

Bożena Mikołajczyk

Alianse między bankami a MŚP

Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 45/2,
69-79

2011

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

BOŻENA MIKOŁAJCZYK

Alianse między bankami a MŚP

Alliances between banks and SMEs

Wstęp

Mimo dynamicznego rozwoju rynku finansowego, a w konsekwencji większej różnorodności i dostępności funkcjonujących w jego ramach instrumentów, najbardziej popularne wśród małych i średnich przedsiębiorstw pozostaje wciąż pokrywanie kosztów inwestycji z środków własnych oraz korzystanie z kredytów bankowych. Komisja Europejska od wielu lat pracuje nad poprawą dostępności kredytowania dla małych i średnich przedsiębiorstw. Szczególnie zachęca do kredytowania nowych firm, gdyż stymulują one rozwój gospodarczy Unii Europejskiej, ułatwiają integrację społeczną oraz mogą pomóc w przeciwdziałaniu skutkom kryzysu finansowego i gospodarczego. W ostatnich latach uwagę poświęca również mikrokredytom. W przeciwieństwie do bardzo popularnego zastosowania mikrokredytu w krajach rozwijających się – gdzie udziela się go w znacznie mniejszych kwotach, a jego nadrzędnym celem jest likwidacja ubóstwa – Komisja Europejska definiuje mikrokredyt jako pożyczkę do kwoty 25 000 euro przeznaczoną na inicjatywy gospodarcze. W dużej mierze odbiorcami mikrokredytów w Europie są osoby wykluczone społecznie. Mikrokredyt może być dostarczany przez każdą instytucję, do której celów działania zalicza się pożyczanie mniejszych kwot. Również banki prowadzą działalność mikrofinansową. Oznacza to, że system bankowy staje się ważnym kanałem, za pomocą którego będzie można dostarczyć pożyczek małym przedsiębiorstwom oraz osobom fizycznym chcącym rozpocząć własną działalność gospodarczą, czyli grupie podmiotów dotąd niechętnie obsługiwanych przez sektor bankowy.

Celem artykułu jest przedstawienie ewolucji relacji między sektorem małych i średnich przedsiębiorstw a sektorem bankowym w Unii Europejskiej, jak również przedstawienie europejskiej specyfiki mikrokredytów jako jednej z platform współpracy banków z przyszłymi przedsiębiorcami. Rozważania na temat mikrokredytów udzielanych przez sektor bankowy zostaną zilustrowane przykładem gospodarki niemieckiej.

1. Relacje między bankami a sektorem MŚP w Unii Europejskiej

Głównym źródłem pozyskiwania kapitału obcego w sektorze MŚP jest wciąż kredyt bankowy. Mimo ogromnej popularności jego rola w większości systemów gospodarczych sprowadza się częściej do rozwoju działalności aniżeli samego jej zapoczątkowania, a przedstawiciele sektora MŚP wciąż narzekają na utrudniony dostęp do kredytu bankowego. Potwierdzają to przeprowadzane regularnie przez Komisję Europejską badania, w których istotny odsetek europejskich przedsiębiorców wskazuje brak dostępu do finansowania jako główną barierę rozwoju działalności. Problem ten zainteresował Unię Europejską, dla której małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią jedną z priorytetowych dziedzin rozwoju i obszar polityki wsparcia. W 1993 roku po raz pierwszy wyraźnie podjęto działania mające na celu poprawienie relacji między bankami a przedstawicielami sektora MŚP. Zapoczątkowano wówczas tzw. „okrągłe stoły”, czyli tradycję spotkań mających na celu dialog, który zmniejszy dystans pomiędzy obiema stronami¹, a stworzy więź zaufania i zrozumienia. Od rozpoczęcia tej inicjatywy odbyło się pięć rund spotkań. „Okrągłe stoły” pomiędzy bankami a małymi i średnimi przedsiębiorstwami początkowo miały na celu nawiązanie lepszej relacji pomiędzy przedstawicielami obu stron². Jednym z najdłuższych a zarazem najbardziej owocnych spotkań były jednak obrady trzeciej rundy – Third Table of Bankers and SMEs. Rozpoczęte w listopadzie 1998 r. z powodu zmiany warunków ekonomicznych, które nastąpiły od czasów drugiej rundy spotkań w krajach unijnych oraz pojawienia się nowych problemów, zostały zakończone dopiero po dwóch latach. Liczba członków obrad trzeciej rundy w stosunku do rund poprzednich zwiększyła się o liczne nowe organizacje MŚP oraz organizacje bankowe tj. European Banking Federation, European Association of Cooperative Banks, European Savings Banks Group, a także instytucje zarządzające funduszami publicznymi, tj. Public Funding Institutions, przyłączyły się również nowe banki specjalizujące się w obsłudze małych przedsiębiorstw, np. Deutsche Ausgleichsbank DtA z Niemiec³. Za cel trzeciej rundy przyjęto promowanie wzajemnego zrozumienia między instytucjami kredytowymi

¹ B. Mikołajczyk, *Infrastruktura finansowa MŚP w krajach Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa 2007, s. 72

² Round table between banks and SMEs. Transparency and dialogue – Final report, European Commission 2007, s. 4

³ B. Mikołajczyk, *op. cit.*, s. 73 – 74.

a sektorem MŚP. Podniesiono kwestie stworzenia kodeksu postępowania dla banków oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Niestety w trakcie obrad nie udało się stworzyć wspomnianego kodeksu postępowania, ale pomysł ten został podtrzymany. Na przełomie 2002 i 2003 roku Komisja Europejska zainicjowała spotkania z głównymi europejskimi organizacjami bankowymi (Banking Federation of the European Union, European Association of Cooperative Banks, European Savings Banks Group) a także europejskimi organizacjami MŚP (Eurochambres, UEAPME i UNICE). Formalne prace nad kodeksem rozpoczęły się we wrześniu 2002 r. Uczestniczyło w nich sześć wyżej wymienionych stowarzyszeń oraz European Federation of Accountants (FEE) i Network of European Financial Institutions (NEFI) występujące w roli obserwatorów⁴. W 2004 r. został opublikowany projekt europejskiego kodeksu postępowania. Chociaż ostateczny tekst nie zyskał poparcia wszystkich stron, niewątpliwie dostarczył on podstaw stowarzyszeniom krajowym, do stworzenia własnych kodeksów postępowania⁵.

Jednym z najważniejszych tematów dyskusji toczącej się między bankami a MŚP jest kompletność informacji dotyczącej zasad i warunków produktów oferowanych przez banki. Kiedy małe i średnie przedsiębiorstwa chcą uzyskać dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania, banki muszą się zmierzyć z asymetrią informacji. W praktyce, asymetria informacji sprowadza się do trzech sytuacji: ⁶

- 1) instytucja finansowa pożycza małemu lub średniemu przedsiębiorstwu środki pieniężne, ale po wyższej, niż uwzględniającej ryzyko rynkowe, stopie procentowej;
- 2) instytucja finansowa udziela wsparcia, ale wymaga bardzo wysokich zabezpieczeń kredytu;
- 3) instytucja finansowa odrzuca wniosek kredytowy.

W konsekwencji znaczna liczba cennych i rentownych projektów inwestycyjnych może nie zostać sfinansowana lub udzielenie kredytu nie może się odbyć po rozsądnych cenach. Większa przejrzystość i pogłębienie dialogu pomiędzy bankami a MŚP mogą rozwiązać ten problem. Produkty i usługi związane z instrumentami kredytowymi są dostosowywane do klientów; nie są więc standardowe, a tym samym trudno je ze sobą porównywać. Wynika to z różnych czynników mających wpływ na warunki umowy, takich jak: indywidualne negocjacje i oceny ryzyka kredytowego. Równie ważny dla relacji banki – MŚP jest proces transakcji. W przypadku usług kredytowych proces ten obejmuje: wniosek o przyznanie kredytu, ocenę ryzyka kredytowego oraz stosunek pomiędzy stronami po zawarciu umowy o świadczeniu usług finansowych lub zakupie produktu. W celu zapewnienia większej przejrzysz-

⁴ *Code of conduct between credit institutions and SMEs*, Commission of the European Communities 2004, s. 3–4.

⁵ Round table between banks and SMEs. Transparency and dialogue – Final report, European Commission 2007, s. 4.

⁶ J. Tucker, J. Lean, *Small firm finance and public policy*, „Journal of Small Business and Enterprise Development” 2003, Volume 10, Number 1, s. 53.

stości w relacjach ze swoimi klientami, banki i krajowe stowarzyszenia bankowe w niektórych krajach członkowskich Unii Europejskiej opracowały i opublikowały specjalne kodeksy postępowania. Coraz częściej stosuje się specyficzne narzędzia informacyjne oraz regularny dialog z odbiorcami (np. stowarzyszeniami, rządem itp.). Dialog ten dostarcza informacji dostosowanych do potrzeb zainteresowanych stron⁷.

Piąta runda dyskusji przy „okrągłym stole” w celu zwiększenia przejrzystości oraz pogłębienia dialogu między sektorem MŚP a bankami doprowadziła do następujących zaleceń⁸:

I. Dla banków:

1. Należy zwiększyć wzajemne zrozumienie z sektorem MŚP. Stąd stowarzyszenia bankowe rozpoczynają krajowy dialog z sektorem MŚP poprzez np. stworzenie kodeksów postępowania czy odpowiednich narzędzi informacyjnych;
2. Banki i instytucje bankowe powinny:
 - rozważyć wprowadzenie środków i programów informacyjnych, które umożliwiłyby MŚP kooperację z bankami. W szczególności opieka/pomoc banków powinna dotyczyć warunków produktów bankowych oraz procedur ratingowych i scoringowych (ogólnie: procesów oceny zdolności kredytowej MŚP w bankach). Chodzi tu o zwiększenie przejrzystości przeprowadzania procesu weryfikacji kredytowej klientów MŚP w bankach, tak by przejrzyste stało się wyznaczanie ich wiarygodności kredytowej i przypisywanie klientom ceny kredytu (tzw. *pricing* w oparciu o *rating/scoring*).
 - dołożyć wszelkich starań, aby stworzyć przejrzysty zbiór zasad i warunków otrzymania kredytu oraz aby przekazywać informacje tak jasno, jak to tylko możliwe, unikając technicznego języka tam, gdzie jest to tylko możliwe;
3. Informacje na temat podstawowych usług z konta powinny być łatwo dostępne dla klientów z sektora MŚP.

II. Dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz ich partnerów:

1. Należy poprawić jakość i terminowość informacji dostarczanych bankom o firmie. Sektor MŚP również winien wypracować system narzędzi poprawiających przejrzystość oraz dostarczać bankom wszystkie niezbędne informacje do oceny ich profilu ryzyka;
2. Sektor MŚP powinien dopilnować otrzymywania informacji w formie pisemnej, szczególnie tych dotyczących decyzji kredytowych oraz monitorować proces wykonania artykułu 145 Dyrektywy 2006/48/WE⁹ Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 14 czerwca 2006 r.

⁷ Round table between banks and SMEs..., *op. cit.*, s. 4.

⁸ *Ibid.*, s. 5-6.

⁹ Dyrektywa 2006/48/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 14 czerwca 2006 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe, Dz.U. L 177 z 30.06.2006.

III. Dla sektora prywatnego:

1. Kraje członkowskie powinny rozważyć przeprowadzenie badań w celu oceny skutków działań podjętych do tej pory, aby zwiększyć przejrzystość warunków ofert kredytowych banków oferowanych sektorowi MŚP;
2. Aby lepiej sprostać wymogom Dyrektywy 2006/48/WE dane na temat warunków finansowania dla MŚP będą zbierane i analizowane. Zwiększy to również dostęp do środków finansowania dla MŚP oferowanych przez nowe środowisko finansowe. W celu przedyskutowania wyników Komisja Europejska będzie zapraszać przedstawicieli banków oraz wybranych przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw;
3. Kształtujący politykę publiczną powinni zorganizować stałe forum na poziomie krajowym dla banków i sektora MŚP. Jeśli zajdzie taka potrzeba, dyskusje powinny być również podejmowane na poziomie regionalnym.

IV. Dla wszystkich stron zaangażowanych w dialog:

1. Dla lepszego poszanowania przepisów krajowych i różnic kulturowych sektor MŚP, banki jak i decydenci publiczni powinni uczyć się w zakresie dobrych praktyk przedstawionych w raportach rund „okrągłego stołu”;
2. Należy rozważyć zastosowanie odpowiedniej polityki informacyjnej w kontekście decyzji kredytowych oraz innych będących przedmiotem wspólnego zainteresowania oraz zastanowić się nad sposobami wspólnego osiągnięcia określonych celów;
3. Sektor MŚP przy wsparciu banków czy stowarzyszeń bankowych powinien opracować samouczki, słowniki, aby pomóc ubiegającym się o kredyt w zrozumieniu finansowej terminologii;
4. Sektor MŚP przy wsparciu banków czy stowarzyszeń bankowych winien organizować sesje informacyjne na temat różnych aspektów nowego otoczenia finansowego.

Uważa się, że wypracowane przez Komitet Bazylejski wytyczne w zakresie adekwatności kapitałowej firm inwestycyjnych i instytucji kredytowych¹⁰ oraz bazujące na nich zmiany regulacji europejskich¹¹, będą miały w przyszłości znaczący wpływ na kształtowanie decyzji dotyczących przyznawania kredytów na rynku europejskim. Europejskie stowarzyszenia reprezentujące MŚP oczekują, że artykuł 145 Dyrektywy 2006/48/WE zapewni lepszą przejrzystość procesu podejmowania decyzji dotyczących kredytów. Dyrektywa konfrontuje wiele małych i średnich przedsiębiorstw z procedurami oceny lub kredytowym systemem oceniania. Dzięki temu rosnąca świadomość uwarunkowań wpływających na ocenę stanie się kluczowa. Może to

¹⁰ Dyrektywa 2006/49/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 14 czerwca 2006 r. w sprawie w sprawie adekwatności kapitałowej firm inwestycyjnych i instytucji kredytowych Dz.U. L 177 z 30.06.2006.

¹¹ International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, A Revised Framework, Comprehensive Version June 2006, www.bis.org oraz późniejszymi zmianami odzwierciedlonymi w dokumentach Komitetu Bazylejskiego, które tworzą zbiór wytycznych konstytuujących Basel III.

dostarczyć omawianemu segmentowi przedsiębiorstw wielu argumentów do poprawienia jakości informacji dostarczanych do banków i – w zależności od zdolności kredytowej – pomóc w uzyskaniu lepszych warunków kredytowania. Jednocześnie winny one pamiętać, że decyzje podejmowane przez banki nie są oparte wyłącznie na danych ilościowych. Oceny kredytowe zawsze są w części uzależnione od kryteriów jakościowych, banki mają więc prawo na ich podstawie odmówić przyznania kredytu. Z jednej strony małe i średnie przedsiębiorstwa mogą oczekiwać od banków lepszej informacji dotyczącej zasad oceniania i punktacji procedur, aby móc lepiej przygotować się do kontaktów z bankami. Z drugiej zaś będą musiały nauczyć się posługiwać wiedzą z dziedziny finansów przynajmniej w stopniu podstawowym¹². Dialog pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami a bankami to dobry sposób na redukcję asymetrii informacji i stworzenie silniejszych relacji opartych na zaufaniu. Dyrektywa jest ważnym osiągnięciem nie tylko jako narzędzie ułatwiające przejrzystość, ale także sposób na utworzenie drogi do pogłębienia dialogu¹³.

Coraz więcej dyskutuje się w Europie o roli banków w udzielaniu mikrokredytów. Wyróżnić można dwa modele instytucji specjalizujących się w udzielaniu mikrokredytów: model bankowy oraz niebankowy.¹⁴ W modelu bankowym, jak nazwa wskazuje, najważniejszym instytucjonalnym dostawcą mikrokredytów skierowanych do małych firm jest system bankowy. Kluczowymi regulacjami dotyczącymi banków jest Europejskie Prawo Bankowe oraz krajowe prawa bankowe. Dostawcy mikrokredytów muszą spełnić wszystkie wymagania prawa bankowego dotyczące przejrzystości, minimalnych wymagań kapitałowych, obowiązków raportowania, regulacji nadzorczych itp.¹⁵ Większość operacji mikrokredytowych obejmuje banki publiczne działające jako dostawcy kapitału dla klientów instytucjonalnych bądź bezpośrednio dla małych przedsiębiorstw. Co więcej, w niektórych krajach członkowskich funkcjonują rządowe banki promocyjne (będące pod publicznym nadzorem lub specjalnie traktowane¹⁶).

2. Kredytowanie służące integracji społecznej i ekonomicznej – przykład gospodarki niemieckiej

Istnieje kilka kluczowych różnic między mikrokredytowaniem a kredytowaniem tradycyjnym. Przede wszystkim, mikrokredytowanie charakteryzuje niska kwota kredytu, specyficzne w porównaniu do tradycyjnych kredytów wymagania odnośnie do

¹² *Ibid.*, s. 5

¹³ *Ibid.*, s. 5.

¹⁴ B. Mikołajczyk, *Mikrofinanse a instytucje bankowe i pozabankowe*, [w:] *Rynki finansowe. Mikrofinanse*, pod red. E. Ostrowskiej i J. Ossowskiego, Sopot 2009, s. 361.

¹⁵ *Ibid.*, s. 9-10.

¹⁶ *Microcredit for small businesses and business creation: bridging a market gap*, Komisja Europejska, 2003, s. 12.

zdolności kredytowej i zabezpieczeń oraz stosunkowo szybki i łatwy dostęp. Wyższe koszty mikrokredytowania rekompensowane są zarówno przez oprocentowanie przewyższające poziom rynkowy, jak i przez dofinansowanie, np. przez dopłaty. Również od strony technicznej działalność mikrokredytowa pod wieloma względami różni się od typowej działalności kredytowej banków. Przy ocenie kredytowej bardziej niż na biznesplanie uwaga skupiona jest na osobie ubiegającej się o mikrokredyt oraz na tym, jak jej działalność gospodarcza może wpłynąć na daną społeczność lokalną¹⁷.

W Niemczech, mimo dużej liczby instytucji bankowych, dostęp do mikrokredytów jest utrudniony. Zauważyć jednak można pozytywne zmiany. Według Niemieckiego Instytutu Mikrofinansowania DMI w 2006 roku zostało udzielonych w sumie (zarówno dla założycieli, jak i dla istniejących MŚP) 661 000 mikrokredytów o wartości 5,28 miliardów euro, przy czym dla pierwszej grupy stanowiło to 69,4% ogółu przyznanych kredytów, a więc dwukrotnie więcej niż dla drugiej badanej grupy.

Coraz popularniejsza staje się idea mikrokredytowania służąca przeciwdziałaniu ekskluzji społecznej. Ta forma kredytowania jest skierowana przede wszystkim do osób wykluczonych społecznie i finansowo, tj. emigrantów czy osób długoterminowo bezrobotnych, niespełniających wymagań stawianych przez rynek i banki. Dotychczas kredytowanie mikroprzedsiębiorstw skupiało się głównie na przedsiębiorstwach mogących sprostać wymaganiom stawianym przez banki lub tych, które są blisko takiego stanu. Kredytowanie wspierające integrację społeczną i przeciwdziałające wyłączeniu, w opozycji do kredytowania mikroprzedsiębiorstw, swą uwagę koncentruje głównie na przedsiębiorstwach dopiero powstających. Wymaga intensywniejszego nadzoru oraz wsparcia w celu uzyskania wyższej wartości wskaźnika zwrotu oraz większej liczby przedsiębiorstw, które przetrwają na rynku.

Mikrofinanse w Unii Europejskiej udostępniane są więc obecnie dwóm grupom podmiotów. Pierwszą z nich stanowią osoby pozbawione pracy, zagrożone jej utratą, mające problemy z wejściem na rynek pracy, osoby wykluczone społecznie i finansowo. Drugą grupę stanowią przedsiębiorcy, głównie działający na skalę mikro, mający problemy z uzyskaniem środków na rozpoczęcie lub rozwinięcie działalności gospodarczej lub po prostu zgłaszający zapotrzebowanie na środki finansowe w niskiej kwocie. Przy tak zdefiniowanych grupach docelowych mikrofinansów staje się jasne, że w sektorze mikropożyczek w Niemczech nie może istnieć jeden uniwersalny model, według którego instytucje mikropożyczkowe będą udzielały kredytów. Biorąc pod uwagę powyższe wytyczne, w tabeli 1 zestawiono różne inicjatywy z podziałem na kredytowanie mikroprzedsiębiorstw i kredytowanie przeciwdziałające wykluczeniu społecznemu.

¹⁷ Szerzej o mikrokredytach: red. B. Mikołajczyk, A. Kurczewska, *Mikrokredyty w Europie jako sposób pobudzania przedsiębiorczości i walki z wykluczeniem społecznym*, Difin, Warszawa 2011.

Tabela 1. Przykładowy podział niemieckich programów mikrokredytowych ze względu na grupy docelowe

Kredytowanie przeciwdziałające wykluczeniu społecznemu	Kredytowanie mikroprzedsiębiorstw
<ul style="list-style-type: none"> • Enterbusiness GmbH – Berlin i Branderburg • Promowanie tworzenia mikroprzedsiębiorstw przez bezrobotnych (Förderung der Gründung von Kleinunternehmen durch Erwerbslose), Ministerstwo Gospodarki i Pracy – Hamburg • Fundusz GÖBI – miasto i region Göttingen • Gründerinnen – Consult Hannover – Hannover • GUM – Mikrofinanzierung – Bawaria i Saksonia • KIZ Mikrofinanz – Offenbach • Mikrofinanse dla migrantów, Mozaik Consulting – Bielefeld • Mikropożyczki Meklemburgii, Ministerstwo gospodarki, pracy i turystyki Meklemburgii Pomorza Przedniego – Meklemburgia • Mikrofinanzfonds MaGNet, Rheinhesisches Gründernetzwerk (run) – Moguncja i Rhinehesse • ProGES, Arbeitsförderung Kassel-Stadt GmbH – Kassel • Projekt Enterprise – Brandenburgia • Starthilfefonds, Senator do spraw pracy, kobiet, młodzieży i spraw socjalnych – Brema 	<ul style="list-style-type: none"> • Berlin Start i KMU – Fonds, Investitionsbank Berlin – Berlin • Kooperationsvereinbarungen mit lokalen Akteuren der Wirtschaftsförderung, Bank oszczędnościowy Düsseldorf – Düsseldorf • MikroDarlehen / Mikro 10, KfW – Niemcy • Mikrofinanzzentrum NRW – <i>Nadrenia Północna-Westfalia i Dolna Saksonia</i> • München Fonds, Miejska Kasa Oszczędnościowa Monachium – Monachium • StartGeld, KfW – Niemcy • Starthilfe, Investitionsbank Schleswig-Holstein • Starthilfe, L-Bank – <i>Badenia-Wirtembergia</i> • Startkapital, Saarländische Investitionskreditbank AG – Saara • Startkredit i Ziel 2-Hochschulgründerfonds, NRW.Bank – <i>Nadrenia Północna-Westfalia</i>

Uwaga: Tablica zawiera wyłącznie programy, gdzie klasyfikacja ze względu na grupy docelowe była możliwa i stosowna. Ta klasyfikacja zawiera wyłącznie te grupy docelowe, dla których programy są skłonne wypłacić pożyczkę.

Źródło: Jan Evers and Stefanie Lahn, Status of microlending in Germany: /w/ Handbook of Microcredit in Europe, Social Inclusion through Microenterprise Development s.169.

W Niemczech widać wyraźny podział klientów usług mikrokredytowych między bankami. Programy regionalnych banków promocji (Landesförderinstitute) landesy-orderinstitut i grupy bankowej KfW koncentrują się na kredytowaniu mikroprzedsiębiorstw. Z kolei grupy wyłączone społecznie są obsługiwane przez regionalne czy federalne banki promocji. Tutaj głównymi kredytodawcami są centra pomagające nowo powstającym przedsiębiorstwom współpracujące z władzami (wspólne przedsięwzięcia podejmowane przez służby społeczne oraz władze miast). Pierwotne przesłanki takiej współpracy były uzasadnione bliskością służb społecznych z grupami docelowymi oraz zdolnością władz lokalnych do subsydiowania. Takie zróżnicowanie na rynku jest uzasadnione. Specjalnie dostosowane programy, obsługiwane przez wyspecjalizowane podmioty oraz mogące przeznaczyć wyższe kwoty na dotacje, powinny być dostępne dla grup docelowych posiadających słabszą zdolność kredytową, ale których niezależność oraz sukces na rynku jest społecznie pożądanym. Regionalne banki promocji

są prawdopodobnie nieodpowiednimi organami do efektywnej obsługi kredytów dla wykluczonych. Do takiego wniosku doszedł Investitionsbank Berlin Inwesticionsbank, który zrezygnował ze swojej polityki wspierania rynku pracy i bezodsetkowych programów wsparcia dla nowo powstających przedsiębiorstw zakładanych przez osoby bezrobotne. Śladami Investitionsbank B Inwesticionsbank Berlin podążył BerlinStart, który przy współpracy z Bürgschaftsbank Bjurgszaftsbank Berlin-Brandenburg Berlin-Brandenburg, stworzył bezodsetkowy program mikrokredytowy dla nowo powstających przedsiębiorstw posiadających znacznie wyższą zdolność kredytową. Z kolei Sächsisische Aufbaubank – Förderbank Sachsizisze Aufbank-Fyorderbank w ostatnim czasie uruchomił bezodsetkowy program mikrokredytowy finansowany z funduszy europejskich, w którym mikrokredyty są przyznawane pożyczkobiorcom posiadającym niską zdolność kredytową.

Szczegółowa próba oceny popytu na mikrokredyty w Niemczech została zaproponowana przez Kritikos et al. (2009). Doszli oni do wniosku, że około 17% wszystkich młodych przedsiębiorców, którzy rozpoczęli własny biznes w ciągu ostatnich 5 lat, jest zainteresowanych mikropożyczkami i reprezentują zdefiniowaną grupę docelową¹⁸. Dodatkowo w ramach grupy już istniejących mikroprzedsiębiorstw można szacować, że około 40% przedsiębiorstw potrzebujących zewnętrznych form finansowania zgłasza popyt na mikropożyczki¹⁹. Biorąc pod uwagę gęste rozmieszczenie oddziałów banków w Niemczech (około 2000 mieszkańców na oddział), wydaje się logiczne, że banki prywatne i banki oszczędnościowe powinny być uwzględnione w niemieckim systemie mikrokredytowania, aby zwiększyć liczbę pożyczek udzielonych niemieckim przedsiębiorcom. Jednak same banki nie są w ogóle zainteresowane wejściem na ten rynek, ze względu na koszty i ryzyko brane pod uwagę. Z kolei niemieckie banki oszczędnościowe twierdzą, że już działają na rzecz rynku mikropożyczek, udzielając pożyczek do 25 000 euro MŚP i mają dobre wyniki. Jednakże stosunkowo dobre rezultaty niemieckich banków oszczędnościowych w finansowaniu MŚP w międzynarodowych porównaniach, utrudniają im dostrzeżenie konieczności dostosowania swoich produktów do bardzo specyficznych potrzeb mikroprzedsiębiorstw. Siła tradycyjnego niemieckiego sektora bankowego, określana w studium Banku Światowego jako „male banki finansują male firmy”, utrudnia bankom odpowiednią obsługę mikroprzedsiębiorstw. Z tego powodu oraz z uwagi na ścisłe regulacje obowiązujące dostarczycieli usług finansowania wydaje się mało prawdopodobne, żeby w najbliższej przyszłości został skonstruowany od podstaw bank typowo mikrofinansowy w Niemczech. Dlatego też współpraca wydaje się jedynym sposobem na włączenie banków w zrównoważone aktywności mikropożyczkowe w Niemczech. Literatura poświęcona praktykom mikrofinansowania dostarcza wielu przykładów modeli współpracy pomiędzy bankami a instytucjami mikrofinansowymi, które pozwalają

¹⁸ A. Kritikos, Ch. Kneiding, and C. Ch. Germelmann, *Demand Side Analysis of Microlending Markets in Germany*, „Journal of Economics and Statistics” 2009, 229, 523-543..

¹⁹ *Ibidem*.

na połączenie sił i stworzenie innowacyjnych strategicznych biur, w których podstawę będą stanowiły organizacje mikrofinansowe współpracujące z bankiem komercyjnym. Najlepiej znanym podejściem w tej idei są tzw. „modele usług” ACCION, które charakteryzują się zakładaniem małych, elastycznych jednostek biurowych służących do kontaktu z klientem.

Ostatnio rozwinął się nowy instrument służący dostarczaniu mikropożyczek w Niemczech – ‘Mikrokreditfonds Deutschland’. Celem funduszu jest promocja i rozwój krajowego świadczenia mikropożyczek do założycieli firm i już istniejących mikroprzedsiębiorstw. Jest to fundusz gwarancyjny o wartości 100 mln euro (w tym 60 mln to środki pochodzące z Europejskiego Funduszu Społecznego, a 40 mln euro to środki państwowe) służący dywersyfikacji ryzyka związanego z udzielaniem pożyczek przez GLS za pośrednictwem organizacji mikrofinansujących. Stopa oprocentowania pożyczki udzielanej przez fundusz to 7,5 % a maksymalna kwota pożyczki to 20 000 euro. Głównym plusem tego modelu jeśli chodzi o funkcję motywacyjną jest to, że organizacja pośrednicząca za każdy przyznany kredyt otrzymuje stałą kwotę 800 euro. Dodatkowo organizacja otrzymuje udział (10%) w stopie oprocentowania kredytu. Dzięki temu po raz pierwszy w historii modelu GLS-DMI jest możliwe zbudowanie modelu biznesowego dotyczącego „czystej” działalności mikropożyczkowej.

Wnioski

Funkcjonujący system finansowy, opierający się na standardowych produktach bankowych, nie odpowiadał dotąd potrzebom znacznej części grup społecznych w Europie. Wymagał od swoich klientów zabezpieczeń, poręczeń czy historii kredytowej. Przez lata banki skupiały się na obsłudze jedynie bogatszych klientów. Ogromny popyt na pieniądź osób biedniejszych nie mógł być zaspokojony. Brakowało instytucji, które odważyłyby się na zaoferowanie usług finansowych tej grupie społecznej. Powstała luka finansowa, która dopiero obecnie powoli i wciąż w nieznacznym stopniu zmniejsza się dzięki rozwojowi usług mikrofinansowych oraz dialogowi między przedstawicielami sektora MŚP i banków.

Banki mogą odegrać znaczącą rolę w zwiększeniu skali, profesjonalizmu oraz efektywności operacyjnej w sektorze mikrokredytów. Powinny one zacząć postrzegać mikrokredyt jako innowacyjny i zyskowy sposób na uczestnictwo w rozwoju społecznym i ekonomicznym. Powinny również rozwijać swoją współpracę z dostawcami usług wsparcia biznesu. Uzupełniająca się współpraca może być kluczowym czynnikiem sukcesu, który doprowadzi do zwiększenia dostępu do finansowania, nie tylko dla końcowych beneficjentów (pożyczkobiorców), ale także dla instytucji mikrofinansowych. Tylko przy udziale banków można przyspieszać dalszy rozwój sektora. Osiągnięcie równowagi między stabilnością finansową a wydajnością społeczną może pomóc sektorowi pozabankowemu skupić się na swoich kluczowych zadaniach.

Mikrofinanse nie powinny konkurować z tradycyjnymi instrumentami finansowymi dostarczonymi przez banki, lecz stanowić ich uzupełnienie. Powstanie idei i ekspansja mikrofinansów powinny więc być utożsamiane z rozwojem systemów bankowych oraz pełnym i świadomym w nim uczestnictwem wszystkich warstw społeczeństwa.

Alliances between banks and SMEs

The aim of this paper is to present the evolution of the relationship between the small and medium enterprises sector and the banking sector in the European Union, as well as to show European specificity of microcredit as one of the platforms of cooperation between banks and future entrepreneurs. The dialogue between SMEs and banks is discussed in the context of the so-called roundtable meetings between representatives of the sectors and the guidelines of the Basel Committee as well as EU regulations affecting the transparency of banks' lending policy towards the SME sector. Reflections on microcredit provided by the banking sector will be illustrated with an example of the German economy.