzajemnej współpracy. Sytuacja taka będzie korzystna dla obu stron, przyczyni się zarówno do polepszenia sytuacji finansowej MŚP, jak i do zapewnienia lepszej pozycji rynkowej banków, a w konsekwencji przyczyni się do wzrostu konkurencyjności polskiej gospodarki.

Literatura

- Adamek J., *Instytucje poręczeń i gwarancji kredytowych dla małych i średnich przedsiębiorstw – doświadczenia polskie i zagraniczne*, AE, Wrocław 2006.
- Bariery w korzystaniu z usług bankowych w finansowaniu działalności małych i średnich przedsiębiorstw*, red. J. Bliski, J. Stawasz, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2006.
- Bartkowiak B., Flejterski S., Pluskota P., *Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2006.
- Firmy mikro na rynku usług bankowych 2003*, B.P.S. Consultants Poland Ltd., Gdańsk 2003.
- Gabrusiewicz W., *Znaczenie potencjału zarządzania w rozwoju przedsiębiorstw przemysłu drobnego*, [w:] *Rozwój przemysłu drobnego w warunkach gospodarki rynkowej. Materiały pokonferencyjne*, red. E. Bittnerowa, AE, Poznań-Biedrusko 1993.
- Investor instytucjonalny 2003. Rynek usług bankowych. Badanie małych i średnich firm*, B.P.S. Consultants Poland Ltd., Gdańsk 2003.
- Kurowska M., *Ocena zdolności kredytowej małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2005.
- Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Poznań 2001.
- Olszewski M., *Kondycja małych i średnich przedsiębiorstw u progu 2003 r. Raport z badań*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych, Warszawa 2003.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006-2007*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008.
- Rumiński R., *Współpraca kredytowa małych i średnich przedsiębiorstw z bankami komercyjnymi. Doświadczenia Polski i Niemiec*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2005.
- Sołoma A., *Kredyty bankowe a rozwój małych i mikroprzedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińskiego-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn 2004.
- Starczewska-Krzysztożek M., *Konkurencyjność sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2007*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Warszawa 2007.
- Starczewska-Krzysztożek M., *Konkurencyjność sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2008 – prezentacja*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Warszawa 2008.
- Third Round Table of Bankers and SMEs – Final Report*, Centre for Strategy & Evaluation, June 2000.
- Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej (DzU nr 101, poz. 1178 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (DzU nr 173, poz. 1807 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 9 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (DzU nr 137, poz. 926 z późn. zm.).
- Waniak-Michalak H., *Pozabankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wolters Kluwer, Kraków 2007.
- Wolański R., *Opodatkowanie małych i średnich przedsiębiorstw*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2002.

FEATURES OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES VERSUS CREDIT POLICY OF BANKS – MUTUAL RELATION

Summary: The article deals with the relationship of small and medium enterprises (SMEs) and the banks' lending activities. The contradiction between bank credit as a primary source of external financing of SMEs and the difficulties of SMEs in co-operation with banks in lending activities was observed. The article is an attempt to explain this disagreement through the analysis of the characteristics of SMEs and credit policy of banks.

The analysis of interaction between banks and SMEs in the area of credit points to the divergent positions represented by both sectors. It proved that the market of bank loans for small entities is characterized by a lack of acknowledgement the specific characteristics of SMEs in banks. On the other side it is observed low understanding by SMEs the importance of credit and conditions under which banks conduct credit activities. A different approach of banks and SMEs to issues related to lending is manifested primarily through requirements for credit granting and through the level of interest rate. In addition, SMEs are reluctant to use external capital and banks do not try to convince them to own portfolio.