

# MATERIAŁY I STUDIA

Zeszyt nr 268

---

Charakter współpracy przedsiębiorstwa z bankiem  
a warunki cenowe kredytu bankowego.  
Analiza ekonometryczna na podstawie modelu logitowego

---

Izabela D. Tymoczko

Warszawa, 2012 r.

Izabela D. Tymoczko – autorka jest pracownikiem Instytutu Ekonomicznego Narodowego Banku Polskiego, e-mail: Izabela.Tymoczko@mail.nbp.pl

Wnioski zawarte w artykule pochodzą od autorki i nie powinny być utożsamiane ze stanowiskiem Narodowego Banku Polskiego.

Projekt graficzny:  
Oliwka s.c.

Skład i druk:  
Drukarnia NBP

Wydał:  
Narodowy Bank Polski  
Departament Edukacji i Wydawnictw  
00-919 Warszawa, ul. Świętokrzyska 11/21  
tel. 22 653 23 35, fax 22 653 13 21

© Copyright Narodowy Bank Polski, 2012

ISSN 2084–6258

Materiały i Studia są rozprowadzane bezpłatnie

Dostępne są również na stronie internetowej NBP: <http://www.nbp.pl>

## Spis treści

Streszczenie .....	2
Spis wykresów i tabel.....	3
Wprowadzenie .....	4
1. Modele współpracy przedsiębiorstw z bankami .....	6
1.1. Transakcyjny charakter współpracy przedsiębiorstwa z bankiem.....	6
1.2. Relacyjny charakter współpracy przedsiębiorstwa z bankiem .....	9
2. Charakterystyka relacji polskich przedsiębiorstw z bankami – wyniki badań jakościowych .....	11
2.1. Warunki zabezpieczania umów kredytowych .....	15
2.2. Warunki cenowe .....	18
3. Czynniki wpływające na cenę kredytu – wyniki badań ilościowych.....	25
3.1. Opis danych .....	26
3.2. Wynik analizy .....	29
Wnioski.....	36
Bibliografia.....	38
Załączniki.....	41

## Streszczenie

Celem pracy jest ustalenie, jakie czynniki wpływają na ceny kredytów bankowych udzielanych polskim przedsiębiorstwom niefinansowym. Przyjęto tezę, że wielkość firmy, rodzaj kredytu (krótko- bądź długoterminowy) oraz charakter współpracy przedsiębiorstwa z bankiem wpływają na różnice w cenie kredytu.

Wśród polskich przedsiębiorstw współpraca z bankiem najczęściej przybiera formę współpracy transakcyjnej. Wraz z wydłużaniem się współpracy przedsiębiorstwa z bankiem rośnie prawdopodobieństwo zmiany charakteru współpracy z transakcyjnej na relacyjną.

Na ogół, duże przedsiębiorstwa korzystają z tańszych kredytów bankowych niż firmy z sektora MSP. W ramach obu sektorów widoczne są różnice w dostępności i cenie kredytu w zależności od ilości banków kredytujących przedsiębiorstwo. Duże firmy pozyskują najtańsze kredyty współpracując z jednym bankiem. Natomiast firmy z sektora MSP najtańsze kredyty bankowe pozyskują współpracując z trzema bankami. Z punktu widzenia kosztu kredytu, dla większości firm, współpraca z nie więcej niż trzema bankami ma ekonomiczny sens. Każdy dodatkowy bank przyczynia się do wzrostu kosztu kredytu.

Współpracując z bankiem metodą relacyjną firmy z sektora DP częściej doświadczały obniżenia marży od krótkoterminowych kredytów, a firmy z sektora MSP od kredytów długoterminowych. Z kolei w modelu współpracy transakcyjnej z częstszym obniżaniem marży od kredytu krótkoterminowego spotykały się przedsiębiorstwa sektora MSP, a od kredytów długoterminowych firmy sektora DP.

Słowa kluczowe: relacje z bankami, cena kredytu dla przedsiębiorstw

Sygnatury JEL: L25, G21, E43

## Spis wykresów i tabel

Rysunek 1 Charakter współpracy polskich przedsiębiorstw niefinansowych z bankiem wiodącym w odniesieniu do kredytów krótko- i długoterminowych w zależności od długości współpracy (dane w %).....	11
Rysunek 2 Długość kredytowania przedsiębiorstwa przez bank wiodący w zakresie kredytu krótko- i długoterminowego (dane w %).....	14
Rysunek 3 Ilość banków obsługujących przedsiębiorstwo w zakresie kredytu krótko- i długoterminowego (dane w %).....	15
Rysunek 4 Zabezpieczenia wymagane przez bank wiodący w zakresie kredytu krótko- i długoterminowego w zależności od długości współpracy (dane w %).....	16
Rysunek 5 Zmiany wymagań odnośnie zabezpieczeń w zakresie kredytu krótko- i długoterminowego udzielanego przez bank wiodący w całym okresie współpracy (dane w %).....	17
Rysunek 6 Zmiany marży zakresie kredytu krótko- i długoterminowego udzielanego przez bank wiodący w całym okresie współpracy (dane w %).....	20
Rysunek 7 Mediana średniego oprocentowania kredytu krótko- i długoterminowego w zależności od charakteru współpracy z bankiem wiodącym wśród przedsiębiorstw współpracujących do 5 lat (w %).....	22
Rysunek 8 Mediana średniego oprocentowania kredytu krótko- i długoterminowego w zależności od charakteru współpracy z bankiem wiodącym wśród przedsiębiorstw współpracujących nie krócej niż 5 lat (w %).....	22
Rysunek 9 Mediana średniego oprocentowania kredytu krótko- i długoterminowego w zależności od charakteru współpracy z bankiem wiodącym wśród przedsiębiorstw współpracujących nie krócej niż 10 lat (w %).....	23
Rysunek 10 Mediana średniego oprocentowania kredytu krótko- i długoterminowego w zależności od ilości banków obsługujących przedsiębiorstwo (w %).....	24
Tabela 1 Zmiany wymagań odnośnie zabezpieczeń od kredytów krótko- i długookresowych w zależności od modelu w całym okresie współpracy z bankiem wiodącym (dane w %).....	18
Tabela 2 Zmiany marży od kredytów krótko- i długookresowych w zależności od modelu w całym okresie współpracy z bankiem wiodącym (dane w %).....	21

## Wprowadzenie

Prowadzone od lat analizy warunków kredytowania przedsiębiorstw mają na celu zbadanie dwóch kwestii. Po pierwsze, mają odpowiedzieć na pytanie, jaka jest zależność kosztu kredytu od rodzaju współpracy przedsiębiorstwa z instytucją finansową. Po drugie, mają wyjaśnić, czy banki zmieniają wymagania odnośnie zabezpieczeń umów kredytowych wraz ze wzrostem wiedzy o przedsiębiorstwie i wydłużaniem okresu kredytowania.

Celem niniejszej pracy jest ustalenie, które z prezentowanych w literaturze determinanty ceny kredytu działają również w stosunku do polskich przedsiębiorstw. Oczekuje się, że różnice będą widoczne biorąc pod uwagę wielkość firmy, rodzaj kredytu (krótko- bądź długoterminowego) i charakter współpracy z bankiem.

Jeśli bank podejmuje decyzje opierając się na danych płynących ze sprawozdań finansowych (*public information*) to współpraca przyjmie charakter transakcyjny. Jeśli z kolei, obok informacji płynących ze sprawozdań finansowych bank sięga po informacje i opinie uzupełniające, pochodzące od kontrahentów, pracowników czy właścicieli firmy (*private information*), wówczas współpraca przybiera formę relacyjną. W literaturze ugruntowany jest pogląd, że małe i ewentualnie średnie firmy finansowane przez małe banki częściej prowadzą współpracę relacyjną.<sup>1</sup> Ta forma współpracy zwiększa ich szansę na pozyskanie kredytu. Wyłączność informacji, jaką dysponują w takiej sytuacji banki, pozwala udostępnić kredyt, nawet tym firmom, które w przypadku ubiegania się o kredyt w dużym banku nie uzyskałyby go.

Wcześniejsze prace analizowały głównie sektor MSP.<sup>2</sup> Wnioski z nich płynące są niejednoznaczne. Pewne zmienne działają odmiennie w

---

<sup>1</sup> Black L.K. (2009), "Information Asymmetries between Lenders and the Availability of Competitive Outside Offers", Board of Governors of the Federal Reserve System, prepared for workshop on Entrepreneurial Finance, Federal Reserve Bank of Cleveland,

<sup>2</sup> Między innymi Garcia-Marco T. Ocana C. (1999), The effect of bank monitoring on the investment behavior of Spanish firms, Journal of Banking and Finance, vol. 23(11), Elsevier; Hernandez-

zależności od analizowanego rynku. Niniejsza praca, jest pierwszą próbą wyjaśnienia jaki jest na polskim rynku wpływ charakteru współpracy przedsiębiorstwa z bankiem na zmiany warunków kredytowania przedsiębiorstwa.

Przedstawione wyniki badań pochodzą z przeprowadzonego w 2011 r. badania rocznego pt. „Ankieta roczna dla przedsiębiorstw”, w której udział wzięło 1101 przedsiębiorstw niefinansowych<sup>3</sup>, oraz z badania kwartalnego pt. „Szybki monitoring NBP. Prognozy na III kw. 2011 r.” przeprowadzonego na próbie 1107 przedsiębiorstw.<sup>4</sup>

W pierwszym rozdziale zaprezentowano koncepcję współpracy transakcyjnej i relacyjnej, ponieważ będzie to jedna z płaszczyzn prezentowanej analizy. Przedstawiono główne założenia obu rodzajów współpracy. Przytoczono najczęściej formułowane właściwości obu typów współpracy. W rozdziale drugim przedstawiono wyniki badań ankietowych przeprowadzonych w celu identyfikacji różnic w sposobie, jakości i warunkach, na jakich przedsiębiorstwa współpracują z bankami. Wyniki przedstawiono w podziale na wielkość przedsiębiorstwa, rodzaj współpracy z bankiem oraz rodzaj kredytu bankowego, jakiego dotyczą omawiane warunki kredytowe. W rozdziale trzecim z kolei, przy użyciu przekrojowego modelu logitowego zbadano czynniki decydujące o obniżeniu marży wśród przedsiębiorstw sklasyfikowanych w osiem grup. Zmiennymi klasyfikującymi były: charakter współpracy z bankiem, rodzaj kredytu oraz wielkość przedsiębiorstwa. W ostatniej części przedstawiono wnioski płynące z analizy empirycznej.

---

Canovas G., Martinez-Solano P. (2006), Banking Relationships: Effects on Debt Terms for Small Spanish Firms, „Journal of Small Business Management”, Nr. 44. Vol. 3; Neuberger D., Rathke S. (2006), Microenterprises and Multiple Bank Relationships: Evidence from a Survey Among Professional, Universidad Rostock, WP Nr 61, Paper presented at the International Conference on Financing of SMEs in Developed Countries, University of Warwick

<sup>3</sup> Roczne badanie ankietowe przedsiębiorstw jest prowadzone przez NBP od 1995 r, kwartalne badanie monitoringowe prowadzone jest od 1994 r.

<sup>4</sup> Przedmiotem analizy prezentowanego opracowania były przedsiębiorstwa obecne w obu badaniach. Dane pochodzące z badania kwartalnego posłużyły, jako dane uzupełniające do wyników ankiety rocznej.

## 1. Modele współpracy przedsiębiorstw z bankami

Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem zależy od informacji, na podstawie których, bank podejmuje decyzje o kredytowaniu przedsiębiorstwa. Może to być współpraca o charakterze transakcyjnym (ang. *transaction-oriented banking*) lub relacyjnym (ang. *relationship banking*).<sup>5</sup> Zależy to między innymi od strategii banku, stosowanych technologii, regulacji bankowych, a także od konkurencji na rynku usług bankowych. Ostateczny model współpracy banku z podmiotami gospodarczymi jest wynikiem analizy przewag komparatywnych banku względem konkurentów.<sup>6</sup>

### 1.1. Transakcyjny charakter współpracy przedsiębiorstwa z bankiem.

Współpraca transakcyjna występuje, gdy bank koncentruje się na sfinansowaniu jednej transakcji przedsiębiorstwa, bazując na ocenie danych publicznych. Jest to forma współpracy podobna do finansowania przedsięwzięć za pośrednictwem rynku kapitałowego. Bank, podczas takiej współpracy koncentruje się na transakcji.<sup>7</sup> Kredyt przyznawany jest na podstawie ogólnodostępnych informacji pochodzących ze sprawozdań finansowych, oceny proponowanych zabezpieczeń i analizy wszelkich dostępnych informacji dotyczących kondycji ekonomicznej podmiotu.<sup>8</sup> Transakcyjny charakter współpracy najczęściej przedstawiany jest jako kredytowanie przedsiębiorstw oparte na analizie „twardych” danych, które są łatwo dostępne, podlegają weryfikacji i możliwe jest ich przekazywanie (od szczebla pracownika pozyskującego dane do podejmującego decyzje). Po kredyt przyznawany tą metodą relatywnie częściej sięgają duże

<sup>5</sup> Berger A.N., Udell G.F. (2002), Small business credit availability and relationship lending: The importance of bank organizational structure, *The Economic Journal* No 112

<sup>6</sup> Boot A.W.A., Thakor A.V. (2000), „Can relationship Banking Survive Competition?”, *The Journal of Finance*, Vol. 55, No 2

<sup>7</sup> Boot A.V.A., Thakor A.V. (2000), „Can relationship banking survive competition?”, *The journal of finance*, Vol. 55, No 2

<sup>8</sup> Berger A. (1999), „The ‘Big Picture’ about relationship-based finance”, w: „Business Access to capital and credit”, Discussion presented on the Federal Reserve System Research Conference



przedsiębiorstwa, których sprawozdania finansowe są kompletne i sporządzane w pełnej wersji. Typowy dla tego rodzaju współpracy jest relatywnie mały kontakt między stronami.<sup>9</sup> Niemniej metodą transakcyjną finansują swoje potrzeby przedsiębiorstwa o różnej wielkości. W ten sposób finansują zakup nieruchomości, środków transportu. Jest to najczęściej transakcja jednorazowa zabezpieczona majątkiem firmy. Dlatego małe firmy również finansują swoje inwestycje tą metodą, niezależnie od utrzymywania relacyjnego charakteru współpracy z bankiem wiodącym.<sup>10</sup>

W ramach współpracy transakcyjnej wyróżnia się trzy podejścia oparte na: analizie sprawozdań finansowych (ang. *financial statement lending*), analizie jakości aktywów (ang. *asset-based lending*) oraz *credit scoringu* (ang. *credit scoring approach*).

Kredytowanie na podstawie *analizy sprawozdań finansowych* polega na ocenie informacji zawartych we wszystkich sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstwa. Z uwagi na dużą ilość informacji, jakie są zawarte w sprawozdaniach finansowych, technika ta jest najczęściej stosowana w stosunku do dużych przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa sektora MSP często podlegają uproszczonej metodologii opracowywania sprawozdań, co powoduje, że ocena zdolności kredytowej na tej podstawie jest niewystarczająca. Rodzi to potrzebę pozyskiwania dodatkowych informacji o przedsiębiorstwie z innych źródeł.<sup>11</sup>

Kredytowanie na podstawie *oceny aktywów przedsiębiorstwa* wiąże się z koniecznością ponoszenia przez bank kosztów monitorowania majątku firmy. Wymagane jest posiadanie przez przedsiębiorstwo należności o wysokiej jakości (tj. niski udział lub brak należności nieściągalnych) oraz zapasów, na których można ustanowić zabezpieczenie kredytu.

---

<sup>9</sup> Berger A. (1999), „The ‘Big Picture’ about relationship-based finance”, w: “Business Access to capital and credit”, Discussion presented on the Federal Reserve System Research Conference

<sup>10</sup> Berger A.N. (1999), „The ‘Big Picture’ about relationship-based finance”, w: “Business Access to capital and credit”, Discussion presented on the Federal Reserve System Research Conference

<sup>11</sup> Baas T., Schrooten M. (2005), „Relationship banking and SMEs. A theoretical analysis”, Discussion Paper Series A, No 470, Hitotsubashi University Kunitachi, Tokyo

Podejście „*cutter-cooking approach*” inaczej zwane *credit scoringiem* jest narzędziem powszechnie wykorzystywanym przez duże banki w odniesieniu do małych firm oraz przez małe banki, jako dodatkowe źródło informacji o małej firmie (dodatkowe, ponieważ małe banki zdecydowanie częściej polegają na relacyjnym charakterze współpracy z przedsiębiorstwem).<sup>12</sup>

Duże banki, posiadając w swoim portfelu kredyty również małych przedsiębiorstw (ich udział jest jednak mniejszy niż w przypadku małych banków), dywersyfikują w ten sposób ponoszone ryzyko kredytowe wynikające z finansowania dużych inwestycji. Hierarchiczna organizacja banku powoduje, że osoba pozyskująca informacje, opracowująca dane, przygotowująca dokumentację o przedsiębiorstwie nie jest tożsama z osobą podejmującą decyzję o kredytowaniu. Wykorzystywane wówczas „twarde” dane o przedsiębiorstwie są możliwe do przekazywania w oryginalnej wersji (mogą, ale nie muszą zawierać subiektywnych interpretacji osoby bezpośrednio kontaktującej się z przedsiębiorstwem) i możliwe są do interpretacji na każdym szczeblu<sup>13</sup>.

Berger i Udell<sup>14</sup> dowiedli, że duże banki częściej rezygnują z kredytowania małych przedsiębiorstw, w przypadku których, dopiero trudno mierzalne informacje dają wiedzę o ich zdolności kredytowej. Wykazali przy tym, że jeśli już duży bank na podstawie *credit scoringu* upewni się, co do silnej pozycji finansowej małej firmy, to nie dąży do analizowania dodatkowych informacji. Małe przedsiębiorstwa korzystają na tej współpracy, pozyskując nawet o 100 pkt. bazowych tańszy kredyt i o około 25% rzadziej spotykają się z wymogiem ustanawiania zabezpieczeń, niż miałyby to miejsce w przypadku współpracy z małym bankiem.

---

<sup>12</sup> Craig B.R., Jackson W. E., Thompson J.B. (2005), Does Government Intervention in the Small-Firm Credit Market Help Economic Performance?, Policy Discussion Paper Federal Reserve Bank of Cleveland

<sup>13</sup> Cole R.A., Goldberg L, White L., “Cookie-Cutter Versus Character: The Micro Structure of Small Business Lending by Large and Small Banks”, [EFA 2002 Berlin Meetings Discussion Paper](#),

<sup>14</sup> Berger A., Udell G.F. (1996) , “Universal banking and the future of small-business lending”, The Wharton Financial Institution Center, Working Paper 95-17,

## 1.2 Relacyjny charakter współpracy przedsiębiorstwa z bankiem

Współpraca relacyjna polega na pozyskiwaniu przez bank jak najobszerniejszej informacji o przedsiębiorstwie. Chodzi tu zarówno o te ogólnodostępne (pochodzące ze sprawozdań finansowych), jak i dostępne tylko w wyniku dłuższej znajomości pracownika bankowego z właścicielami oraz pracownikami firmy. Zakres informacji pozyskanych przez kredytodawcę zależy w dużej mierze od intensywności, a także długości współpracy z przedsiębiorstwem. Dodatkowe informacje jakościowe o firmie są dostępne w wyniku budowania partnerskich relacji między pracownikiem banku (stałe kontaktującym się z firmą), a podmiotem gospodarczym. Bank dokonując okresowej analizy sytuacji finansowej przedsiębiorstwa gromadzi wiedzę o przedsiębiorstwie w sposób narastający. Informacje jakościowe o przedsiębiorstwie pochodzą również od firm współpracujących, lokalnych społeczności oraz z wszelkich innych źródeł.<sup>15</sup> Kredytodawca wykorzystuje wszystkie informacje o przedsiębiorstwie w późniejszej współpracy. Relacja ceny gromadzenia informacji o przedsiębiorstwie do przychodu wynikającego z kredytowania takiej firmy jest najwyższa dla transakcji jednorazowych. Najkorzystniejszą sytuacją z punktu widzenia banku jest, gdy umowy kredytowe z jednym podmiotem powtarzają się. Odnawiając umowę kredytową bank, dysponując szerszą informacją lepiej i niższym kosztem oszacowuje możliwość spłaty zadłużenia przez przedsiębiorstwo. Bhattacharya i Thakor<sup>16</sup> stwierdzili, że taka „pamięć informacyjna” przyczynia się do większego niż proporcjonalne narastania wiedzy o przedsiębiorstwie w obsługującym banku. Przyczynia się to do budowania więzi między kredytobiorcą i bankiem. Pozwala zmniejszać koszt negocjacji kolejnych umów kredytowych, oprocentowania kredytów, a także przyczynia się do redukcji racjonowania kredytów.

<sup>15</sup> Berger A.N. (1999), „The ‘Big Picture’ about relationship-based finance”, Proceedings of the 33th Annual Conference on Bank structure and Competition”, Chicago

<sup>16</sup> Bhattacharya S.; Thakor A.V. (1993), “Contemporary Banking Theory”, Journal of Financial Intermediation, Vol. 3, Nr 1

Zgromadzone przez bank ilościowe i jakościowe dane o przedsiębiorstwie nie są możliwe do natychmiastowego pozyskania i wykorzystania przez konkurencyjny bank. To stanowi zasadniczą różnicę między relacyjnym a transakcyjnym charakterem kredytowania przedsiębiorstw.<sup>17</sup> Bank wiodący posiada tym samym więcej informacji o potrzebach firmy, lepiej i szybciej jest w stanie dostarczyć potrzebnego produktu (przy jednoczesnym zachowaniu bezpieczeństwa) niż pozostałe instytucje finansowe. Osiąga tym samym chwilowy monopol na dostarczanie usług obsługiwanemu przedsiębiorstwu.

Relacyjny charakter współpracy z przedsiębiorstwami jest najlepszym narzędziem redukującym zjawisko racjonowania kredytu dla MSP, poprzez minimalizowanie ograniczeń informacyjnych.<sup>18</sup> Ścisła, zindywidualizowana współpraca małych przedsiębiorstw z bankiem zwiększa dostępność kredytu i przyczynia się do łagodzenia warunków kredytowania (np. oprocentowania, wymaganych zabezpieczeń)<sup>19</sup>. Natomiast Berger i Udell<sup>20</sup> stwierdzili, a Baas i Schrooten<sup>21</sup> potwierdzili w swoich badaniach, że *relationship lending* jest kosztowne, dlatego kredyty udzielane przy wykorzystaniu tej techniki są droższe od kredytów udzielanych przy wykorzystaniu metod transakcyjnych.

---

<sup>17</sup> Baas T., Schrooten M. (2005), „Relationship banking and SMEs. A theoretical analysis”, Discussion Paper Series A, No 470, Hitotsubashi University Kunitachi, Tokyo

<sup>18</sup> Berger A.N., Udell G.F., (2002), Small business credit availability and relationship lending: The importance of bank organizational structure, The Economic Journal No 112

<sup>19</sup> Cole R. A. (1998), The importance of relationships to the availability of credit, “The Journal of Banking and Finance”, Vol. 22, Issues 6-7; Petersen M. A., Rajan R. G. (1995), The Effect of Credit Competition on Lending Relationships, “The Quarterly Journal of Economics”, vol. 110, nr 2

<sup>20</sup> Berger A., Udell G.F. (1996) , “Universal banking and the future of small-business lending”, The Wharton Financial Institution Center, Working Paper 95-17

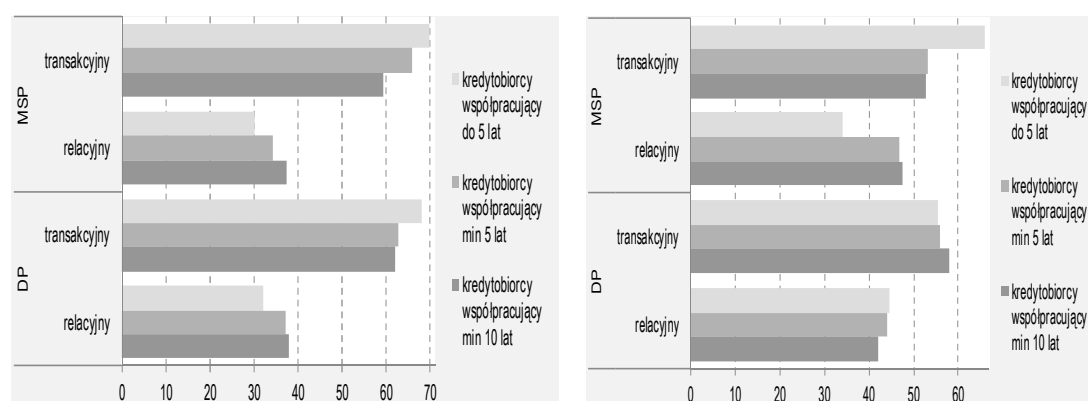
<sup>21</sup> Baas T., Schrooten M. (2005), „Relationship banking and SMEs. A theoretical analysis”, Discussion Paper Series A, No 470, Hitotsubashi University Kunitachi, Tokyo

## 2. Charakterystyka relacji polskich przedsiębiorstw z bankami – wyniki badań jakościowych

Artykuł bazuje na analizie zjawisk finansowych zaobserwowanych na populacji kredytobiorców<sup>22</sup> (długo- bądź krótkoterminowego kredytu bankowego).<sup>23</sup>

Wśród polskich przedsiębiorstw niefinansowych dominującym typem współpracy (bez względu na rodzaj kredytu) była współpraca o charakterze transakcyjnym. Ten typ współpracy dominował zarówno wśród dużych przedsiębiorstw (dalej sektor DP) jak i małych i średnich przedsiębiorstw (dalej sektor MSP).

Rysunek 1 Charakter współpracy polskich przedsiębiorstw niefinansowych z bankiem wiodącym w odniesieniu do kredytów krótko- i długoterminowych w zależności od długości współpracy (dane w %)



Źródło: dane NBP

Wraz z wydłużaniem okresu współpracy banku z przedsiębiorstwem, w przypadku kredytu krótkoterminowego obserwujemy wzrost odsetka przedsiębiorstw rozwijających współpracę o charakterze relacyjnym (w przypadku kredytu długoterminowego zależność obserwowana jest tylko w sektorze MSP).

Przyczyn tego wzrostu w grupie przedsiębiorstw współpracujących z bankiem wiodącym od 5 do 10 lat może być kilka:

<sup>22</sup> W badaniu wzięło udział 1101 przedsiębiorstw, z czego 64,5 % to przedsiębiorstwa sektora MSP, a 35,5 % to przedsiębiorstwa z sektora DP. Kredytobiorcą było 595 firm. Kredytobiorcami było 53,4 % firm sektora MSP i 56,7 % firm z sektora dużych przedsiębiorstw.

<sup>23</sup> Dobrowolność udziału w badaniu sprawia, że każda edycja badania ma 100 % zwrotność ankiet.

1. Banki są bardziej skłonne dostosować ofertę do potrzeb przedsiębiorstwa, gdy firma jest długoletnim, wiarygodnym kredytobiorcą. Współpraca z taką firmą jest relatywnie bezpiecznym źródłem przychodów banku.

2. Firma ma ugruntowaną pozycję w banku, jest mu znana, a każda dodatkowa informacja ułatwia bankowi ocenę zdolności kredytowej (nawet w relacji do najbardziej nietypowego przedsięwzięcia). W obu sektorach, dla obu rodzajów kredytu, więcej firm inwestowało, jeśli deklarowało relacyjny charakter współpracy.

3. Firma „przeżyła” krytyczny pierwszy rok<sup>24</sup>, a jej pięcioletnia<sup>25</sup> obecność na rynku dowiodła jej stabilności.<sup>26</sup> Po tym okresie najprawdopodobniej wzrosły potrzeby pożyczkowe firmy, z uwagi na niezbędne inwestycje zwiększające współczynnik przeżycia firmy na kolejne lata (Biuletyn 2007).<sup>27</sup>

4. Przedsiębiorstwo prawdopodobnie ceni sobie współpracę z bankiem wiodącym, który dostosowuje produkt do potrzeb firmy. Dlatego przedsiębiorstwo jest skłonne płacić więcej otrzymując w zamian „ofertę na miarę”<sup>28</sup>. W obu sektorach średnie oprocentowanie kredytów krótkoterminowych (a dla sektora DP również oprocentowanie kredytu długoterminowego) było niższe dla firm, które współpracują z bankiem wiodącym w oparciu o metodę transakcyjną.<sup>29</sup> Byłoby to zgodne z jedną z

<sup>24</sup> Badanie sektora MSP z 2007 r. pokazało, że średnio około 40 % firm tego sektora kończy działalność w okresie do 1 roku. Nieco lepsza sytuacja jest w sektorze większych firm, zarejestrowanych jako osoby prawne.

<sup>25</sup> Badanie GUS „Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2003 – 2007” w którym stwierdza się, że najbardziej wrażliwy okres życia przedsiębiorstwa to pierwsze 5 lat, po tym okresie przedsiębiorstwo uznaje się jako stabilne.

<sup>26</sup> PARP (2007) „Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005 - 2006” Warszawa

<sup>27</sup> „Czynniki wpływające na przeżywalność firm sektora MSP”, Biuletyn Euro Info, Nr 2 (92), lipiec 2007

<sup>28</sup> Brak elastycznej oferty kredytowej jest istotnym zarzutem polskich przedsiębiorstw w stosunku do banków. Na ten problem zwracają uwagę m. in. Fundacja Małych i Średnich Przedsiębiorstw, [www.fund.org.pl](http://www.fund.org.pl), oraz Finansowanie MSP: banki nieprzychylnie, [www.finance.egospodarka.pl](http://www.finance.egospodarka.pl),

<sup>29</sup> Przedsiębiorstwa sektora MSP (współpracujące z bankiem wiodącym metodą relacyjną) korzystały z kredytów krótkoterminowych gdzie mediana średniego oprocentowania wyniosła 6,23 %. Dla

teorii mówiącą o wzroście oprocentowania kredytów udzielanych w sposób relacyjny w miarę wzrostu zażyłości współpracy banku z przedsiębiorstwem.<sup>30</sup> Na takie kształtowanie polityki cenowej, gdzie współpraca relacyjna jest obciążona wyższymi marżami niż kredyty udzielane na podstawie współpracy transakcyjnej, zwrócił również uwagę Sharpe<sup>31</sup> a także Neuberger i Rathke<sup>32</sup> w odniesieniu do sektora MSP. Według ich opinii jest to wynik przemyślanej strategii banków. Banki – monopolisci walcząc o utrzymanie nowo pozyskanego klienta, i bazując na wąskiej informacji (współpraca typu transakcyjnego) proponują lepsze oprocentowanie kredytów. Ewentualne straty spowodowane niewłaściwą oceną firmy rekompensują sobie finansując dotychczasowych klientów metodą relacyjną.

W analizowanej próbie przedsiębiorstw dominują przedsiębiorstwa korzystające z kredytów w banku wiodącym nie dłużej niż 5 lat. Z kredytu krótkoterminowego w banku wiodącym od 5 do 10 lat korzysta około 35% firm obu sektorów. Zdecydowanie dłużej z jednym bankiem współpracują firmy sektora DP (około 25% finansujących się kredytem krótkoterminowym i około 12% w przypadku kredytu długoterminowego).

---

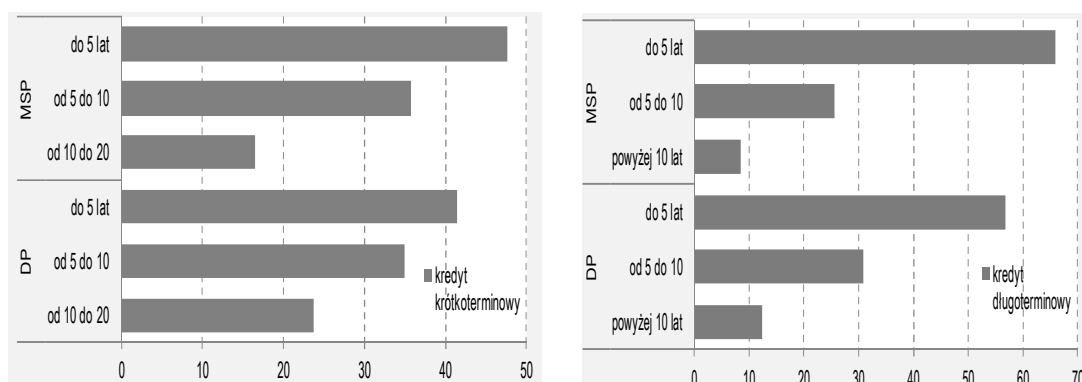
przedsiębiorstw sektora DP mediana średniego oprocentowania wyniosła 5,58 %. Z kolei mediana średniego oprocentowania kredytu długoterminowego wyniosła dla MSP 5,54 %, a dla DP 5,48 %.

<sup>30</sup> Berger A.N., Udell G.F. (2002), Small business credit availability and relationship lending: The importance of bank organizational structure, *The Economic Journal* No 112

<sup>31</sup> Sharpe, S.A. (1990), Asymmetric Information, Bank Lending, and Implicit Contracts: a Stylised Model of Customer Relationships, *The Journal of Finance*, vol. 45, No 4

<sup>32</sup> Neuberger D., Rathke S. (2006), *Microenterprises and Multiple Bank Relationships: Evidence from a Survey Among Professionals*, Universidad Rostock, WP Nr 61, Paper presented at the International Conference on Financing of SMEs in Developed Countries, University of Warwick

**Rysunek 2 Długość kredytowania przedsiębiorstwa przez bank wiodący w zakresie kredytu krótko- i długoterminowego (dane w %)**



Źródło: dane NBP

Sektor MSP zdecydowanie częściej powierza obsługę kredytową w ręce jednego banku.<sup>33</sup> Duże firmy częściej dywersyfikują źródła kapitału. Ongena i Smith<sup>34</sup> badając warunki współpracy przedsiębiorstw z bankami w 20 krajach europejskich doszli do wniosku, że około 15% firm stale współpracuje tylko z jednym bankiem. Wraz ze wzrostem wielkości firmy rośnie skłonność przedsiębiorstw do korzystania z usług większej ilości banków, również wśród firm sektora MSP. Wśród polskich niefinansowych przedsiębiorstw niemal 65% firm sektora MSP i prawie 40% dużych przedsiębiorstw realizowało swoje krótkoterminowe potrzeby kredytowe współpracując z jednym bankiem. Ponad 32% dużych firm i 25% małych i średnich podmiotów współpracuje z dwoma bankami.

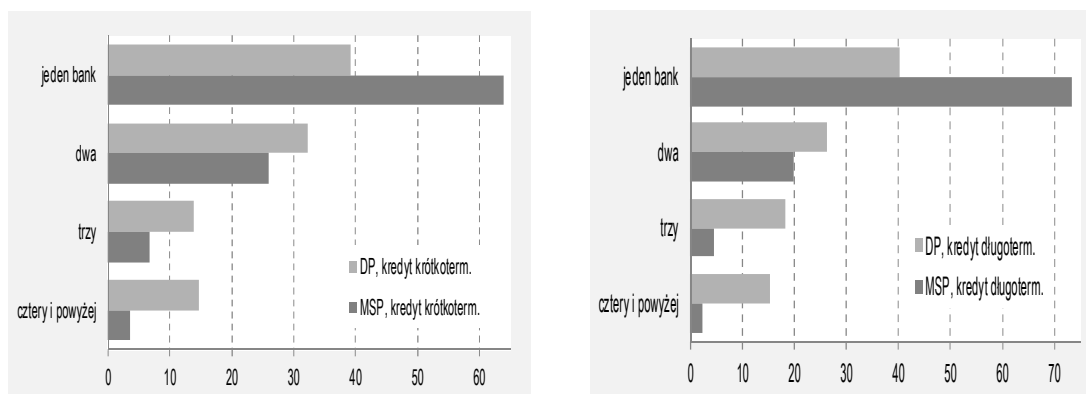
W przypadku kredytu długoterminowego ponad 70% firm sektora MSP i 40% firm sektora DP finansowało się w jednym banku. Z usług dwóch banków korzystało ponad 25% dużych firm i 20% firm z sektora MSP. Do trzech i więcej banków po kredyt długoterminowy częściej, niż po kredyt krótkoterminowy sięgają duże firmy.

<sup>33</sup> Mała ilość banków obsługujących przedsiębiorstwo jest często interpretowana, jako sposób na ograniczenie zjawiska racjonowania kredytu wynikającego z asymetrii informacji. (Neuberger, Rathke 2006, op. cit.)

<sup>34</sup> Ongena S., Smith D.C. (2000), What Determines the Number of Bank Relationship? Cross-Country Evidence. Journal of Financial Intermediation No 9



**Rysunek 3 Ilość banków obsługujących przedsiębiorstwo w zakresie kredytu krótko- i długoterminowego (dane w %)**



Źródło: dane NBP

Dopóki nie więcej niż dwa banki udzielają kredytów firmom sektora MSP dominuje współpraca transakcyjna (zarówno w przypadku kredytów krótko- jak i długoterminowych). Jeśli jednak przedsiębiorstwo obsługiwane jest przez trzy i więcej banki, to współpraca z bankiem wiodącym częściej przybiera relacyjny charakter. Wydaje się zatem, że bank wiodący ponosząc duże ryzyko żąda większego dostępu do informacji o firmie.

W sektorze DP więcej przedsiębiorstw współpracuje metodą relacyjną z bankiem wiodącym niż metodą transakcyjną tylko w przypadku przedsiębiorstw finansujących się w więcej niż trzech bankach. Wydaje się, że dowodzi to tezie, że ogólnodostępna informacja o podmiocie daje wystarczającą wiedzę o sytuacji ekonomicznej w przypadku niewielkich kredytów. Jeśli jednak ogólne zadłużenie kredytowe przedsiębiorstwa jest znaczące<sup>35</sup> (co wiąże się z ilością kredytodawców), banki chętniej współpracują z podmiotem, którego rating kredytowy opiera się na ocenie bardziej szczegółowych danych o firmie (bank wiodący pełni wówczas funkcję audytora zdolności kredytowej podmiotu).

## 2.1. Warunki zabezpieczania umów kredytowych

Najczęściej wykorzystywaną formą zabezpieczeń umów kredytowych są zabezpieczenia rzeczowe. Ich rola rośnie wraz z wydłużaniem się okresu

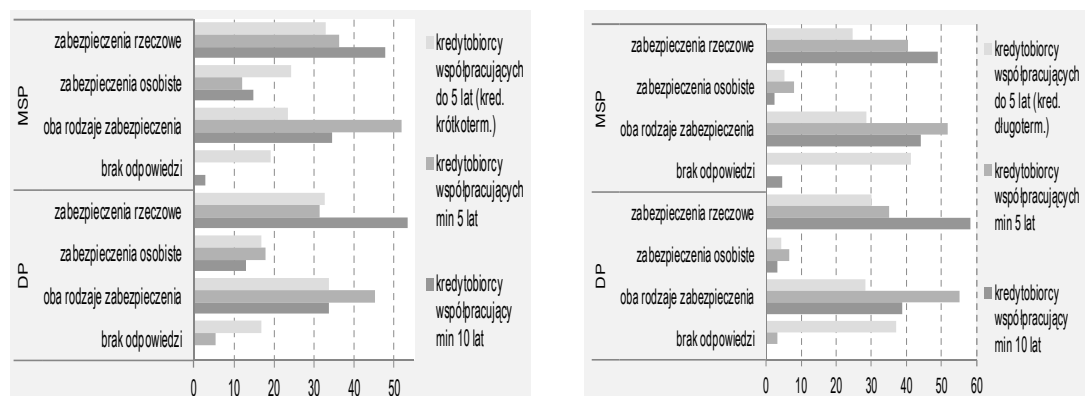
<sup>35</sup> W ramach dostępnego limitu na kliencie ze strony banku, a także zdolności kredytowej firmy

współpracy z bankiem wiodącym. Zabezpieczenia osobiste (jako jedyne zabezpieczenia kredytu) odgrywają większą rolę w przypadku firm najkrócej współpracujących z bankiem. W miarę wydłużania się okresu współpracy w ten sposób zabezpiecza swoje zobowiązania krótkoterminowe około 15%, a zobowiązania długoterminowe zaledwie 5% firm obu sektorów.

W odniesieniu do kredytów krótkoterminowych wraz z wydłużaniem się okresu współpracy rośnie waga zabezpieczeń rzeczowych. W obu sektorach dłuższa współpraca z bankiem wiodącym (powyżej 10 lat) najczęściej opiera się na dostarczaniu tylko zabezpieczeń rzeczowych. Zabezpieczenia osobiste i rzeczowe są najczęściej wymagane od przedsiębiorstw współpracujących z bankiem wiodącym od 5 do 10 lat.

W przypadku kredytów długookresowych banki najczęściej wymagają dostarczenia zabezpieczeń rzeczowych lub obu typów zabezpieczeń współpracując z przedsiębiorstwem między 5 a 10 lat. Niemal 60 % dużych firm opiera swoje umowy kredytowe wyłącznie na zabezpieczeniach rzeczowych, jeśli współpracują z bankiem wiodącym ponad 10 lat.

**Rysunek 4 Zabezpieczenia wymagane przez bank wiodący w zakresie kredytu krótko- i długoterminowego w zależności od długości współpracy (dane w %)**

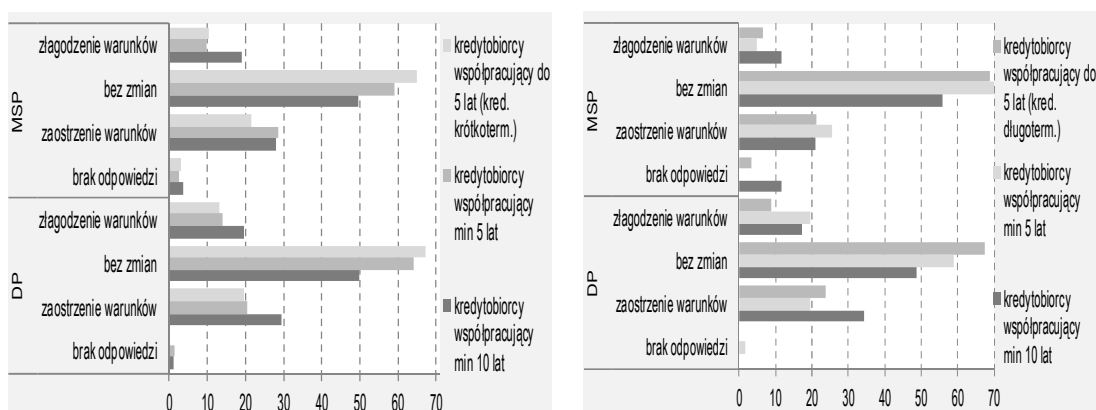


Źródło: dane NBP

Badanie sposobów zabezpieczania umów kredytowych przez polskie przedsiębiorstwa są zbieżne z wynikami badania hiszpańskich przedsiębiorstw (przy czym bezpośrednio można je odnieść tylko do sektora

MSP<sup>36</sup>). Wydłużanie okresu współpracy nie wpływa łagodząco na warunki odnośnie zabezpieczeń. Najczęściej przedsiębiorstwa twierdziły, że warunki nie uległy zmianie (porównując początkowe i końcowe warunki w okresie współpracy). Co istotne, w obu sektorach i dla obu typów kredytu, odsetek przedsiębiorstw informujących o braku zmian spadał wraz z wydłużaniem się okresu współpracy głównie na rzecz przyrostu odsetka firm, którym warunki zaostrzono. Oznacza to, że wydłużanie się okresu współpracy przyczynia się do zaostrzenia wymagań odnośnie zabezpieczeń umów kredytowych. Wydaje się zatem, że rosnąca monopolizacja obsługi kredytowej (rozumiana jako długoletnia współpraca firmy z jednym bankiem) pogarsza pozycję negocjacyjną kredytobiorcy.

**Rysunek 5** Zmiany wymagań odnośnie zabezpieczeń w zakresie kredytu krótko- i długoterminowego udzielanego przez bank wiodący w całym okresie współpracy (dane w %)



Źródło: dane NBP

Analizując zmiany warunków odnośnie zabezpieczeń w kontekście charakteru współpracy i jednocześnie rodzaju kredytu, można zauważyć, że najczęściej banki nie zmieniały wymagań w okresie współpracy (w przypadku każdej z analizowanych grup przedsiębiorstw). Jeśli natomiast przedsiębiorstwa odczuły zmiany wymagań, to częściej zaostrzono wymagania, niż je złagodzono. W obu sektorach, z większymi wymaganiami

<sup>36</sup> Hernandez-Canovas G., Martinez-Solano P. (2006), Banking Relationships: Effects on Debt Terms for Small Spanish Firms, "Journal of Small Business Management", Nr. 44. Vol. 3

spotkały się przedsiębiorstwa współpracujące z bankiem wiodącym metodą relacyjną.<sup>37</sup>

**Tabela 1 Zmiany wymagań odnośnie zabezpieczeń od kredytów krótko- i długookresowych w zależności od modelu w całym okresie współpracy z bankiem wiodącym (dane w %)**

KREDYT KRÓTKOTERMINOWY											
MSP						DP					
współpraca o charakterze transakcyjnym			współpraca o charakterze relacyjnym			współpraca o charakterze transakcyjnym			współpraca o charakterze relacyjnym		
złagodzenie warunków	brak zmian	zaostrzenie warunków	złagodzenie warunków	brak zmian	zaostrzenie warunków	złagodzenie warunków	brak zmian	zaostrzenie warunków	złagodzenie warunków	brak zmian	zaostrzenie warunków
14,0	63,4	22,7	16,3	51,2	32,6	10,3	63,2	26,5	15,7	57,1	27,1
KREDYT DŁUGOTERMINOWY											
MSP						DP					
współpraca o charakterze transakcyjnym			współpraca o charakterze relacyjnym			współpraca o charakterze transakcyjnym			współpraca o charakterze relacyjnym		
złagodzenie warunków	brak zmian	zaostrzenie warunków	złagodzenie warunków	brak zmian	zaostrzenie warunków	złagodzenie warunków	brak zmian	zaostrzenie warunków	złagodzenie warunków	brak zmian	zaostrzenie warunków
4,5	78,4	17,1	13,2	58,8	27,9	11,6	65,2	23,2	10,9	64,1	25,0

Źródło: dane NBP

## 2.2. Warunki cenowe

Marża od kredytu, jest podstawowym czynnikiem różnicującym koszt kredytów udzielanych na te same terminy i opartych o te same stopy bazowe.

Zgodnie z wynikami analizy, w przypadku kredytów krótkoterminowych przedsiębiorstwa sektora MSP częściej spotykają się z obniżaniem marży, niż jej podnoszeniem w pierwszych 5 latach współpracy.<sup>38</sup> W miarę wydłużania się współpracy rośnie odsetek firm, wobec których banki zaostrzają wymagania cenowe. Ponownie, częstsze obniżanie marży widoczne jest w stosunku do firm dojrzałych, współpracujących z bankiem wiodącym powyżej 10 lat. Obniżanie marży względem przedsiębiorstw z sektora MSP jest efektem świadomej polityki banków. Skłania do tego

<sup>37</sup> Oczywiście nie da się wykluczyć, że wpływ miał na to cykl koniunkturalny.

<sup>38</sup> Należy pamiętać, że w pierwszych latach przedsiębiorstwa korzystają z bardzo drogiego kredytów bankowych. W takich warunkach obniżanie marży jest dla większości naturalnym etapem zacieśniania współpracy z bankiem.

charakterystyczna wysoką mobilność finansowa<sup>39</sup> małych firm. Rozumie się przez to skłonność przedsiębiorstwa do zmiany instytucji kredytującej, jeśli oferta innego banku jest bardziej atrakcyjna. Niski początkowy poziom kapitałów powoduje, że każdy dodatkowy kredyt jest dużym przyrostem środków, źródłem ewentualnych zysków, ale i kosztów finansowych. Dlatego taka firma, nieprzywiązana do konkretnego banku, analizuje ofertę banków konkurencyjnych, dążąc do pozyskania najtańszego kapitału. Po drugie, pierwsze lata współpracy, to okres walki banku o klienta i przyzwyczajania go do siebie. Wyniki badania potwierdzają zatem twierdzenie Petersen'a i Rajan'a<sup>40</sup>, że na początku banki ponoszą straty lub nie zarabiają (zarabiają niewiele) na nieznannej sobie firmie, bo koncentrują się na zabieganiu o klienta i zwiększaniu swojego portfela kredytowego. W późniejszym okresie rekompensują sobie początkowy okres mniejszych zysków płynących z ryzykownych inwestycji w niesprawdzone przez rynek firmy. Im dłużej firma współpracuje z jednym bankiem, tym z większego zakresu usług świadczonych przez dany bank korzysta. Elastyczność takiej firmy w zakresie zmiany banku wiodącego zmniejsza się i zależy od determinacji zarządu firmy.

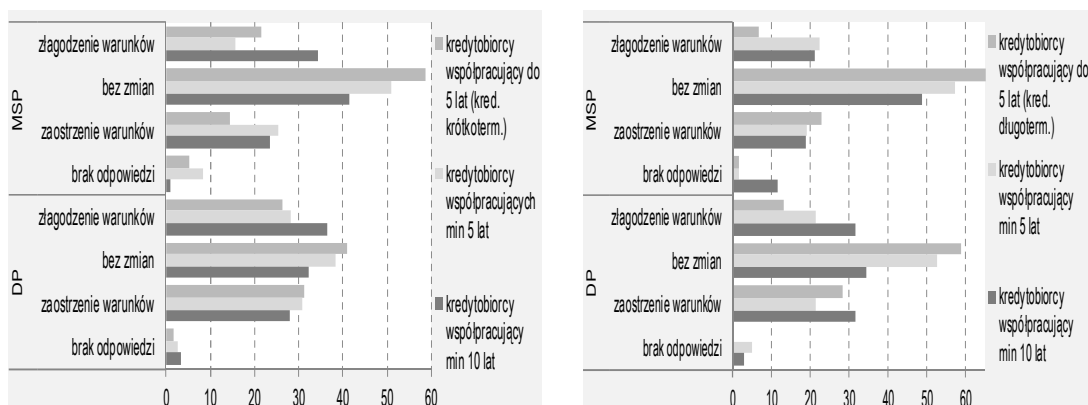
Z kolei w grupie dużych przedsiębiorstw dłuższa współpraca z bankiem wiodącym częściej wiąże się z obniżaniem marż (w przypadku kredytu krótkoterminowego). Firmy korzystające z kredytów długoterminowych w pierwszych 5 latach współpracy rzadziej spotykały się z obniżeniem marży niż z jej wzrostem. W pozostałych grupach oba kierunki zmiany marży dotyczyły podobnych odsetków firm.

---

<sup>39</sup> Degryse H., Kim M., Ongena S. (2009), *Microeconometrics of Banking: Methods, Applications, results*, Oxford University Press

<sup>40</sup> Petersen M. A., Rajan R. G. (1995), *The Effect of Credit Competition on Lending Relationships*, "The Quarterly Journal of Economics", vol. 110, nr 2

**Rysunek 6** Zmiany marży zakresie kredytu krótko- i długoterminowego udzielanego przez bank wiodący w całym okresie współpracy (dane w %)



Źródło: dane NBP

Zarówno przedsiębiorstwa sektora MSP jak i sektora DP niezależnie od charakteru współpracy twierdzą, że biorąc pod uwagę cały okres współpracy z bankiem wiodącym, częściej spotykają się z zaostrzeniem warunków cenowych.<sup>41</sup>

Łagodzenie warunków marżowych częściej obserwowane było tylko dla krótkoterminowych kredytów transakcyjnych w sektorze MSP i krótkoterminowych kredytów relacyjnych w sektorze DP.

W przypadku kredytu długoterminowego niewielka przewaga przypadków obniżania marż dotyczyła firm sektora MSP współpracujących relacyjnie i firm sektora DP utrzymujących transakcyjny typ współpracy z bankiem.

<sup>41</sup> W 2010 r. obserwowano uspokojenie na rynku kredytowym po okresie kryzysu z lat 2008-2009. Banki ponownie zwiększyły dostępność kredytu dla przedsiębiorstw i złagodziły warunki kredytowania. Wydaje się, że szybka odbudowa zaufania sektora bankowego do sektora przedsiębiorstw zneutralizowała szok kryzysowy. Nie można jednak wykluczyć, że charakter zmian marży od kredytu obserwowany w 2010 r. nie jest obciążony skutkami ostatniego kryzysu.

**Tabela 2 Zmiany marży od kredytów krótko- i długookresowych w zależności od modelu w całym okresie współpracy z bankiem wiodącym (dane w %)**

KREDYT KRÓTKOTERMINOWY											
MSP						DP					
współpraca o charakterze transakcyjnym			współpraca o charakterze relacyjnym			współpraca o charakterze transakcyjnym			współpraca o charakterze relacyjnym		
złagodzenie warunków	brak zmian	zaostrzenie warunków	złagodzenie warunków	brak zmian	zaostrzenie warunków	złagodzenie warunków	brak zmian	zaostrzenie warunków	złagodzenie warunków	brak zmian	zaostrzenie warunków
22,1	61,3	16,6	25,3	49,4	25,3	28,4	40,5	31,0	27,5	46,4	26,1
KREDYT DŁUGOTERMINOWY											
MSP						DP					
współpraca o charakterze transakcyjnym			współpraca o charakterze relacyjnym			współpraca o charakterze transakcyjnym			współpraca o charakterze relacyjnym		
złagodzenie warunków	brak zmian	zaostrzenie warunków	złagodzenie warunków	brak zmian	zaostrzenie warunków	złagodzenie warunków	brak zmian	zaostrzenie warunków	złagodzenie warunków	brak zmian	zaostrzenie warunków
12,4	75,2	12,4	22,1	57,4	20,6	27,9	47,1	25,0	19,0	58,7	22,2

Źródło: dane NBP

Z danych o wysokości oprocentowania kredytów wynika, że marża jest zależna jest od metody współpracy banku z przedsiębiorstwem, przy czym tylko częściowo potwierdza się zależność wysokości oprocentowania kredytów od długości współpracy i wielkości firmy.

W przypadku firm sektora MSP i kredytu krótkoterminowego oprocentowanie jest niższe dla kredytu udzielonego metodą relacyjną w grupie firm współpracujących z bankiem wiodącym do 5 lat i powyżej 10 lat. Dla firm współpracujących z bankiem wiodącym od 5 do 10 lat krótkoterminowe kredyty relacyjne są droższe od kredytów transakcyjnych.

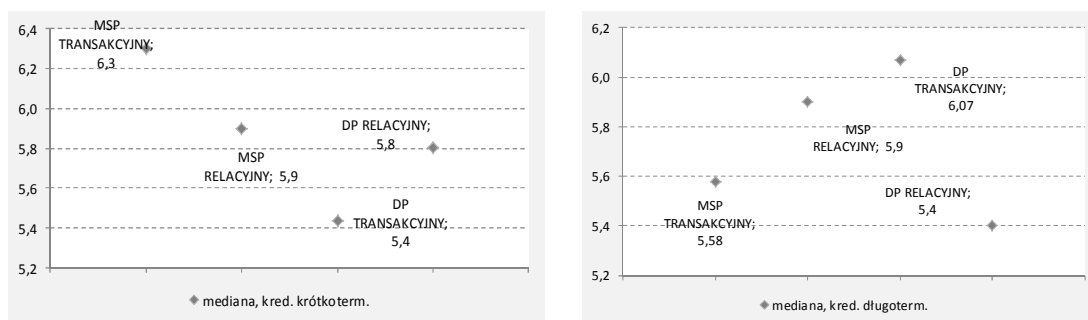
Odwrotnie kształtuje się oprocentowanie długoterminowych kredytów dla sektora MSP, właśnie kredyty transakcyjne są droższe od kredytów relacyjnych dla firm współpracujących od 5 do 10 lat. W grupie firm najkrócej i najdłużej współpracujących z bankiem wiodącym oprocentowanie kredytu długoterminowego jest wyższe w przypadku współpracy relacyjnej.

W przypadku sektora DP, oprocentowanie kredytów krótkoterminowych jest niższe niż dla sektora MSP w przypadku obu typów współpracy. Oprocentowanie kredytów krótkoterminowych dla dużych przedsiębiorstw wydaje się być funkcją wielkości zebranych przez bank informacji o firmie (abstrahując od innych czynników wpływających na wysokość

oprocentowania). Im dłużej firma współpracuje z bankiem tym tańszy jest kredyt relacyjny i droższy staje się kredyt transakcyjny. Dla dużych przedsiębiorstwa współpracujących z bankiem powyżej 10 lat oprocentowanie relacyjnych kredytów krótkoterminowych jest najniższe.

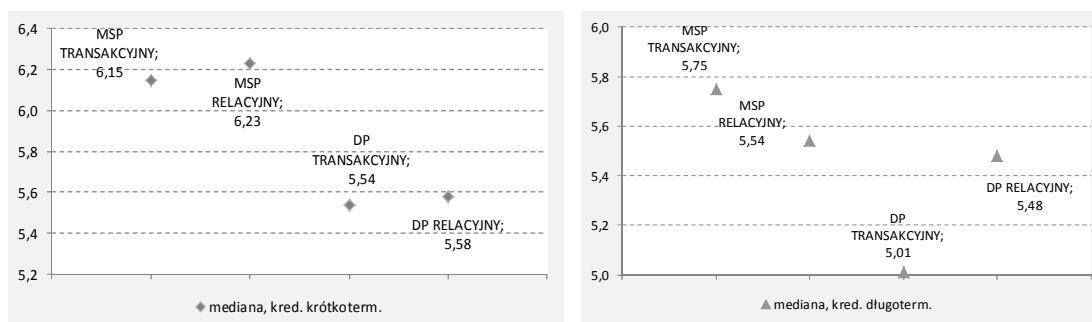
W przypadku kredytu długoterminowego dla sektora DP, firmy dłużej współpracujące metodą relacyjną pozyskują droższy kredyt (może to być efekt wysokości wnioskowanej kwoty i ryzyka inwestycji, jaką firmy planują w ten sposób zrealizować). Wysokie oprocentowanie kredytów o charakterze relacyjnym, z tendencją ku zaostrzeniu warunków, wydaje się odzwierciedlać rzeczywisty koszt zindywidualizowanego finansowania.

**Rysunek 7** Mediana średniego oprocentowania kredytu krótko- i długoterminowego w zależności od charakteru współpracy z bankiem wiodącym wśród przedsiębiorstw współpracujących do 5 lat (w %)



Źródło: dane NBP

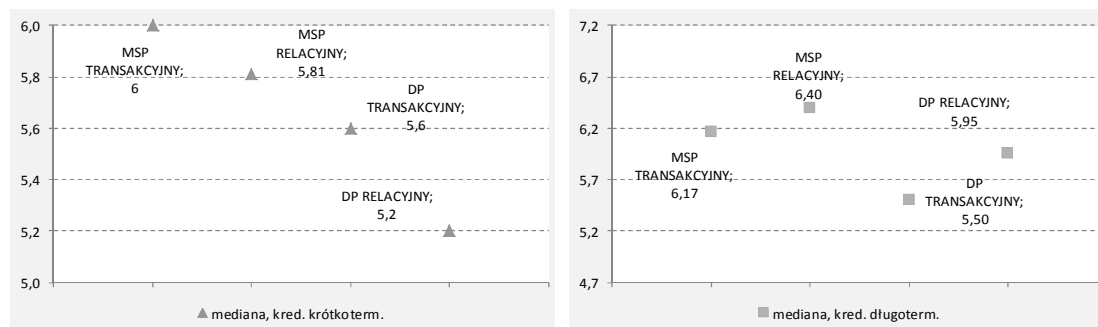
**Rysunek 8** Mediana średniego oprocentowania kredytu krótko- i długoterminowego w zależności od charakteru współpracy z bankiem wiodącym wśród przedsiębiorstw współpracujących nie krócej niż 5 lat (w %)



Źródło: dane NBP



**Rysunek 9** Mediana średniego oprocentowania kredytu krótko- i długoterminowego w zależności od charakteru współpracy z bankiem wiodącym wśród przedsiębiorstw współpracujących nie krócej niż 10 lat (w %)



Źródło: dane NBP

Oprocentowanie kredytów zależy również od ilości banków finansujących przedsiębiorstwo. W przypadku polskich, przedsiębiorstw można wyciągnąć następujące wnioski.

Średnie oprocentowanie kredytów krótkoterminowych dla sektora MSP jest najwyższe dla firm kredytujących się w jednym banku. W najkorzystniejszej sytuacji pozostają przedsiębiorstwa współpracujące z trzema bankami (tu mediana średniego oprocentowania jest najniższa), a każdy dodatkowy bank przyczynia się do wzrostu średniego oprocentowania wykorzystywanych kredytów.

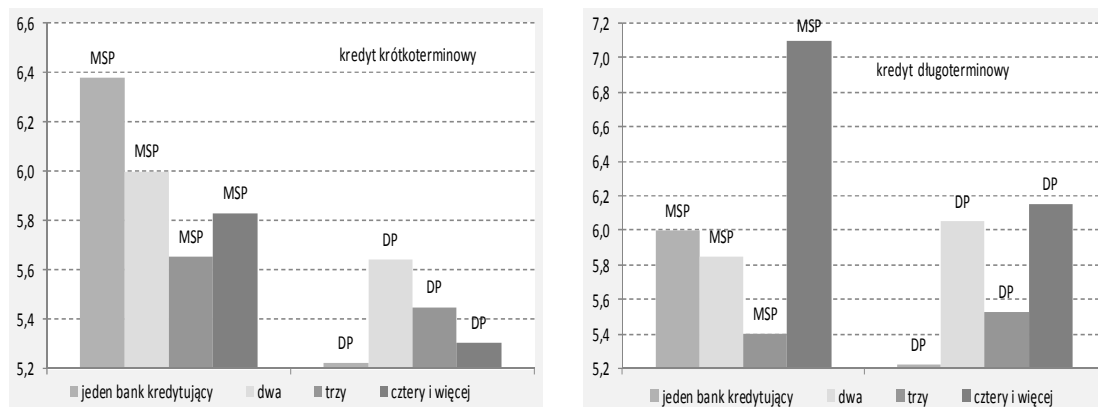
Z kolei, średnie oprocentowanie kredytów długoterminowych dla sektora MSP spada wraz ze wzrostem ilości banków, przy czym najlepsze warunki cenowe uzyskują, tak jak poprzednio, firmy współpracujące z trzema bankami. Według Hernandez-Canovas i Martinez-Solano, badających warunki kredytowania sektora MSP w wybranych krajach europejskich, najtańszy kredyt bankowy pozyskują firmy współpracujące z dwoma bankami.<sup>42</sup>

Duże firmy najtańszy kredyt długoterminowy pozyskują współpracując z jednym bankiem, ewentualnie trzema. Natomiast najgorszą pozycję negocjacyjną mają w przypadku współpracy z dwoma bankami i ubiegając się o kredytowanie krótkoterminowe.

<sup>42</sup> Hernandez-Canovas G., Martinez-Solano P. (2010), Relationship lending and SME financing in the continental European bank-based system, *Small Business Economics*, Vol .34

Najwyższym kosztem w obu sektorach charakteryzują się kredyty długoterminowe dla firm współpracujących z czterema i więcej bankami. Mnożenie źródeł kapitału przyczynia się do wzrostu kosztu współpracy dla obu stron. Wiele czynników wskazuje, że dla przedsiębiorstwa utrzymywanie relacji z wieloma bankami jest drogie, z uwagi na koszty transakcyjne. Już zdaniem Cole'a<sup>43</sup> duża ilość banków obsługujących przedsiębiorstwo wcale nie ułatwia firmie dostępu do kapitału. Natomiast wyniki badań Detragache, Garella, Guiso,<sup>44</sup> dotyczące relacji przedsiębiorstw z wieloma bankami (*multiple banking*) dowodzą, że z punktu widzenia banków powielanie funkcji monitorowania i dokonywania oceny scoringowej generuje koszty dla każdego z nich (w efekcie średni koszt kredytu dla przedsiębiorstwa jest wyższy).

Rysunek 10 Mediana średniego oprocentowania kredytu krótko- i długoterminowego w zależności od ilości banków obsługujących przedsiębiorstwo (w %)



Źródło: dane NBP

<sup>43</sup> Cole R. A. (1998), *The importance of relationships to the availability of credit*, "Journal of Banking and Finance", vol. 22, Issues 6-7

<sup>44</sup> Detragiache E., Garella P., Guiso L. (2000), *Multiple versus Single Banking Relationships: Theory and Evidence*, "The Journal of Finance", vol. 55, Issue 3

### 3. Czynniki wpływające na cenę kredytu – wyniki badań ilościowych

W celu weryfikacji wniosków płynących z rozdziału drugiego dotyczących różnic w marżach kredytowych dla firm pochodzących z różnych sektorów przeprowadzono badanie przekrojowe. Bazując na danych ankiety rocznej do badania wykorzystano model logitowy. Wybór modelu logitowego jest uzasadniony charakterem danych. Użyte zmienne pochodzą zasadniczo z jednego okresu,<sup>45</sup> dlatego jest to model przekrojowy, natomiast zmienna objaśniana jest dychotomiczna tzn. przyjmuje dwie wartości; 1 lub 0.

Charakter współpracy, rodzaj kredytu oraz wielkość przedsiębiorstwa były zmiennymi klasyfikującymi przedsiębiorstwa podczas wyjaśniania problemu zmian ceny kredytu. Dlatego, wynikiem badania nie jest jeden model zmiany warunków marżowych, a kilka modeli w uwzględniające jednocześnie wszystkie z wymienionych poziomów klasyfikacji przedsiębiorstw (klasyfikacja w załączniku 1). Zastosowanie takiego podejścia jest ekonomicznie uzasadnione. Różnice w oprocentowaniu i zmianach warunków marżowych zostały wstępnie dowiedzione w poprzednim rozdziale.

Bazując na pracach analizujących czynniki wpływające na warunki kredytowania przedsiębiorstw<sup>46</sup> w różnych krajach europejskich<sup>47</sup> podjęto próbę identyfikacji czynników (zmiennych charakteryzujących

---

<sup>45</sup> Całe badanie dotyczące relacji przedsiębiorstwa z bankiem i warunków kredytowania było badaniem jednorazowym. Zmienna objaśniana dotyczy tylko jednego okresu. Zmienne opóźnione, które uwzględniono w badaniu zostały dodane mechanicznie, bazując na ankiecie z roku poprzedniego.

<sup>46</sup> Właściwie każda z prac analizuje inny zestaw zmiennych, autorzy starają się wyjaśnić nie tylko determinanty ceny kredytu, ale także dostępność kredytu bankowego, determinanty wymaganych zabezpieczeń danego kredytu, zależność wysokości oprocentowania od ilości i jakości utrzymywanych relacji przedsiębiorstwa z bankami.

<sup>47</sup> Angelini P., Di Salvo R. Ferri G. (1998), Availability and cost of credit for small business: Customer relationships and credit cooperatives, *Journal of Banking and Finance* Vol. 22, No 6-8; Lehmann E Neuberger D.(2004), Do Lending Relationships Matter? Evidence from Bank Survey Data in Germany, Center of Finance and Econometrics Working Paper No. 00/04, University of Konstanz; Garcia-Marco T. Ocana C. (1999), The effect of bank monitoring on the investment behavior of Spanish firms, *Journal of Banking and Finance*, vol. 23(11), Elsevier; Hernandez-Canovas G., Martinez-Solano P. (2006), Banking Relationships: Effects on Debt Terms for Small Spanish Firms, "Journal of Small Business Management", Nr. 44. Vol. 3

przedsiębiorstwo) decydujących o prawdopodobieństwie zmiany wysokości marży od kredytu również w przypadku polskich przedsiębiorstw.

### 3.1. Opis danych

Dane zastosowane w badaniu przekrojowym to indywidualne dane przedsiębiorstw z ankiety rocznej NBP. Do badania zostały włączone tylko te firmy, które spełniały dwa warunki. Po pierwsze, przedsiębiorstwo było kredytobiorcą (kredytu krótko- lub długoterminowego). Po drugie, przedsiębiorstwo udzieliło odpowiedzi na pytanie o zmiany warunków kredytowania w części dotyczącej marż. Takich przedsiębiorstw było 527, przy czym 334 przedsiębiorstwa były kredytobiorcami obu typów kredytu. Pytanie to pozwoliło skonstruować zmienną zerojedynkową  $w\_MAR$ , która spełniałaby wymagania przekrojowego modelu logitowego. W oszacowanych modelach za zmienną objaśnianą przyjęto zmienną binarną ( $w\_MAR$ ) określającą zmianę warunków marżowych (kolejno dla kredytu długo- i krótkoterminowego) przez bank wiodący.

#### Zmienna objaśniana:

- $w\_MAR = 1$  gdy zostały złagodzone warunki marżowe w całym okresie współpracy,
- $w\_MAR = 0$  gdy warunki marżowe nie zostały złagodzone (pozostały takie same lub uległy zaostrzeniu) w całym okresie współpracy.

Zmienne klasyfikujące, które pozwoliły wyodrębnić osiem grup przedsiębiorstw, dla których przeprowadzono badanie (grupy przedsiębiorstw pokazano w załączniku 1):

- *BANKREL* – charakter współpracy z bankiem wiodącym, zmienna przyjmuje wartość 1, jeśli firma współpracuje z bankiem na zasadzie współpracy relacyjnej, w przeciwnym przypadku zmienna przyjmuje wartość 0 (w podziale na kredyt długo- i krótkoterminowy),
- *WIELKOŚĆ* – zmienna określająca sektor, do którego należy przedsiębiorstwo MSP lub DP,

- *RODZAJ KREDYTU* – zmienna określająca rodzaj kredytu bankowego (kredyt krótkoterminowy lub kredyt długoterminowy).

Zmienne strictly objaśniające:<sup>48</sup>

- *DURAT* – długość współpracy przedsiębiorstwa z bankiem wiodącym, logarytm naturalny z ilości lat współpracy (w podziale na kredyt długo- i krótkoterminowy)
- *EXCL* – oznaczająca wyłączość obsługi przedsiębiorstwa przez jeden bank, zmienna przyjmuje wartość 1, jeśli firma współpracuje tylko z jednym bankiem, w przeciwnym przypadku zmienna przyjmuje wartość 0 (w podziale na kredyt długo- i krótkoterminowy),
- *DISP* – zmienna określająca skalę rozproszenia relacji przedsiębiorstwa z bankami, logarytm naturalny z sumy ilości utrzymywanych relacji bankowych powiększonej o 1 (w podziale na kredyt długo- i krótkoterminowy),
- *SUBS* – oznaczająca możliwość przedsiębiorstwa do korzystania z kredytu handlowego w przypadku spotkania się z odmową udzielenia kredytu bankowego (w literaturze przedmiotu nt. kredytu handlowego przyjmuje się, że zdolność przedsiębiorstwa do zaciągania kredytów handlowych jest „oceną jej rzetelności. Taką informację wykorzystuje bank do oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstwa”),<sup>49</sup> zmienna przyjmuje wartość 1, jeśli firma korzysta z substytucyjnego źródła finansowania i 0 w odwrotnej sytuacji,

<sup>48</sup> Dla każdej z badanych grup przedsiębiorstw wybrano inny zestaw zmiennych objaśniających z uwagi na: charakter współpracy, długość okresu kredytowania i sektor, z którego pochodzi przedsiębiorstwo. Indywidualny dobór zmiennych wynikał z wcześniej zaprezentowanej analizy zagadnienia i przeglądu literatury tematu.

<sup>49</sup> Współpraca pozwala dostawcy monitorować odbiorcę i uzyskiwać o nim informacje bez dodatkowych kosztów. Taka ocena zdolności kredytowej jest szczególnie cenna w przypadku firm małych, młodych i nieprzejrzystych (szerzej: Bias B, Gollier C., (1997), Trade credit and credit rationing, The Review of Financial Studies No 10, Vol. 4; , Jain N. (2001), Monitoring Costs and Trade Credit, Quarterly Review of Economics and Finance, No 41, Vol.1; Berger A.N., Udell S. (2007), Small Business Credit Scoring and Credit Availability, Journal of Small Business Management, No. 45, Vo. 1; Fishman R., Love I. (2003), Trade Credit, Financial Intermediary Development and Industry Growth, Journal of Finance Vol. 58

- *CONN* - zmienna przyjmuje wartość 1, jeśli firma jest powiązana z innym podmiotem gospodarczym (jest spółką zależną, macierzystą) i 0 w odwrotnej sytuacji,
- *POS* - zmienna przyjmuje wartość 1, jeśli firma jest znaczącym podmiotem na rynku i 0 w odwrotnej sytuacji,
- *SEC* - zmienna przyjmuje wartość 1, jeśli firma jest podmiotem sektora publicznego i 0 jeśli jest podmiotem sektora prywatnego,
- *CF\_FIN* – zmienna przyjmuje wartość jeden, jeśli przepływy na działalności finansowej w roku ubiegłym były dodatnie i 0 jeśli przepływy były ujemne (ujemne przepływy finansowe na działalności finansowej oznaczają ograniczenie wykorzystania zewnętrznych środków finansowych np. spłatę zobowiązań z tytułu kredytów, wykup emisji, spłata rat leasingowych),
- *AGE* - wiek firmy, logarytm naturalny z wieku wyrażonego w latach,
- *SIZE* – wielkość firmy, logarytm naturalny z przychodów netto ze sprzedaży,
- *SIZE (LAG)* – wielkość firmy w roku poprzednim, logarytm naturalny z przychodów netto ze sprzedaży,
- *LEVER* – wskaźnik dźwigni finansowej obliczony, jako relacja sumy zobowiązań krótko i długoterminowych do sumy aktywów,
- *LEVER (LAG)* – wskaźnik dźwigni finansowej obliczony, jako relacja sumy zobowiązań krótko i długoterminowych do sumy aktywów w roku poprzednim,
- *MATUR* – wskaźnik określający stopień wymagalności zobowiązań obliczony, jako relacja zobowiązań krótkoterminowych do sumy zobowiązań,
- *MATUR (LAG)* – wskaźnik określający stopień wymagalności zobowiązań obliczony, jako relacja zobowiązań krótkoterminowych do sumy zobowiązań w roku poprzednim,

- *SOLVENCY* – wskaźnik określający zdolność do generowania środków pieniężnych, obliczony, jako relacja sumy wyniku finansowego netto i amortyzacji do sumy aktywów,
- *SOLVENCY (LAG)* – wskaźnik określający zdolność do generowania środków pieniężnych, obliczony, jako relacja sumy wyniku finansowego netto i amortyzacji do sumy aktywów w roku poprzednim,
- *WORK* – kapitał pracujący, logarytm naturalny z relacji różnicy aktywów obrotowych i zobowiązań krótkoterminowych do sumy aktywów powiększonej o 1,
- *NETT (LAG)* – wynik netto w roku poprzednim, obliczony, jako logarytm naturalny wyniku w przypadku firm o ujemnym wyniku finansowym netto zmienna przyjęła wartość 0.

### 3.2. Wynik analizy

Wyniki przeprowadzonego badania nie dają się bezpośrednio porównać z wynikami badań dotyczących innych krajów. Po pierwsze, w prezentowanym badaniu próba obejmuje zarówno firmy duże, jak i sektor MSP, co stanowi różnicę względem badań zagranicznych. Po drugie, podjęto próbę ustalenia zależności w odniesieniu do kredytu długo- jak i krótkoterminowego (przy czym kredyty krótkoterminowe rozumie się tu jako krótkoterminowe kredyty celowe i linie kredytowe). Po trzecie, przedmiotem badania były determinanty zmian marż przy uwzględnieniu charakteru współpracy banku z przedsiębiorstwem. Przeprowadzone w innych krajach badania koncentrują się częściej na identyfikacji zależności w odniesieniu do zadłużenia długoterminowego lub tylko do zadłużenia wynikającego z linii kredytowych. Natomiast badania sektora dużych przedsiębiorstw koncentrują się częściej na determinantach kosztu kredytu dla firm notowanych na giełdzie. Prezentowane wyniki oszacowań dla sektora polskich przedsiębiorstw niefinansowych dostarczają kilku wniosków. Po pierwsze, nie ma jednego zbioru zmiennych wyjaśniających prawdopodobieństwo obniżania marży od kredytu w sektorze MSP i sektorze

DP.<sup>50</sup> Po drugie, zmienne wyjaśniające prawdopodobieństwo obniżania marży różnią się bardziej biorąc pod uwagę charakter współpracy niż rodzaj kredytu. Po trzecie, mimo, że badanie przeprowadzono na relatywnie dużej próbie przedsiębiorstw to konieczność wyodrębnienia grup przedsiębiorstw w celu uzyskania pożądaných, w miarę jednolitych grup spowodowała, że są one relatywnie małe. To z kolei spowodowało, że wyniki estymacji należy interpretować z dużą dozą ostrożności. Niemniej, pewne tendencje dało się wychwycić, co będzie stanowić podstawę do dalszych badań.

Wyniki zaprezentowano z następującą kolejnością uszczegółowienia. Najpierw zaprezentowano wyniki dla kredytu długoterminowego, kolejno dla sektora MSP z uwzględnieniem charakteru współpracy i dla sektora DP również z uwzględnieniem charakteru współpracy, a następnie zachowując tę samą kolejność uszczegółowienia dla kredytu krótkoterminowego.

### 3.2.1. Kredyt długoterminowy

Analiza w grupie *przedsiębiorstw sektora MSP, współpracujących z bankiem wiodącym metodą transakcyjną* wykazała, że prawdopodobieństwo obniżenia marży rośnie wraz ze wzrostem wielkości kapitału pracującego pozostającego w dyspozycji firmy i wielkością zysku netto wypracowanego w roku poprzednim. Jeśli przedsiębiorstwo współpracowało z jednym bankiem to szansa na obniżenie marży spadała. Wynik ten sugeruje, że banki mogą wykorzystywać swoją pozycję monopolisty do narzucania kredytobiorcy swoich warunków współpracy. Ujemny wpływ na prawdopodobieństwo obniżenia marży okazała się mieć również zdolność przedsiębiorstwa do generowania dodatnich przepływów pieniężnych. Może to oznaczać, że im lepsza sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstwa tym mniejszą wagę firma przykładła do negocjowania warunków umowy kredytowej, lub że skłonność banku do rezygnacji z możliwych do uzyskania przychodów jest mniejsza. Analiza elastyczności wskazuje, że największy wzrost prawdopodobieństwa

<sup>50</sup> W przypadku kredytu długoterminowego w sektorze MSP grupa przedsiębiorstw współpracujących z bankiem wiodącym metodą relacyjną okazała się na tyle zróżnicowana, że dostępne zmienne objaśniające nie pozwoliły na oszacowanie wiarygodnych zależności.



przyjęcia przez zmienną wyjaśnianą wartości „1” wiąże się ze wzrostem kapitału pracującego pozostającego w dyspozycji przedsiębiorstwa (tu również siła wpływu była największa, porównywalna z siłą wpływu wyniku finansowego netto). Zmienną nieistotną w wyjaśnianiu prawdopodobieństwa obniżenia marży od kredytu dla przedsiębiorstw sektora MSP okazał się wiek oraz kierunek przepływów na działalności finansowej generowanych przez przedsiębiorstwo (Załącznik 2).

Z kolei w *grupie dużych przedsiębiorstw współpracujących z bankiem wiodącym metodą relacyjną*, istotne dla wyjaśnienia prawdopodobieństwa obniżenia marży okazała się m.in. długość współpracy. Im dłużej trwa współpraca z bankiem wiodącym tym prawdopodobieństwo obniżenia marży jest większe. Potwierdzona została również teza o pozytywnym wpływie wielkości przedsiębiorstwa (wyrażonej wielkością przychodów ze sprzedaży), na prawdopodobieństwo obniżenia kosztu kredytu. Również wraz ze wzrostem wykorzystywanej dźwigni finansowej rośnie prawdopodobieństwo obniżenia marży od kredytu. Wzrost rozproszenia zadłużenia bankowego (między wielu kredytodawców) zmniejsza z kolei prawdopodobieństwo, że bank wiodący zdecyduje się na obniżenie marży. W tej sytuacji można mówić o pełnieniu przez bank wiodący funkcji „firmy ratingowej”, który ponosząc największy koszt monitorowania przedsiębiorstwa, rekompensuje go sobie pobierając marże w pierwotnie ustalonej wysokości.<sup>51</sup> Bank wiodący może prowadzić taką politykę cenową względem przedsiębiorstw, którym zagwarantował lepsze warunki pozamarżowe. Z analizy elastyczności wynika, że największy wzrost prawdopodobieństwa obniżenia marży od kredytu wiąże się ze wzrostem dźwigni finansowej (tu również siła wpływu na prawdopodobieństwo obniżenia marży była największa), przychodów ze sprzedaży wypracowanych w poprzednim okresie rozliczeniowym oraz wraz z wydłużaniem się długości współpracy z bankiem (Załącznik 3).

<sup>51</sup> Dla pozostałych kredytodawców jest to istotna informacja świadcząca o wiarygodności firmy.

Natomiast wyniki estymacji dla *przedsiębiorstw sektora DP, współpracujących z bankiem wiodącym metodą transakcyjną* wskazują, że istotnie zwiększające prawdopodobieństwo obniżenia marży od kredytu okazał się poziom dźwigni finansowej (zarówno w roku poprzednim jak i analizowanym), terminowa struktura zadłużenia, zdolność do spłaty zadłużenia oraz wielkość przychodów ze sprzedaży. Również występowanie substytucyjności źródeł finansowania (kredyt handlowy versus bankowy) zwiększa prawdopodobieństwo obniżenia marży od kredytu. Może to oznaczać, że dostęp do niebankowych źródeł finansowania, a zatem rynkowa ocena zdolności kredytowej przedsiębiorstwa (de facto wystawiona firmie przez kontrahentów) może zwiększać skłonność banku do obniżenia marży od kredytu. Podobnie można interpretować zmienną wskazującą na występowanie powiązań między firmą, a innym podmiotem gospodarczym. Przynależność przedsiębiorstwa do grupy kapitałowej zwiększa skłonność obsługującego go banku do obniżania odsetkowych kosztów kredytu. W przypadku kredytu udzielonego metodą transakcyjną spadek rozproszenia zadłużenia bankowego między wielu kredytodawców przekłada się na wzrost prawdopodobieństwa obniżenia marży. Z analizy elastyczności wynika, że prawdopodobieństwo obniżenia marży jest najbardziej wrażliwe na wzrost poziomu dźwigni finansowej (przy innych czynnikach niezmiennych), ta zmienna charakteryzuje się również największą siłą wpływu na prawdopodobieństwo obniżenia marży (Załącznik 4).

### 3.2.2. Kredyt krótkoterminowy

Wśród *przedsiębiorstw sektora MSP współpracujących z bankiem wiodącym metodą relacyjną* analiza wykazała, że prawdopodobieństwo obniżenia marży jest pozytywnie związane z długością współpracy, poziomem dźwigni finansowej w poprzednim roku bilansowym i strukturą terminową zadłużenia. Im większy udział zadłużenia krótkoterminowego, tym większe prawdopodobieństwo obniżenia marży. Firmy z większym udziałem zobowiązań krótkoterminowych (bankowych i pozabankowych) w całkowitym zadłużeniu mogą z większym prawdopodobieństwem oczekiwać obniżenia

cenę kredytu przez bank wiodący. Zależność tę wiązać należy z relacyjnym charakterem współpracy. Szeroka informacja o firmie (wykraczająca poza informacje płynące ze sprawozdań finansowych) daje bankowi większe możliwości oceny jakości zadłużenia (np. harmonogramów i terminowości spłat). Ponadto, im młodsza firma tym prawdopodobieństwo obniżenia marży jest mniejsze. W grupie firm MSP potwierdzona została zależność, że prawdopodobieństwo obniżenia marży rośnie wraz z wydłużaniem się okresu współpracy z bankiem. Wynik ten potwierdza hipotezę o intensyfikacji działań banku zmierzających ku pozyskaniu firmy, przywiązaniu jej do siebie poprzez oferowanie dogodnych warunków finansowych w pierwszych latach współpracy. Największą siłę wpływu na prawdopodobieństwo obniżenia marży w tej grupie przedsiębiorstw okazała się mieć długość współpracy firmy z bankiem (Załącznik 5).

Z kolei w grupie *firm sektora MSP i współpracujących z bankiem na zasadzie transakcyjnej* prawdopodobieństwo doświadczenia obniżenia marży rośnie wraz z wydłużaniem się okresu współpracy z przedsiębiorstwem, wzrostem kapitału pracującego i wyższą dźwignią finansową w roku poprzedzającym. Informacja o wysokości dźwigni finansowej w poprzednim okresie może służyć jako ocena wiarygodności przedsiębiorstwa wystawiona przez ówczesnych kredytodawców/pożyczkodawców. Wnioskowanie takie jest tym bardziej uprawnione, że obecny poziom dźwigni działa w sposób odwrotny. Można oczekiwać, że te firmy, które miały wysoki poziom dźwigni w przeszłości, a obecnie mają niższy poziom to z większym prawdopodobieństwem spotkają się z obniżeniem marży od kredytu przez wiodący bank. Wraz ze wzrostem ilości banków kredytujących przedsiębiorstwo rośnie prawdopodobieństwa obniżenia marży. Z jednej strony może to być efektem przerwania części ryzyka kredytowego przez bank wiodący na inne banki. Z drugiej strony może to wynikać z zaostrzenia walki o klienta. Mając na uwadze fakt, że transakcyjny charakter współpracy, nie faworyzuje żadnego z kredytodawców (dostęp do informacji o firmie jest teoretycznie symetryczny),

to obawy o utratę klienta i konieczność zabiegania o niego mogą najsilniej zwiększać skłonność banku wiodącego do obniżenia marży. W efekcie, bank wiodący utrzyma klienta, zachowa przy tym niższe, ale stałe przychody (Załącznik 6).

3

Wśród *przedsiębiorstw sektora DP współpracujących z bankiem wiodącym metodą relacyjną*, analiza wskazała, że istotne w wyjaśnianiu prawdopodobieństwa obniżenia marży okazała się ilość kredytodawców, oraz zdolność do generowania dodatnich przepływów środków pieniężnych. Zmiennymi nieistotnymi do wyjaśniania prawdopodobieństwa obniżenia marży okazał się na przykład poziom dźwigni finansowej. Duże przedsiębiorstwa współpracując z jednym bankiem mogą liczyć na obniżenie marży od kredytu w całym okresie współpracy. Co ciekawe, prawdopodobieństwo obniżenia marży jest również widoczne wśród przedsiębiorstw współpracujących z trzema i więcej bankami. Natomiast firmy utrzymujące współpracę relacyjną z dwoma bankami pozostają w najgorszej sytuacji. Tu bank wiodący nie czuje wystarczającej presji ze strony konkurencji, aby obniżyć koszt kredytu. Analiza danych ankietowych zawarta w rozdziale drugim potwierdza tę zależność. Zmienną istotnie zwiększającą prawdopodobieństwo obniżenia marży od kredytu okazała się także zdolność przedsiębiorstwa do generowania nadwyżki finansowej (Załącznik 7).

Z kolei wśród *dużych przedsiębiorstw współpracujących z bankiem metodą transakcyjną* prawdopodobieństwa obniżenia marży od kredytu rośnie dla firm obsługiwanych przez jeden bank, jak również dla firm, które współpracują z trzema i więcej bankami. Podobnie jak miało to miejsce w przypadku dużych firm, współpracujących z bankiem wiodącym metodą relacyjną najłabsze perspektywy obniżenia marży mają firmy współpracujące z dwoma bankami. Prawdopodobieństwo obniżenia marży wzrasta w przypadku firm z mniejszym poziomem dźwigni w poprzedzającym roku. Natomiast, im młodsze przedsiębiorstwo i niższa zdolność do generowania nadwyżki finansowej tym większa szansa na

wynegocjowanie niższej marży od kredytu. Tę ostatnią zależność należałoby interpretować, jako wzrost prawdopodobieństwa obniżenia kosztów odsetkowych firmom młodym, dobrze rokującym, częściej pozyskujących kapitał zewnętrzny niż spłacających zadłużenie (będą to najprawdopodobniej firmy realizujące dodatnie przepływy z działalności operacyjnej i finansowej oraz z ujemne przepływy na działalności inwestycyjnej) (Załącznik 8).

## Wnioski

Dominującym typem współpracy polskich przedsiębiorstw niefinansowych z bankiem wiodącym jest współpraca o charakterze transakcyjnym. Wydłużanie współpracy firmy z jednym bankiem przyczynia się do wzrostu prawdopodobieństwa ewolucji charakteru współpracy – z transakcyjnej na relacyjną.

Dopóki przedsiębiorstwa korzystają z kredytów udzielanych przez nie więcej niż dwa banki, to współpraca ma charakter transakcyjny. Im więcej banków kredytuje firmę tym częściej współpraca z bankiem wiodącym przybiera charakter relacyjny.

Przedsiębiorstwa niefinansowe częściej spotykają się z tendencją ku zaostrzaniu warunków marżowych bez względu na charakter współpracy z bankiem wiodącym. Bank wiodący współpracujący z przedsiębiorstwem metodą relacyjną dysponuje znacznie szerszą informacją o podmiocie, niż ten sam bank utrzymujący współpracę transakcyjną. Z uwagi na fakt, że koszt takiej współpracy jest drogi to tylko w przypadku krótkoterminowych kredytów relacyjnych dla firm sektora DP częściej obserwowane było łagodzenie warunków marżowych, a w przypadku kredytu długoterminowego niewielka przewaga przypadków łagodzenia warunków odsetkowych dotyczyła firmy sektora MSP.

Średnie oprocentowanie kredytów dla sektora MSP jest najwyższe dla firm kredytujących się w jednym banku. Duże przedsiębiorstwa najlepszą pozycję negocjacyjną mają, jeśli współpracują z jednym bankiem lub z konsorcjum banków. W obu analizowanych sektorach kredyty dla firm współpracujących z czterema i więcej bankami okazały się najdroższe. Oznacza to, że w przypadku polskich przedsiębiorstw takie rozdrobnienie bankowych źródeł kapitału przyczynia się do wzrostu kosztu współpracy dla obu stron. Powielanie funkcji monitorowania i oceny zdolności kredytowej generuje koszty we wszystkich bankach obsługujących firmę, co w konsekwencji przekłada się na wyższy średni koszt kredytu.

Przedłożone w pracy modele przekrojowe, które miały na celu ocenić prawdopodobieństwo obniżenia marży od kredytu w zależności od rodzaju kredytu, rodzaju współpracy banku z przedsiębiorstwem i wielkości samego przedsiębiorstwa sugerują, że nie ma jednego zbioru zmiennych wyjaśniających to zjawisko. Wydaje się, że kredytowanie sektora przedsiębiorstw jest bardzo zindywidualizowaną usługą, odpowiadającą na różnorodne potrzeby i dostosowaną do potencjału rozwojowego przedsiębiorstw zarówno w sektorze MSP jak i sektorze DP.

## Bibliografia

Alphonse P., Ducret J., Severin E. (2004), *When trade credit facilitates access to bank finance: Evidence from U.S. Small Business Data*, Working Paper, EFMA 2004 Basel Meetings Paper

Angelini P., Di Salvo R. Ferri G. (1998), *Availability and cost of credit for small business: Customer relationships and credit cooperatives*, Journal of Banking and Finance Vol. 22, No. 6-8

Baas T., Schrooten M., (2005), *Relationship banking and SMEs. A theoretical analysis*, Discussion Paper Series A, No 470, Hitotsubashi University Kunitachi, Tokyo, December,

Berger A., (1999), *The 'Big Picture' about relationship-based finance*, w: "Business Access to capital and credit", Discussion presented on the Federal Reserve System Research Conference,

Berger A.N., Frame S. (2007), *Small Business Credit Scoring and Credit Availability*, Journal of Small Business Management, No. 45, Vo. 1

Berger A.N., Udell G.F., (2002), *Small business credit availability and relationship lending: The importance of bank organizational structure*, The Economic Journal No 112

Berger A.N., Udell G.F., (1995), *Universal banking and the future of small-business lending*, The Wharton Financial Institution Center, Working Paper 95-17,

Bhattacharya S.; Thakor A.V., (1993), "Contemporary Banking Theory", Journal of Financial Intermediation, Vol. 3, Nr 1,

Bias B, Gollier C., (1997), *Trade credit and credit rationing*, The Review of Financial Studies No 10, Vol. 4,

Black L.K., (2009), *Information Asymmetries between Lenders and the Availability of Competitive Outside Offers*, Board of Governors of the Federal Reserve System, prepared for workshop on Entrepreneurial Finance, Federal Reserve Bank of Cleveland,

Boot A.V.A., Thakor A.V. (2000), *Can relationship banking survive competition?*, The Journal of Finance, Vol. 55, No 2,

Cole R. A. (1998), *The importance of relationships to the availability of credit*, "The Journal of Banking and Finance", Vol. 22, Issues 6-7



Cole R.A., Goldberg L, White L. (2002), *Cookie-Cutter Versus Character: The Micro Structure of Small Business Lending by Large and Small Banks*, EFA Berlin Meetings Discussion Paper

Craig B.R., Jackson W. E., Thompson J.B. (2005), *Does Government Intervention in the Small-Firm Credit Market Help Economic Performance?*, Policy Discussion Paper Federal Reserve Bank of Cleveland

Detragiache E., Garella P., Guiso L. (2000), *Multiple versus Single Banking Relationships: Theory and Evidence*, "The Journal of Finance", Vol. 55, Issue 3

Fishman R., Love I. (2003), *Trade Credit, Financial Intermediary Development and Industry Growth*, Journal of Finance Vol. 58

*Finansowanie MSP: banki nieprzychylnie*, [www.finance.egospodarka.pl](http://www.finance.egospodarka.pl)

Garcia-Marco T. Ocana C. (1999), *The effect of bank monitoring on the investment behavior of Spanish firms*, Journal of Banking and Finance, vol. 23(11), Elsevier

GUS (2008), *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2003 – 2007*, Warszawa

Hernandez-Canovas G., Martinez-Solano P. (2006), *Banking Relationships: Effects on Debt Terms for Small Spanish Firms*, "Journal of Small Business Management", Nr. 44. Vol. 3

Hernandez-Canovas G., Martinez-Solano P. (2010), *Relationship lending and SME financing in the continental European bank-based system*, Small Business Economics, Vol 34

Jain N. (2001), *Monitoring Costs and Trade Credit*, Quarterly Review of Economics and Finance, No 41, Vol.1

Lehmann E Neuberger D.(2004), *Do Lending Relationships Matter? Evidence from Bank Survey Data in Germany*, Center of Finance and Econometrics Working Paper No. 00/04, University of Konstanz

Neuberger D., Rathke S. (2006), *Microenterprises and Multiple Bank Relationships: Evidence from a Survey Among Professional*, Universidad Rostock, WP Nr 61, Paper presented at the International Conference on Financing of SMEs in Developed Countries, University of Warwick

Ongena S., Smith D.C. (2000), What Determines the Number of Bank Relationship? Cross-Country Evidence. *Journal of Financial Intermediation* No 9

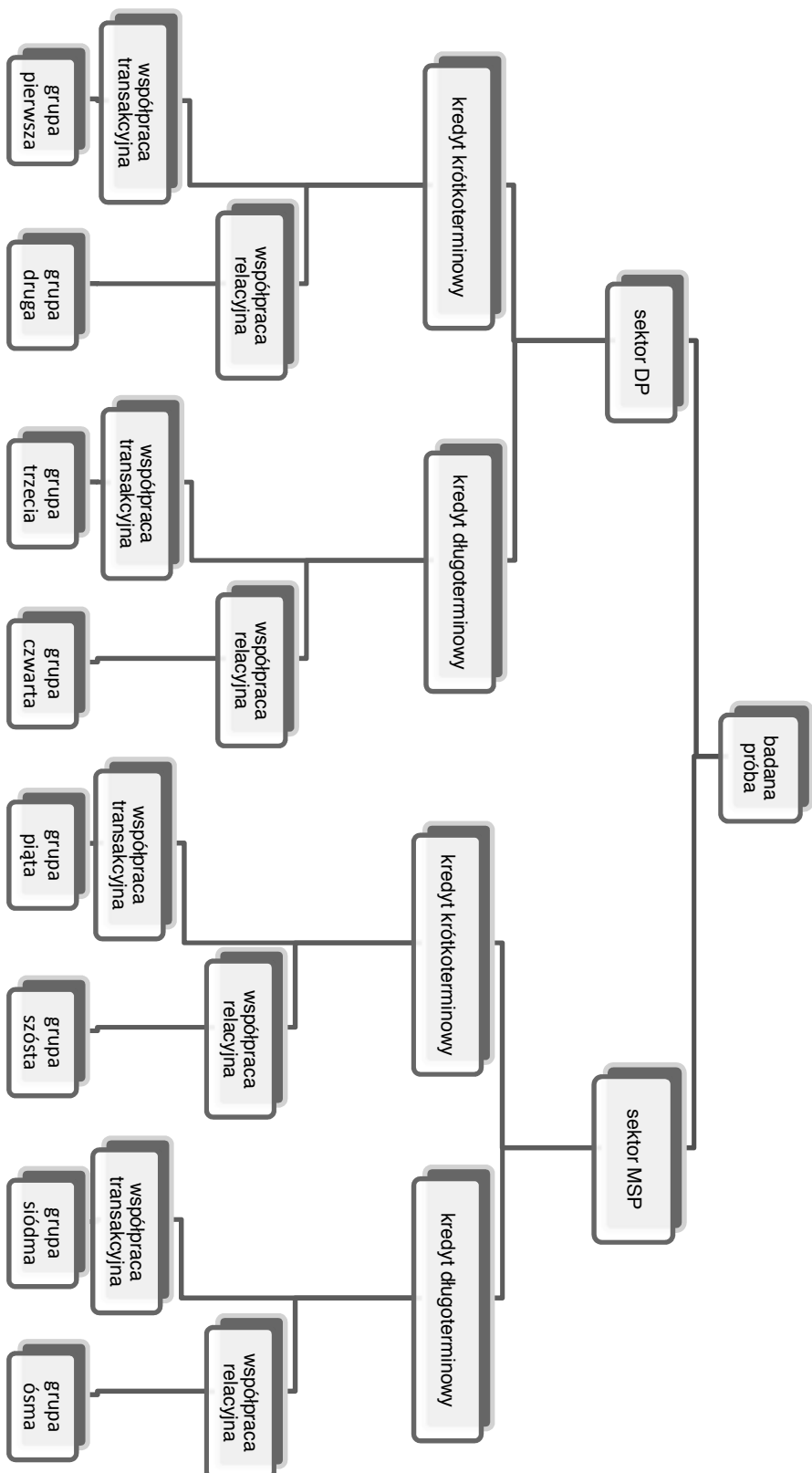
PARP, (2007), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005 -2006*, Warszawa

Petersen M. A., Rajan R. G. (1995), *The Effect of Credit Competition on Lending Relationships*, "The Quarterly Journal of Economics", vol. 110, nr 2

Sharpe, S.A. (1990), *Asymmetric Information, Bank Lending, and Implicit Contracts: a Stylized Model of Customer Relationships*, "The Journal of Finance", vol. 45, No 4

## Załączniki

Załącznik 1. Klasyfikacja przedsiębiorstw wykorzystana do badania warunków kredytowania przedsiębiorstw



**Załącznik 2 Modele dla zmian warunków marżowych przedsiębiorstw sektora MSP, korzystającego z kredytu długoterminowego i współpracujących z bankiem na zasadzie transakcyjnej**

<b>Sektor MSP, kredyt długoterminowy, współpraca o charakterze transakcyjnym</b>			
<i>zmienna objaśniana: <b>łagodzenie warunków marżowych (w_MAR)</b></i>			
<i>zmiennie objaśniające:</i>	współczynnik	błąd std. (robust)	efekt krańcowy (dy/dx)
EXCL	-2,3563*	1,2346	-0,2078 <sup>a</sup>
AGE	-0,4546	0,7622	-0,0221
SIZE(LAG)	-0,8572*	0,4725	-0,0417
SOLV (LAG)	-13,1613**	4,3022	-0,6409
NETT (LAG)	0,7059**	0,2625	0,0344
WORK	5,2441**	1,7286	0,2554
CF_FIN	-2,4816	1,3764	-0,0626 <sup>a</sup>
_cons	17,1949**	6,0892	
ilość obserwacji	50		
<b>diagnoza modelu</b>			
test globalnej istotności modelu	Chi <sup>2</sup>		0,0037
test Hosmer'a-Lemeshow'a	Chi <sup>2</sup>		7,7700
	Prob>Chi <sup>2</sup>		0,4567
test błędu specyfikacji modelu	hat		0,0490
	hatsq		0,8090
moc diagnostyczna testu	krzywa ROC		0,8661

dy/dx<sup>a</sup>- dla zmiennych binarnych

\* - istotny na poziomie 10 procent

\*\* - istotny na poziomie 5 procent

**Załącznik 3 Modele dla zmian warunków marżowych przedsiębiorstw sektora DP, korzystającego z kredytu długoterminowego i współpracujących z bankiem na zasadzie relacyjnej**

<b>Sektor DP, kredyt długoterminowy, współpraca o charakterze relacyjnym</b>			
<i>zmienna objaśniana: łagodzenie warunków marżowych (w_MAR)</i>			
<i>zmiennie objaśniające:</i>	współczynnik	błąd std. (robust)	efekt krańcowy (dy/dx)
DURAT	1,0666*	0,5920	0,1715
DISP	-1,6883*	1,0086	-0,2714
EXCL	-1,8070	1,1312	-0,2703 <sup>a</sup>
SIZE(LAG)	0,7690**	0,3363	0,1236
AGE	-0,3641	0,4080	-0,0585
LEVER	4,3358**	1,2142	0,6970
SOLV	-0,3418	1,1457	-0,0549
CONN	-1,0854	0,8777	-0,1727 <sup>a</sup>
_cons	-10,4524**	3,5944	
ilość obserwacji	54		
<b>diagnoza modelu</b>			
test globalnej istotności modelu	Chi <sup>2</sup>	0,0010	
test Hosmer'a-Lemeshow'a	Chi <sup>2</sup>	7,8600	
	Prob>Chi <sup>2</sup>	0,4477	
test błędu specyfikacji modelu	hat	0,0100	
	hatsq	0,4660	
moc diagnostyczna testu	krzywa ROC	0,8068	

dy/dx<sup>a</sup>- dla zmiennych binarnych

\* - istotny na poziomie 10 procent

\*\*-istotny na poziomie 5 procent

**Załącznik 4 Modele dla zmian warunków marżowych przedsiębiorstw sektora DP, korzystającego z kredytu długoterminowego i współpracujących z bankiem na zasadzie transakcyjnej**

<b>Sektor DP, kredyt długoterminowy, współpraca o charakterze transakcyjnym</b>			
<i>zmienna objaśniana: łagodzenie warunków marżowych (w_MAR)</i>			
<i>zmiennie objaśniające:</i>	współczynnik	błąd std. (robust)	efekt krańcowy (dy/dx)
DISP	-2,0692*	1,1147	-0,0442
SIZE	1,9928**	0,6523	0,0426
LEVER	27,9261**	9,7413	0,5963
LEVER (LAG)	-23,7809**	8,6267	-0,5078
MATUR (LAG)	-6,7567**	3,4060	-0,1443
SOLV (LAG)	26,1912**	9,2101	0,5593
SUBS	3,3032**	1,5997	0,2003 <sup>a</sup>
CONN	3,7261**	1,2107	0,1142
_cons	-27,5214**	9,9494	
ilość obserwacji	48		
diagnoza modelu			
test globalnej istotności modelu	Chi <sup>2</sup>	0,0190	
test Hosmer'a-Lemeshow'a	Chi <sup>2</sup>	7,4700	
	Prob>Chi <sup>2</sup>	0,4864	
test błędu specyfikacji modelu	hat	0,0210	
	hatsq	0,5810	
moc diagnostyczna testu	krzywa ROC	0,8775	

dy/dx<sup>a</sup>- dla zmiennych binarnych

\* - istotny na poziomie 10 procent

\*\*-istotny na poziomie 5 procent

**Załącznik 5 Modele dla zmian warunków marżowych przedsiębiorstw sektora MSP, korzystającego z kredytu krótkoterminowego i współpracujących z bankiem na zasadzie relacyjnej**

<b>Sektor MSP, kredyt krótkoterminowy, współpraca o charakterze relacyjnym</b>			
<i>zmienna objaśniana: łagodzenie warunków marżowych (w_MAR)</i>			
<i>zmiennie objaśniające:</i>	współczynnik	błąd std. (robust)	efekt krańcowy (dy/dx)
DURAT	1,1242**	0,3901	0,1494
AGE	-1,0617*	0,6199	-0,1411
LEVER(LAG)	1,5898**	0,7706	0,2113
EXCL	-0,4341	0,5909	-0,0607 <sup>a</sup>
MATUR	2,2055*	1,2765	0,2931
SOLV	2,0783	2,3959	0,2762
SUBS	-1,7757	1,1702	-0,1481 <sup>a</sup>
_cons	-2,8300	2,4959	
ilość obserwacji	101		
<b>diagnoza modelu</b>			
test globalnej istotności modelu	Chi <sup>2</sup>		0,0229
test Hosmer'a-Lemeshow'a	Chi <sup>2</sup>		15,38
	Prob>Chi <sup>2</sup>		0,0521
test błędu specyfikacji modelu	hat		0,003
	hatsq		0,254
moc diagnostyczna testu	krzywa ROC		0,8118

dy/dx<sup>a</sup>- dla zmiennych binarnych

\* - istotny na poziomie 10 procent

\*\*-istotny na poziomie 5 procent

**Załącznik 6 Modele dla zmian warunków marżowych przedsiębiorstw sektora MSP, korzystającego z kredytu krótkoterminowego i współpracujących z bankiem na zasadzie transakcyjnej**

<b>Sektor MSP, kredyt krótkoterminowy, współpraca o charakterze transakcyjnym</b>			
<i>zmienna objaśniana: łagodzenie warunków marżowych (w_MAR)</i>			
<i>zmiennie objaśniające:</i>	współczynnik	błąd std. (robust)	efekt krańcowy (dy/dx)
DUR	1,1009**	0,4513	0,2102
DISP	2,2273**	1,0145	0,4253
SIZE(LAG)	-0,4631	0,3031	-0,0884
LEVER	-5,8080**	2,3485	-1,1090
LEVER(LAG)	9,6744**	4,6163	1,8473
WORK	7,0187**	2,7662	1,3402
_cons	-3,3799	2,8445	
ilość obserwacji	56		
<b>diagnoza modelu</b>			
test globalnej istotności modelu	Chi <sup>2</sup>	0,0023	
test Hosmer'a-Lemeshow'a	Chi <sup>2</sup>	7,41	
	Prob>Chi <sup>2</sup>	0,4935	
test błędu specyfikacji modelu	hat	0,016	
	hatsq	0,896	
moc diagnostyczna testu	krzywa ROC	0,8465	

dy/dx<sup>e</sup>- dla zmiennych binarnych

\* - istotny na poziomie 10 procent

\*\* - istotny na poziomie 5 procent



**Załącznik 7 Modele dla zmian warunków marżowych przedsiębiorstw sektora DP, korzystającego z kredytu krótkoterminowego i współpracujących z bankiem na zasadzie relacyjnej**

<b>Sektor DP, kredyt krótkoterminowy, współpraca o charakterze relacyjnym</b>			
<i>zmienna objaśniana: łagodzenie warunków marżowych (w_MAR)</i>			
<i>zmiennie objaśniające:</i>	współczynnik	błąd std. (robust)	efekt krańcowy (dy/dx)
EXCL	1,5641*	0,8290	0,3489 <sup>a</sup>
SOLV	4,9000**	2,3376	1,0579
DISP	3,4070**	1,0730	0,7356
LEVER (LAG)	-1,5342	1,2020	-0,3312
CONN	-0,2912	0,4819	-0,0627 <sup>a</sup>
_cons	-4,7372**	1,3863	
ilość obserwacji	104		
<b>diagnoza modelu</b>			
test globalnej istotności modelu	Chi <sup>2</sup>	0,0076	
test Hosmer'a-Lemeshow'a	Chi <sup>2</sup>	3,6500	
	Prob>Chi <sup>2</sup>	0,8855	
test błędu specyfikacji modelu	hat	0,0040	
	hatsq	0,8810	
moc diagnostyczna testu	krzywa ROC	0,7307	

dy/dx<sup>a</sup>- dla zmiennych binarnych

\* - istotny na poziomie 10 procent

\*\*-istotny na poziomie 5 procent

**Załącznik 8 Modele dla zmian warunków marżowych przedsiębiorstw sektora DP, korzystającego z kredytu krótkoterminowego i współpracujących z bankiem na zasadzie transakcyjnej**

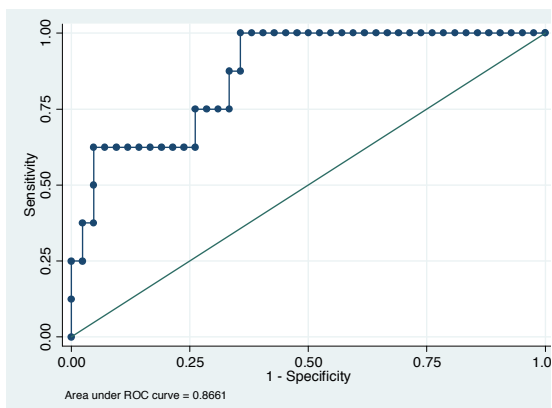
<b>Sektor DP, kredyt krótkoterminowy, współpraca o charakterze transakcyjnym</b>			
<i>zmienna objaśniana: łagodzenie warunków marżowych (w_MAR)</i>			
<i>zmienne objaśniające:</i>	współczynnik	błąd std. (robust)	efekt krańcowy (dy/dx)
EXCL	2,7496*	1,7101	0,4288 <sup>a</sup>
LEVER	4,2933**	1,3093	0,5072
SOLV	-5,5434*	2,9642	-0,6549
DISP	5,4236**	2,0638	0,6408
AGE	-1,0852*	0,6247	-0,1282
LEVER (LAG)	-11,1227**	2,9818	-1,3141
POS	1,0754	0,8105	0,1212 <sup>a</sup>
CONN	0,9454	0,9337	0,1122 <sup>a</sup>
_cons	-2,3519	3,005129	
ilość obserwacji	57		
<b>diagnoza modelu</b>			
test globalnej istotności modelu	Chi <sup>2</sup>		0,013
test Hosmer'a-Lemeshow'a	Chi <sup>2</sup>		10,97
	Prob>Chi <sup>2</sup>		0,2033
test błędu specyfikacji modelu	hat		0,001
	hatsq		0,386
moc diagnostyczna testu	krzywa ROC		0,8118

dy/dx<sup>a</sup>- dla zmiennych binarnych

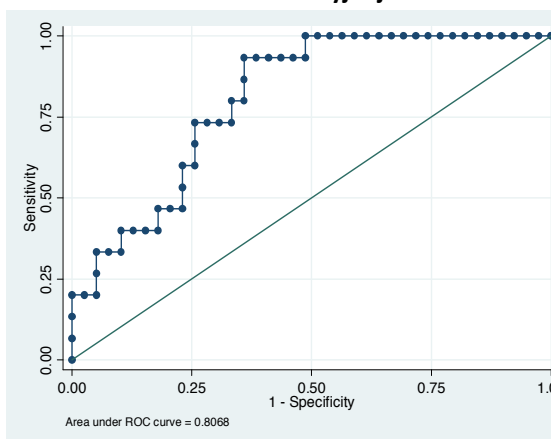
\* - istotny na poziomie 10 procent

\*\* - istotny na poziomie 5 procent

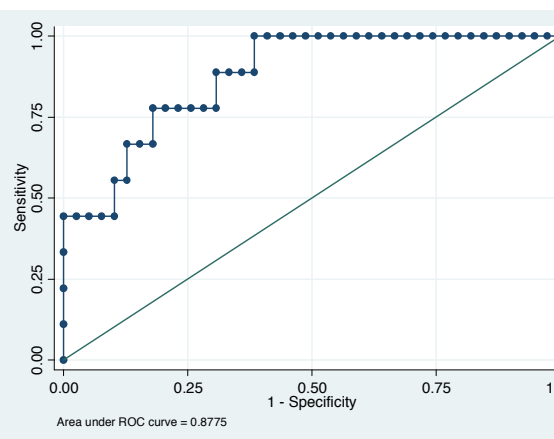
## Załącznik 9 Krzywe ROC



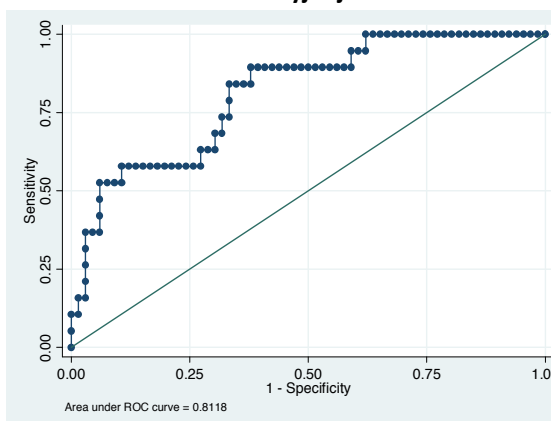
**Wykres 1** Krzywa ROC dla przedsiębiorstw sektora MSP, korzystającego z kredytu długoterminowego i współpracujących z bankiem na zasadzie transakcyjnej



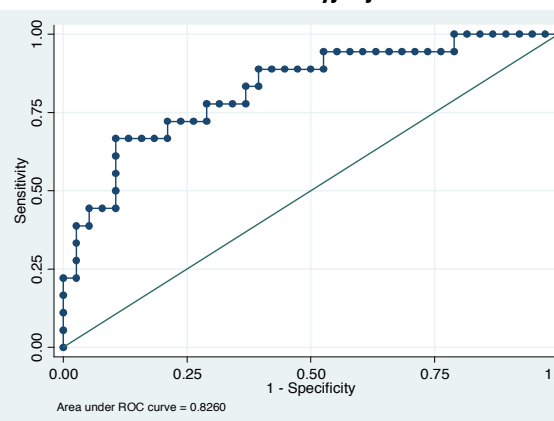
**Wykres 2** Krzywa ROC dla przedsiębiorstw sektora DP, korzystającego z kredytu długoterminowego i współpracujących z bankiem na zasadzie relacyjnej



**Wykres 3** Krzywa ROC dla przedsiębiorstw sektora DP, korzystającego z kredytu długoterminowego i współpracujących z bankiem na zasadzie transakcyjnej

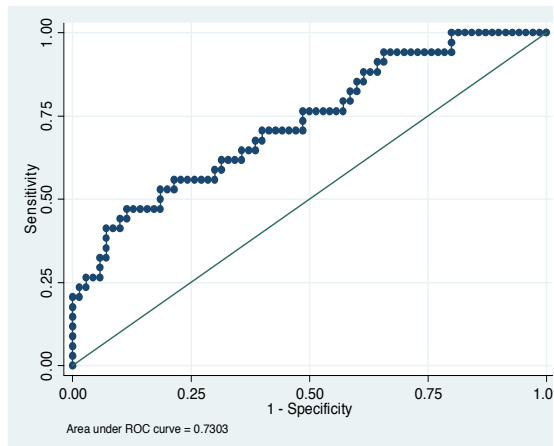


**Wykres 4** Krzywa ROC dla przedsiębiorstw sektora MSP, korzystającego z kredytu krótkoterminowego i współpracujących z bankiem na zasadzie relacyjnej

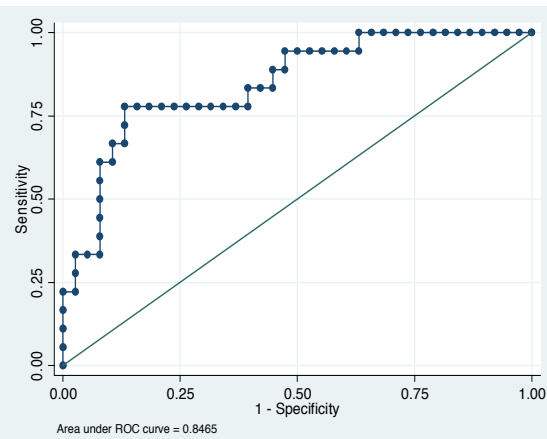


**Wykres 5** Krzywa ROC dla przedsiębiorstw sektora MSP, korzystającego z kredytu krótkoterminowego i współpracujących z bankiem na zasadzie transakcyjnej

bankiem na zasadzie relacyjnej



bankiem na zasadzie transakcyjnej



Wykres 6 Krzywa ROC dla przedsiębiorstw sektora DP, korzystającego z kredytu krótkoterminowego i współpracujących z bankiem na zasadzie relacyjnej

Wykres 7 Krzywa ROC dla przedsiębiorstw sektora DP, korzystającego z kredytu krótkoterminowego i współpracujących z bankiem na zasadzie transakcyjnej

## Załącznik 10 Ankieta roczna dla przedsiębiorstw za 2010 r. Dział A i D

## DZIAŁ A INFORMACJE OGÓLNE

Nazwa przedsiębiorstwa:	
Szczególna forma prawna (wg symboliki GUS):	
Forma własności (3 znaki, wg symboliki GUS):	
PKD 2004 (5 znaków):	PKD 2007 (5 znaków):
Rok rozpoczęcia działalności:	
Jaką pozycję zajmowało przedsiębiorstwo na rynku w 2010 r.:	

- A. było znaczącym producentem / handlowcem na rynkach europejskich i na rynku krajowym  
 B. monopolistyczną w kraju  
 C. było znaczącym producentem / handlowcem w kraju, ale nie odgrywało znaczącej roli na rynkach europejskich

Czy przedsiębiorstwo jest powiązane z innymi przedsiębiorstwami?:	
-------------------------------------------------------------------	--

- A. przedsiębiorstwo jest niezależne  
 B. przedsiębiorstwo jest spółką macierzystą (*parent company*)  
 C. przedsiębiorstwo jest oddziałem spółki zagranicznej  
 D. przedsiębiorstwo jest oddziałem polskiej spółki

A8. Prosimy o podanie informacji finansowych o przedsiębiorstwie:

## DZIAŁ D KREDYT KUPIECKI, KREDYT BANKOWY

Czy w 2010 r. przedsiębiorstwo miało trudności w ściąganiu należności z tytułu dostaw i usług?:	
-------------------------------------------------------------------------------------------------	--

- A. tak, pewna część należności została zapłacona z opóźnieniem lub nie została wcale zapłacona  
 B. nie

Jaki był w 2010 r. udział sprzedaży z odroczonym terminem płatności w sumie przychodów ze sprzedaży? (w %):	
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

D3. Jaka część należności z tytułu dostaw i usług nie została w 2010 r. uregulowana przez klientów przedsiębiorstwa w terminie? W sytuacji, jeśli firma nie spotkała się z taką sytuacją w 2010 r. proszę wpisać 0:

1. należności, które nie zostały uregulowane lub na które utworzono odpisy aktualizacyjne stanowiły ...% wielkości przychodów ze sprzedaży z 2010 r.	
2. należności uregulowane po wyznaczonym terminie (z opóźnieniem) stanowiły ...% wielkości przychodów ze sprzedaży z 2010 r.	

Jakie były podawane przez kontrahentów przyczyny niezapłacenia/opóźnień w regulowaniu należności z tytułu dostaw i usług? Można wybrać maksymalnie trzy przyczyny i uszeregować wg częstości występowania:	
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

- A. upadłość/likwidacja dłużnika  
 B. trudności finansowe dłużnika  
 C. dłużnik kwestionował termin realizacji/ jakość produktów/etc.  
 D. dłużnik wykorzystał swoją pozycję rynkową / siłę przetargową  
 E. trudno powiedzieć  
 F. inne przyczyny, (jakie? ▼).....

Co skłania przedsiębiorstwo do sprzedaży z odroczonym terminem płatności? (TAK/NIE)	
-------------------------------------------------------------------------------------	--

1. nie dotyczy – brak sprzedaży z odroczonym terminem płatności	
2. próba zwiększenia dotychczasowego udziału w rynku	
3. niska rentowność	
4. promocja nowego/wolno adaptującego się produktu	
5. wzrost marż na sprzedaży	
6. trudności ze zbytem przy warunku natychmiastowej płatności	
7. przedsiębiorstwo ma wysoką/bezpieczną płynność	
8. wysoka konkurencja wśród dostawców podobnych produktów/usług, jakie oferuje przedsiębiorstwo	
9. naciski ze strony odbiorców	

Jeśli w przedsiębiorstwie zachodzą poniższe sytuacje, to biorąc pod uwagę politykę sprzedażową przedsiębiorstwa proszę określić, której grupy kontrahentów dotyczy:

1. umowy, które oferujemy zawierają dłuższe odroczone terminy zapłaty	
2. kontrahenci często regulują swoje zobowiązania po umownym terminie płatności faktury	
3. kontrahenci uzależniają współpracę od udzielania im odroczone terminów płatności	
4. należności tych kontrahentów sprzedawane są firmie faktoringowej	

- A. częściej firm z sektora MSP  
 B. częściej dużych firm  
 C. wielkość firmy nie jest czynnikiem różnicującym  
 D. przedsiębiorstwo współpracuje głównie z MSP  
 E. przedsiębiorstwo współpracuje głównie z dużymi firmami

Jeśli przedsiębiorstwo nie korzystało w 2010 r. z kredytu bankowego (lub korzystało w minimalnym zakresie), to jaka była tego główna przyczyna?:	
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

- A. własne środki finansowe były wystarczające

- B. pożądane byłoby dodatkowe zasilanie kredytem, ale bank odmówił kredytowania  
 C. pożądane byłoby dodatkowe zasilanie kredytem, ale warunki jego udzielenia przez bank były niekorzystne  
 D. przedsiębiorstwo było zasilane przez niebankowy podmiot finansowy  
 E. inne  
 F. nie dotyczy – przedsiębiorstwo korzysta z kredytu

Prosimy podać liczbę banków kredytujących przedsiębiorstwo:	
1. kredytem długoterminowym	
2. kredytem krótkoterminowym, łącznie z liniami kredytowymi	
Ile lat przedsiębiorstwo finansuje się kredytami długoterminowymi w tym samym banku - chodzi o bank wiodący pod względem kredytu długoterminowego?:	
D10. Ile lat przedsiębiorstwo finansuje się kredytami krótkoterminowymi w tym samym banku – chodzi o bank wiodący pod względem kredytu krótkoterminowego (ważna jest ciągłość współpracy)?:	
Prosimy określić charakter współpracy z wiodącym bankiem:	
1. kredyt krótkoterminowy	
2. kredyt długoterminowy	

- A. transakcyjny – bank ocenia głównie sprawozdania finansowe, wykorzystuje do oceny zdolności kredytowej narzędzia typu credit scoring  
 B. relacyjny – bank ocenia obok danych pochodzących ze sprawozdań finansowych, informacje zaczerpnięte m.in. od kontrahentów, wierzycieli, wywiadowni gospodarczych, doradca kredytowy odwiedza firmę – współpraca jest zindywidualizowana, bardzo ściśła  
 C. nie dotyczy – firma nie jest kredytobiorcą

Jak zmieniły się warunki kredytowania tj. marża od kredytu oraz wymagania odnośnie zabezpieczeń kredytu udzielanego przez bank wiodący (istotna jest ciągłość współpracy) w całym okresie kredytowania- (marża =oprocentowanie kredytu-bazowa stopa procentowa, bazowa stopa procentowa to np. WIBOR)?:		
	kredyt krótkoterminowy	kredyt długoterminowy
1. marża:		
2. wymagania odnośnie zabezpieczeń:		

- A. nastąpiło złagodzenie warunków/wymagań  
 B. warunki/wymagania nie zmieniły się  
 C. nastąpiło zaostrzenie warunków/wymagań  
 D. nie dotyczy – firma nie korzysta z kredytów

Czy jako zabezpieczenie kredytu bank wiodący wymaga ustanowienia:	
1. kredyt krótkoterminowy	
2. kredyt długoterminowy	

- A. zabezpieczeń rzeczowych  
 B. zabezpieczeń osobistych (poręczenia, weksle in blanco itp.)  
 C. jednocześnie zabezpieczeń osobistych i rzeczowych  
 D. nie dotyczy

Jaka była w 2010 r., zdaniem przedsiębiorstwa, oferta kredytowa w zakresie kredytu złotowego banków działających w Polsce odnośnie:	
1. oprocentowania	
2. zabezpieczenia	
3. maksymalna wysokości kredytu	

- A. zbliżona,  
 B. w małym stopniu zróżnicowana,  
 C. bardzo zróżnicowana,  
 D. trudno powiedzieć

Czy przedsiębiorstwo do dalszego rozwoju (zwiększenie produkcji, oferty, inwestycji itd.) potrzebuje finansowania bankowego, ale doświadcza trudności w pozyskaniu nowego kredytu lub zwiększenia dotychczas wykorzystywanej kwoty kredytu (przedsiębiorstwo odczuwa ograniczony dostęp do finansowania bankowego)?: (TAK/NIE/NIE DOTYCZY)	
Czy przedsiębiorstwo zetknęło się z poniższą sytuacją?: (TAK/NIE/NIE DOTYCZY)	
1. przedsiębiorstwo spotykając się z odmową przyznania kredytu bankowego realizuje swoje zwiększone zapotrzebowanie na finansowanie poprzez transakcje oparte o odroczone terminy płatności	
2. przedsiębiorstwo spotykając się z odmową przyznania kredytu handlowego (transakcji opartej o odroczone terminy płatności) ubiega się o kredyt bankowy	