

*Maria Kurowska\**

### PAKIET „BIZNES PARTNER” JAKO JEDNA Z FORM FINANSOWANIA ROZWOJU SEKTORA MSP

Rozpoczynając XXI w. w 12 roku transformacji systemowej w Polsce jednym z najbardziej znaczących przejawów ugruntowania się gospodarki rynkowej jest dynamiczny rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Rozwój ten wydatnie przyczynia się do tworzenia nowych miejsc pracy stanowiąc jeden z głównych czynników ograniczania bezrobocia w naszym kraju. Poza potencjałem zatrudnieniowym na uwagę zasługuje także potencjał ekonomiczny i produkcyjny MSP. Przedsiębiorstwa małe jak i średnie charakteryzują się ogólnie wysoką efektywnością działania i uznawane są za przejaw zdrowej konkurencji w gospodarce. Ponadto sektor ten postrzegany jest jako ważne źródło wzrostu gospodarczego kraju, rośnie także jego rola w handlu zagranicznym.

Makroekonomiczne efekty związane z funkcjonowaniem MSP sprawiają, iż są one sektorem napędowym gospodarek wielu państw świata. Świadczy o tym zwłaszcza ich udział w tworzeniu Produktu Krajowego Brutto (PKB) oraz w całkowitym zatrudnieniu. W 1996 r. udział MSP w tworzeniu PKB w Unii Europejskiej (UE) wynosił 60%, a w zatrudnieniu 66%. W Polsce relacje te kształtowały się odpowiednio na poziomie 40 i 60,1%<sup>1</sup>.

Prace nad doborem kryteriów i sformułowaniem oficjalnej definicji MSP zostały sfinalizowane w ustawie *Prawo działalności gospodarczej*<sup>2</sup> z dnia 19 listopada 1999 r., w której po raz pierwszy w polskim prawie pojawiła się definicja małego i średniego przedsiębiorstwa, zbieżna z Rekomendacją Komisji Europejskiej z 3 kwietnia 1996 r. w sprawie definicji małych i średnich przedsiębiorstw.

Liczba przedsiębiorstw należących do sektora MSP jest znaczna. Na koniec 1998 r. – poza rolnictwem, leśnictwem, rybołówstwem i rybactwem

\* Mgr, Katedra Finansów i Bankowości UŁ.

<sup>1</sup> Z. Mikołajczyk, *Położenie MSP*, „Nowe Życie Gospodarcze” 1999, 18, s. 36–37.

<sup>2</sup> *Prawo działalności gospodarczej*, Ustawa z 19 listopada 1999 r., DzU, nr 101, poz. 1178, art. 53 i 54.

oraz pośrednictwem finansowym i administracją publiczną – w rejestrze REGON zarejestrowano 2 712 420 podmiotów gospodarczych<sup>3</sup>.

Rejestr ten jest jednak mało dokładny, gdyż wiele z tych przedsiębiorstw zawiesiło bądź zaprzestało działalności i nie zgłosiło tego faktu do GUS. Dokładniejszą strukturę ilości przedsiębiorstw i ich wielkości ze względu na liczbę zatrudnionych przedstawiają dane w tab. 1.

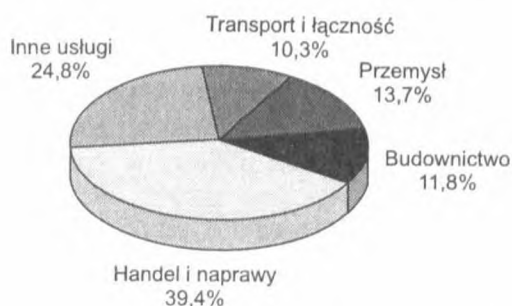
Tabela 1

Przedsiębiorstwa aktywne (oprócz rolnictwa, leśnictwa, rybołówstwa i rybactwa, pośrednictwa finansowego i administracji publicznej) w 1998 r. (według liczby zatrudnionych)

Kategoria przedsiębiorstw	Liczba	Udział (w %)
Małe (0–50 zatrudnionych)	1 709 294	99,03
Średnie (51–250 zatrudnionych)	13 322	0,77
RAZEM MSP	1 722 616	99,80
Duże (ponad 250 zatrudnionych)	3 457	0,20
OGÓLEM	1 726 073	100,00

Źródło: *Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 1998–1999*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju MSP, Warszawa 2000.

Największa liczba małych i średnich firm działa w handlu i naprawach oraz w usługach, co zostało zilustrowane na wykresie 1. Wydaje się, że podstawową przyczyną takiego stanu rzeczy są względnie niewielkie potrzeby kapitałowe przy rozpoczynaniu działalności w tych dziedzinach.



Wykres 1. MSP w podstawowych sekcjach gospodarki poza rolnictwem 1998 r. (w %)

Źródło: *Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 1998–1999*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju MSP, Warszawa 2000.

<sup>3</sup> *Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 1998–1999*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju MSP, Warszawa 2000, s. 27.

Rozwój sektora MSP napotyka jednak wiele barier. Za największe bariery (według badań uzyskanych za pomocą ankiety adresowanej do osób kierujących firmami sektora MSP) uważa się zbyt wysokie podatki, trudności z uzyskaniem kredytu, skomplikowane przepisy, niski popyt i słabą koniunkturę oraz ogólnie niekorzystną politykę państwa. Najrzadziej respondenci wskazywali bariery związane z brakiem powiązań z dużym przedsiębiorstwem, utrudnieniami w dostępie do rynków zagranicznych, brakiem dostępu do nowych technologii, pozyskaniem wykwalifikowanych pracowników oraz brakiem informacji o wpływie integracji z UE<sup>4</sup>.

Przedstawiciele małych i średnich przedsiębiorstw w dużym stopniu wskazują na utrudniony dostęp do środków kredytowych jako jedną z największych barier rozwojowych. Najczęściej środki na realizację inwestycji małe i średnie firmy pozyskują poprzez reinwestowanie osiągniętych zysków. Z każdym rokiem rosną jednak wymagania klientów wobec sektora MSP. Aby zaspokoić potrzeby klienteli, małe i średnie przedsiębiorstwa muszą coraz więcej inwestować w rozwój. Dodatkowym czynnikiem zmuszającym je do rozwoju prowadzonej działalności jest wzrastająca na rynku konkurencja. W tej sytuacji przedsiębiorcy muszą coraz częściej wspomagać się obcymi źródłami finansowymi. Jedną z możliwości wyboru są oferty bankowe. Najpopularniejsze są te, które zostały opracowane specjalnie dla tej grupy klientów z uwzględnieniem specyfiki prowadzonej przez nich działalności gospodarczej i związanych z nią potrzeb finansowych. Zaletą wynikającą z korzystania z tego rodzaju wsparcia finansowego może być także fakt, że środki w całości pochodzą z jednego źródła, stąd łatwiej jest je kontrolować i uwzględniać w planach finansowych firmy.

Niestety większość banków nie jest zainteresowana finansowaniem rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, zwłaszcza rozpoczynających działalność, czy funkcjonujących na rynku niezbyt długi czas. Segment ten bowiem odbierają jako grupę klientów zagrożoną wysokim ryzykiem, a także niewielką opłacalnością. Przeważają o tym czynniki takie jak:

- niemieszanie się MSP w *credit ratingu* – punktowej ocenie atrakcyjności i wiarygodności kredytowej danego klienta – większości dużych banków, dla których koszty związane z obsługą pojedynczego kredytu dla małego lub średniego podmiotu są porównywalne z kosztami dużego kredytu inwestycyjnego;

- niedysponowanie z reguły wystarczającym majątkiem, co powoduje niemożność zaoferowania odpowiednich zabezpieczeń dobrej jakości pod zaciągnięte kredyty w postaci aktywów akceptowanych przez bank;

<sup>4</sup> W. Kozek, P. Mielczarek, *Opnie przedsiębiorców sektora MSP o prowadzeniu działalności gospodarczej*, Instytut Technologii Eksploatacji, Radom, 2000, s. 44.

– niemożność udostępnienia pełnej i wiarygodnej informacji finansowo-ekonomicznej własnej sytuacji ze względu na krótki okres funkcjonowania.

Potrzeba wspierania rozwoju mniejszych przedsiębiorstw uznawana jest w polityce gospodarczej prawie wszystkich krajów o gospodarce rynkowej. Korzyści wynikające z rozwoju takich przedsiębiorstw (m. in. przyspieszenie postępu technicznego, wzrost konkurencyjności produkcji, obniżka kosztów i cen wyrobów, efekty w sferze zatrudnienia oraz wyrównywanie regionalnych różnic warunków rozwojowych) są przedmiotem wielu analiz i badań<sup>5</sup>.

W Polsce zdolność tego sektora, a zwłaszcza przedsiębiorstw przemysłowych, do finansowania rozwoju zarówno ze źródeł wewnętrznych, jak i zewnętrznych, jest nadal ograniczona<sup>6</sup>. Dlatego zaprezentowanie pakietu „Biznes Partner” jako jednej z form finansowania segmentu MSP wydaje się uzasadnione.

Małe i średnie przedsiębiorstwa oczekują ze strony banku fachowej i kompleksowej obsługi. Jednocześnie widziałyby jako partnera jeden renomowany bank. Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski SA (PKO BP SA), którego prawie 96% klientów instytucjonalnych stanowią małe firmy, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom tej grupy klientów wprowadził na rynek produkt pod nazwą „Biznes Partner”, który od listopada 1998 r. funkcjonuje w ofercie banku.

Pakiet „Biznes Partner” to grupa usług i produktów finansowych adresowanych do podmiotów prowadzących działalność gospodarczą na zasadach uproszczonej księgowości, które ponadto<sup>7</sup>:

- zatrudniają do 20 osób,
- osiągają roczne przychody w wysokości:
  - do 400 tys. zł – przy rozliczaniu się z Urzędem Skarbowym w formie zryczałtowanego podatku dochodowego lub karty podatkowej,
  - do 800 tys. euro – przy rozliczaniu się z Urzędem Skarbowym w formie podatkowej księgi przychodów i rozchodów.

Podstawowym produktem pakietu „Biznes Partner” jest rachunek Biznes Partner, którego głównymi funkcjami są przechowywanie środków pieniężnych i przeprowadzanie rozliczeń pieniężnych związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Pierwsza wpłata na rachunek powinna wynosić minimum 400 zł.

<sup>5</sup> E. Mączyńska, H. J. Pohl, *Małe przedsiębiorstwa w Polsce i Niemczech*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” 1991, 5, s. 12.

<sup>6</sup> *Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1999, s. 11.

<sup>7</sup> Oferta pakiet „Biznes Partner” banku PKO BP SA.

## ELEMENTY RACHUNKU BIZNES PARTNER

Oprócz tego pakiet „Biznes Partner” umożliwia:

- a) korzystanie z dopuszczalnego salda debetowego,
- b) korzystanie z kart bankowych,
- c) składanie zleceń stałych z rachunku,
- d) składanie dyspozycji telefonicznych,
- e) prowadzenie rachunków lokat terminowych,
- f) korzystanie z pożyczki lub dostępnych kredytów,
- g) korzystanie z Banku Informacji o Firmach (BIF).

Ad a) Dopuszczalne saldo debetowe jest elastycznym instrumentem dostępu do środków pieniężnych. Od chwili otwarcia rachunku Biznes Partner klient ma możliwość składania dyspozycji powodujących powstanie dopuszczalnego salda debetowego do wysokości 800 zł, którego okres spłaty wynosi 21 dni. Po trzech miesiącach korzystania z dopuszczalnego salda debetowego klient ma prawo ubiegać się o jego podwyższenie. Kwota dopuszczalnego salda debetowego ustalana jest wówczas indywidualnie i jest uzależniona od wysokości wpływów na rachunek oraz od udokumentowanego poziomu przychodów ze sprzedaży osiągniętych przez posiadacza rachunku Biznes Partner (maksymalna kwota do 7500 zł).

Ad b) Posiadacz rachunku Biznes Partner ma możliwość otrzymania następujących kart bankowych:

- karty PKO Euro/Master Card Business,
- Złotej karty EC/MS Business,
- Srebrnej karty EC/MC Business,
- karty PKO Biznes Partner.

Po pierwszym wpływie środków pieniężnych na rachunek Biznes Partner klient może otrzymać bezpłatnie kartę PKO Biznes Partner. Po upływie 3 miesięcy od otwarcia rachunku posiadacz konta może wystąpić o zwiększenie przyznanych mu kart bankowych. Karta PKO Biznes Partner umożliwia dokonywanie płatności za towary i usługi w punktach handlowo-usługowych oznaczonych znakiem akceptacji Maestro w kraju i za granicą oraz pobieranie gotówki w placówkach banku oznaczonych znakiem akceptacji Maestro.

Ad c) Posiadacz rachunku Biznes Partner może zlecić oddziałowi PKO BP SA prowadzącemu rachunek Biznes Partner:

- 1) wykonywanie płatności związanych z prowadzoną działalnością, regulowanych okresowo o stałej lub zmiennej kwocie, w podanej kolejności i do określonej maksymalnie wysokości,
- 2) obsługę kredytów i pożyczek, zaciągniętych w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą lub zarobkową,

3) wykonywanie innych usług bankowych oferowanych przez PKO BP w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą lub zarobkową.

Ad d) Posiadacz rachunku Biznes Partner może składać dyspozycję płatniczą z rachunku za pośrednictwem telefonu oraz elektronicznych nośników informacji na warunkach określonych w odrębnie zawartej umowie.

Ad e) Rachunki lokat terminowych prowadzone są na zasadach ogólnie obowiązujących w PKO BP SA.

Ad f) Na wniosek klienta, który posiada rachunek Biznes Partner od co najmniej 3 miesięcy, oddział PKO BP może udzielić pożyczki do 250 tys. zł. Pożyczka udzielona może być klientom, których jakość współpracy z bankiem nie budzi zastrzeżeń. Udzielenie i wysokość pożyczki uzależniona jest m. in. od wysokości wpływów na rachunek Biznes Partner i wykorzystywana jest jednorazowo w terminie określonym w umowie, w formie gotówkowej lub bezgotówkowej. Maksymalny okres spłaty pożyczki wynosi 6 miesięcy.

Na wniosek posiadacza rachunku oddział PKO BP SA może udzielić kredytu w rachunku Biznes Partner. Kredyt jest udzielany na pokrycie bieżących zobowiązań wynikających z prowadzenia działalności gospodarczej lub zarobkowej. Warunkiem uzyskania kredytu jest posiadanie rachunku Biznes Partner w PKO BP SA przez okres co najmniej 3 miesięcy i wykazanie się zdolnością kredytową. Kredyt w rachunku Biznes Partner jest kredytem odnawialnym, co oznacza, że jego spłata w całości lub w części powoduje, że odnawia się on do wysokości określonej w umowie kredytu i może być wielokrotnie wykorzystywany w całości lub w częściach w terminie 12 miesięcy. Zadłużenie z tytułu innych kredytów i pożyczek udzielonych przez PKO BP lub inne banki nie wyklucza możliwości udzielenia kredytu w rachunku Biznes Partner. Wysokość kwoty kredytu w rachunku Biznes Partner jest ustalana indywidualnie i uzależniona jest m. in. od wpływów na ten rachunek. Maksymalna wysokość kredytu wynosi:

– dla podmiotów o rocznych przychodach do 80 tys. zł – średnie miesięczne wpływy na rachunek z ostatnich 3 miesięcy, jednak nie więcej niż 15 tys. zł,

– dla podmiotów o rocznych przychodach wynoszących 400 tys. zł – średnie miesięczne wpływy na rachunek z ostatnich 3 miesięcy, jednak nie więcej niż 25 tys. zł,

– dla podmiotów o rocznych przychodach powyżej 400 tys. zł, do 800 tys. euro – średnie miesięczne wpływy na rachunek z ostatnich 3 miesięcy, jednak nie więcej niż 100 tys. zł.

Ad g) Bank Informacji o Firmach jest usługą świadczoną nieodpłatnie dla posiadaczy rachunku Biznes Partner. Jej celem jest promowanie rozwoju współpracy handlowej klientów banku PKO BP SA z innymi poleconymi do współpracy firmami i przedsiębiorstwami. Firmy, których oferty znajdują



się w bankowej bazie, zostały wyselekcjonowane przez oddziały PKO BP bądź przez banki zagraniczne. Za pośrednictwem banku klient może uzyskać informacje o potencjalnych krajowych i zagranicznych partnerach, o interesującym go profilu działalności.

Powodzenie rynkowe oferty pakietu „Biznes Partner” oraz potrzeba dalszego budowania partnerskich stosunków i wychodzenia naprzeciw potrzebom klientów banku zainspirowały współpracę Departamentu Bankowości Małych i Średnich Przedsiębiorstw i PKO/CREDIT SUISSE towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych SA. Efektem tej współpracy jest uzupełnienie pakietu o dwa nowe produkty:

1. Program lokowania wolnych środków Biznes Inwestycja (PBI).
2. Plan systematycznego oszczędzania Biznes Partner (PSO BP).

Programy te bazują na funduszach PKO/CREDIT SUISSE, które są sprawdzonym i korzystnym sposobem lokowania środków finansowych. Fundusze zarządzają powierzonymi pieniędzmi, inwestując je w obligacje, bony skarbowe i akcje najlepszych przedsiębiorstw. Pieniądze ulokowane w programach mogą stanowić zabezpieczenie kredytów i pożyczek.

Ad 1. Program lokowania wolnych środków Biznes Inwestycja jest skierowany wyłącznie do posiadaczy rachunku Biznes Partner. Pozwala on na efektywne zarządzanie nadwyżkami finansowymi wypracowanymi przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Wymieniona grupa klientów uzyskuje dzięki programowi możliwość zyskowego lokowania wolnych środków finansowych (pierwsza wpłata wynosi 10 000, kolejne 100 zł) w każdy z niżej wymienionych funduszy inwestycyjnych PKO/CS:

- Fundusz obligacji,
- Fundusz stabilnego wzrostu,
- Fundusz zrównoważony,
- Fundusz polskich akcji.

Klient podpisując umowę składa jednocześnie pierwsze zlecenie nabycia jednostek uczestnictwa w wybranym przez siebie funduszu lub funduszach, przy czym nie jest on zobowiązany do deklaracji swoich kolejnych decyzji inwestycyjnych.

Klient ma możliwość lokowania środków finansowych w jeden lub kilka funduszy, co pozwala mu na tworzenie własnej strategii inwestycyjnej. Poza tym w każdej chwili może zainwestować środki w wybrany fundusz, wycofać środki z funduszu lub też dokonać konwersji (przeniesienia) środków między dwoma wybranymi funduszami.

### **Zniżki w opłacie**

Program oparty jest na jednostkach uczestnictwa Typu A. Oznacza to, że klient inwestujący w fundusze płaci prowizję jedynie przy inwestowaniu środków. Przy wypłacie opłaty nie są pobierane. Ponadto posiadacze rachunku Biznes Partner uzyskują 50% zniżki w opłacie za nabycie jednostek

uczestnictwa. W ten sposób za nabycie jednostek uczestnictwa funduszu obligacji nie ma prowizji, a w pozostałych funduszach 2%.

Pierwsze zlecenie nabycia jednostek uczestnictwa przyjmowane jest przez autoryzowanego przez PKO/CS dysponenta PKO BP SA. Kolejne zlecenia klienci mogą realizować w drodze poleceń przelewu lub zleceń stałych z rachunku Biznes Partner. Jednocześnie klienci mają możliwość podpisania umowy o składanie zleceń za pomocą telefonu lub faksu.

Klienci mogą dokonywać wpłaty środków w dowolnym wybranym przez siebie momencie bez utraty zysków.

Wycofanie środków z funduszu może nastąpić poprzez złożenie zlecenia odkupienia przez telefon lub faks albo u autoryzowanego pracownika PKO BP SA. Wycofane z funduszu środki finansowe trafiają na rachunek bankowy wskazany przez klienta lub są do odebrania w gotówce w wybranym przez klienta Punkcie Obsługi Klienta. Średni czas oczekiwania na pieniądze wynosi 3 dni.

Likwidacja przez klienta rachunku Biznes Partner nie ma wpływu na otwarty wcześniej program Biznes Inwestycja.

Ad 2. Plan systematycznego oszczędzania Biznes Partner (PSO BP) oferowany jest wyłącznie posiadaczom rachunku Biznes Partner. Celem wprowadzenia produktu jest danie klientom wygodnego i zyskowego instrumentu oszczędzania na dodatkową emeryturę.

Program opiera się na inwestycjach w fundusze:

- Fundusz stabilnego wzrostu,
- Fundusz zrównoważony,
- Fundusz polskich akcji.

Klient wybiera fundusz (lub kilka funduszy), do którego (których) będzie wpłacał oszczędności. Pierwsza wpłata do planu systematycznego oszczędzania Biznes Partner wynosi 1000 zł.

Klient nie ma obowiązku deklarowania, jakie kwoty będzie wpłacał oraz z jaką częstotliwością.

Program oparty jest na jednostkach uczestnictwa Typu A, tzn. że klient płaci prowizje jedynie przy inwestowaniu środków. Klient w każdym momencie może wypłacić z programu zainwestowane środki wraz ze wszystkimi zyskami. Może także założyć dowolną ilość programów PSO BP.

#### KREDYT W RACHUNKU BIZNES PARTNER

Podstawowym źródłem finansowania działalności podmiotów MSP w ramach pakietu „Biznes Partner” jest kredyt Biznes Partner. Ocena zdolności kredytowej stosowana przez bank określa formalne wymagania i zakres



oceny, jakie są wymagane przez bank dla podmiotów ubiegających się o kredyt w rachunku Biznes Partner.

Zdolność kredytowa przedsiębiorcy jest rozumiana jako zdolność do spłaty zaciągniętego przez niego kredytu wraz z odsetkami w przewidzianych umową terminach spłaty. Jest ona określana przede wszystkim na podstawie analizy sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorcy.

Fakt posiadania zdolności kredytowej przez przedsiębiorcę (osobę prowadzącą działalność zarobkową) jest podstawowym warunkiem udzielania kredytu przez bank. Drugim elementem brany pod uwagę jest poziom ryzyka kredytowego związanego z daną transakcją kredytową. Wysokość tego ryzyka wpływa na formułowane przez bank warunki udzielania kredytu, a tym samym na wysokość marży ryzyka oraz wielkość i formy prawnego zabezpieczenia kredytu.

Większość dostępnych informacji finansowych i marketingowych na temat klientów instytucjonalnych została opracowana przez bank PKO BP SA w wartościach zagregowanych, czyli nie uwzględniających wewnętrznych podziałów w ramach grupy obsługiwanych przez bank przedsiębiorstw. Nie można zatem przeprowadzić analizy działalności kredytowej banku skierowanej bezpośrednio do małych i średnich firm.

W latach 1996–1998 następował stopniowy wzrost udziału wartości udzielanych kredytów inwestycyjnych w kredytach ogółem kosztem zmniejszenia udziału wartości przyznawanych kredytów obrotowych w kredytach ogółem. Sytuacja ta została przedstawiona w tab. 2.

Tabela 2

Struktura kredytów dla klientów instytucjonalnych udzielonych przez PKO BP SA w latach 1996–1998

Rodzaj kredytu	1996		1997		1998	
	wartość w mln zł	udział %	wartość w mln zł	udział %	wartość w mln zł	udział
Ogółem	1 657,07	100,00	3 130,89	100,00	4 499,05	100,00
Obrotowy	1 091,84	65,89	1 949,70	62,27	1 600,00	35,56
Inwestycyjny	520	31,38	1 130,89	36,12	2 729,50	60,67
Pozostałe	45,23	2,73	50,30	1,61	169,55	3,77

Źródło: Sprawozdania finansowe banku PKO BP SA za lata 1997 i 1998.

Z przedstawionych danych obejmujących lata 1996–1998 udział poszczególnych rodzajów kredytów w strukturze kredytów przeznaczonych dla klientów instytucjonalnych nie był jednakowy. W dwóch pierwszych latach dominował

kredyt obrotowy w wartości kredytów gospodarczych ogółem. W roku 1996 stosunek kredytu obrotowego do wartości całkowitej kredytów gospodarczych wyniósł ok. 66%, a w roku następnym udział ten zmalał do poziomu 62,3%. Natomiast w roku 1998 udział kredytu obrotowego znacznie się obniżył i osiągnął na koniec 1998 r. poziom zaledwie 35,6%.

W analizowanym okresie udział kredytu inwestycyjnego w ogólnej wartości udzielanych kredytów na cele gospodarcze stale wzrastał. W roku 1996 stosunek wartości kredytu inwestycyjnego do całkowitej wartości kredytów przyznanych klientom instytucjonalnym wyniósł 31,4%, w roku następnym wzrósł do poziomu 36,1%, a w roku 1998 osiągnął poziom 60,7%. Przyrost udziału kredytu inwestycyjnego w strukturze udzielanych kredytów gospodarczych w badanym okresie początkowo rósł powoli, zaledwie o 4,74 p.p., natomiast w roku 1998 udział tego kredytu wzrósł prawie dwukrotnie – o 24,55 p.p.

W latach 1996–1998 przedsiębiorstwa potrzebowały coraz większych środków na inwestycje, a coraz mniej na zachowanie płynności finansowej. W roku 1998 wystąpiło wyraźne zaznaczenie tej tendencji. Wówczas udział kredytów obrotowych w ogólnej wartości udzielanych kredytów na cele gospodarcze zmniejszył się dwukrotnie na rzecz wzrostu dwukrotnego wartości przyznawanych kredytów na cele inwestycyjne. Nastąpiła zatem zmiana tendencji zaciągania kredytów obrotowych na rzecz ubiegania się o kredyty inwestycyjne.

Tendencja wzrostowa wartości udzielanych kredytów na cele gospodarcze była kontynuowana także w roku 1999. Suma przyznanych kredytów gospodarczych na koniec roku 1999 wyniosła ponad 6662,5 mln zł i była większa od tej z okresu poprzedniego o 48,1%.

Celem PKO BP SA na rok 1999 było udoskonalenie i wzbogacenie już istniejącej oferty pakietu „Biznes Partner”, w którym dokonano wiele korzystnych zmian. Wzrost zainteresowania małych i średnich przedsiębiorstw ofertą PKO wynikał z aktywnej sprzedaży pakietu, którego celem jest kompleksowa obsługa klienta. Wymiernym wynikiem akcji promocyjnej Powszechnej Kasy Oszczędności był wzrost liczby obsługiwanych rachunków Biznes Partner o 4,2 tys. w ciągu 2 miesięcy od rozpoczęcia promocji, czyli od kwietnia 2000 r.

Podsumowując należy stwierdzić, że zainteresowanie PKO BP SA – instytucji działającej na większą skalę – sektorem MSP i skierowanie do niego pakietu „Biznes Partner” jest pozytywne. Bank ten był jednym z pierwszych, który dostrzegł potrzeby i znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw dla gospodarki kraju. W 1998 r. bank zwiększył starania mające na celu pozyskanie wiarygodnych klientów instytucjonalnych, koncentrując się głównie na dotarciu do znaczącego segmentu podmiotów należących do sektora MSP. Wynikiem podjętych działań był w 1998 r. przyrost liczby posiadanych

rachunków bieżących o 14% w porównaniu z rokiem 1997, przy czym większość nowo otwieranych rachunków należała do małych i średnich firm.

Pakiet „Biznes Partner” został nagrodzony w roku 2001 wyróżnieniem w konkursie zorganizowanym przez Krajową Izbę Gospodarczą. PKO BP SA otrzymała wówczas łącznie 18 nagród za poprawę jakości kompleksowej obsługi przedsiębiorstw i widoczny postęp w kształtowaniu wizerunku banku przyjaznego dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Wydzielenie oferty dla sektora MSP z propozycji skierowanych do klientów instytucjonalnych w postaci pakietu „Biznes Partner” miało na celu przede wszystkim usprawnienie obsługi i spełnienie w jak największym stopniu potrzeb finansowych małych i średnich firm.

Wydaje się jednak, że położono w nim duży nacisk na ofertę lokat i innych źródeł lokowania wolnych środków, a nie należy przecież zapominać, że także istotne wydaje się przygotowanie oferty możliwości pozyskiwania przez ten segment klientów środków niezbędnych do prowadzenia firmy i jej rozwoju. Często bowiem, bolączką przedsiębiorstw małych i średnich jest deficyt kapitału niezbędnego do rozwoju, a nie nadmiar środków i kłopoty z ich lokowaniem.

Nie można również zapominać, że w przyszłości spodziewany jest wzrost znaczenia małych i średnich podmiotów gospodarczych. Istotne są także możliwości ich dynamicznego rozwoju i zwiększająca się liczba potencjalnych klientów. Dla banków powinno to stanowić ważny sygnał, z uwagi na to, że rynek dużych klientów strategicznych jest dość wąski i został już w zasadzie podzielony. Z kolei małe i średnie firmy stanowią nadal nie w pełni zagospodarowane pole działania i mogą dla niektórych banków zaistnieć jako atrakcyjna grupa klientów. Dlatego banki chcąc wykorzystać mniejsze natężenie konkurencji ze strony innych banków, które jeszcze nisko oceniają atrakcyjność tego sektora przedsiębiorstw powinny przygotowywać dla niego coraz korzystniejsze oferty, by móc w przyszłości konkurować z innymi bankami.

*Maria Kurowska*

#### PACK „BUSINESS PARTNER” AS ONE FROM FORMS OF FINANCING IN DEVELOPMENT OF SECTION SME

The article presented a group of financial services called „Business Partner” – addressed to subjects leading economic activity on a small and medium scale. Special attention has been turned on presenting from one side of credit offer of PKO BP SA, and from the other side of financial needs of subjects belonging to section SME. Moreover, specificity driven by this segment of economic activity has been taken into account and barriers most often meet by them.