

Kompleksowy rachunek bankowy jako narzędzie finansowania rozwoju małych i średnich firm

Arkadiusz Niedźwiecki*

1. Wstęp

Praktyka gospodarcza wskazuje, iż małe i średnie przedsiębiorstwa, finansując działalność, preferują dość proste produkty finansowe, które jednak mogą w pełni zaspokoić różne ich potrzeby. Banki, wychodząc naprzeciw tym wymaganiom, oferują im kompleksowe rachunki bankowe, realizujące nie tylko podstawowe funkcje rachunku bieżącego, ale też zapewniające dość łatwy dostęp do szerokiego pakietu usług finansowych.

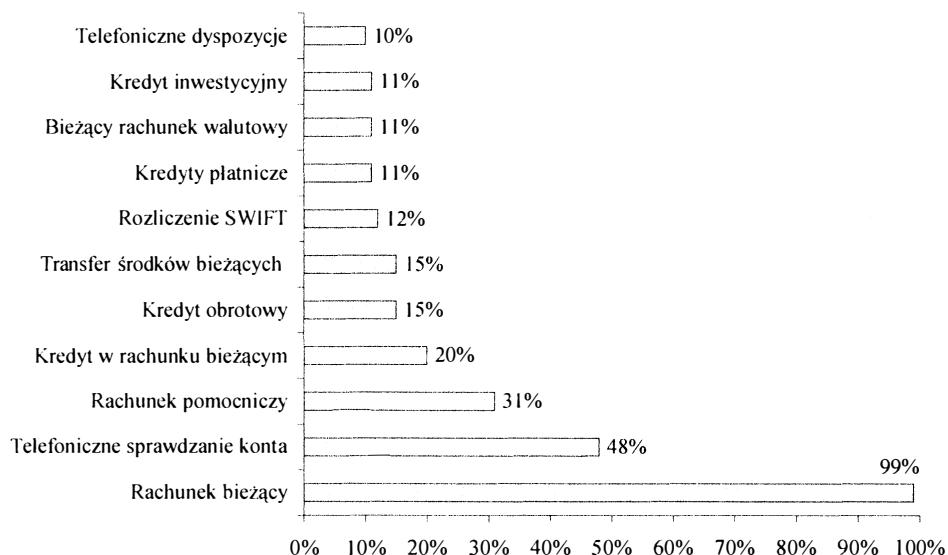
Konstrukcja kompleksowych rachunków bankowych opiera się na klasycznej marketingowej koncepcji wielowarstwowej struktury produktu. Na bazie rdzenia produktu, jakim jest rachunek bieżący niezbędny do prowadzenia działalności gospodarczej, konstruuje się szereg usług depozytowych, kredytowych i płatniczych, które wzbogacają w znacznym stopniu „klasyczny” rachunek służący głównie do rozliczeń finansowych [8, s. 29–33, 35–37]. Dzięki temu małe i średnie przedsiębiorstwa zyskują relatywnie proste narzędzie finansowania działalności bieżącej, a przede wszystkim rozwojowej, co jest szczególnie istotne w przypadku jednego z głównych problemów, z jakim się borykają – brakiem funduszy niezbędnych do finansowania długofalowych strategii zwiększających konkurencyjność. Jednocześnie zróżnicowanie produktu poszerzonego w ramach kompleksowego rachunku bankowego, a więc jego znaczna „elastyczność”, z punktu widzenia konkretnej firmy umożliwia wykorzystanie tych jego elementów, które są dla niej użyteczne, a niekorzystanie z pozostałych.

Z kolei banki w warunkach znacznego natężenia konkurencji wewnątrzsektorowej, unowocześniając swoje oferty, dopasowują je do zmieniających się potrzeb rynku, a jednocześnie obniżają ich ceny. Dzięki temu kompleksowe rachunki bankowe stają się produktami powszechnie wykorzystywanymi i coraz pełniej zaspokajającymi zróżnicowane potrzeby finansowe małych i średnich przedsiębiorstw.

* Mgr Arkadiusz Niedźwiecki, Uniwersytet w Białymstoku.

2. Koncepcja kompleksowego rachunku bankowego

Potrzeby małych i średnich przedsiębiorstw w odniesieniu do produktów bankowych odpowiadają specyfice ich działalności. Z badań przeprowadzonych przez BPS Consultants Poland wynika, że najpopularniejszym produktem bankowym wykorzystywanym w działalności sektora MSP są rachunki bieżące. Oprócz nich firmy te wykorzystują inne usługi finansowe, jednak w relatywnie mniejszym zakresie (rysunek 1).



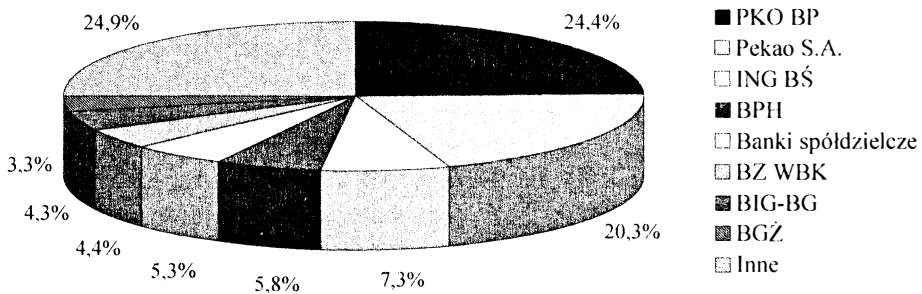
Rys. 1. Popularność usług bankowych w sektorze MSP

Źródło: [1].

W związku z zapotrzebowaniem rynkowym w ostatnich latach polskie banki zintensyfikowały działania mające na celu pozyskanie jak największej liczby małych i średnich firm poprzez oferowanie im rachunków bieżących. Udział poszczególnych banków w tym dynamicznie rozwijającym się segmencie rynku usług finansowych przedstawiono na rysunku 2. Wynika z niego, że liderami, jeżeli chodzi o obsługę MSP, są przede wszystkim jedne z największych polskich instytucji finansowych: PKO BP S.A. oraz Pekao S.A., które łącznie obsługują blisko połowę rachunków bieżących małych i średnich przedsiębiorstw. Oprócz nich znaczącą pozycję w obsłudze MSP odgrywają ING Bank Śląski S.A., BPH S.A., Bank Zachodni WBK S.A., BIG Bank Gdański S.A. oraz Bank Gospodarki Żywnościowej. Jednak ich łączny udział w tym segmencie jest zbliżony do wielkości wypracowanych przez liderów rynku.

Jeżeli chodzi o sprzedaż rachunków bieżących, banki intensyfikują w szczególności sprzedaż rachunków kompleksowych. Dzięki temu mają możliwość zbytu również innych produktów, zwłaszcza depozytowych i kredytowych, które

są użyteczne z punktu widzenia intensyfikacji rozwoju przedsiębiorstwa (rysunek 3). Rachunki te są przeznaczone dla osób prowadzących działalność gospodarczą lub zarobkową, niezależnie od formy, w jakiej realizują zobowiązania podatkowe. Kompleksowy rachunek bankowy może być wykorzystywany przez przedsiębiorstwa rozliczające się w formie karty podatkowej, zryczałtowanego podatku od przychodów ewidencjonowanych lub podatkowej księgi przychodów i rozchodów. Jednocześnie obserwuje się tendencję do różnicowania dodatkowych usług związanych z kompleksowym rachunkiem bankowym. Dzięki temu dopasowuje się go do potrzeb poszczególnych grup zawodowych prowadzących działalność na własny rachunek: rolników, lekarzy, czy handlowców [6].



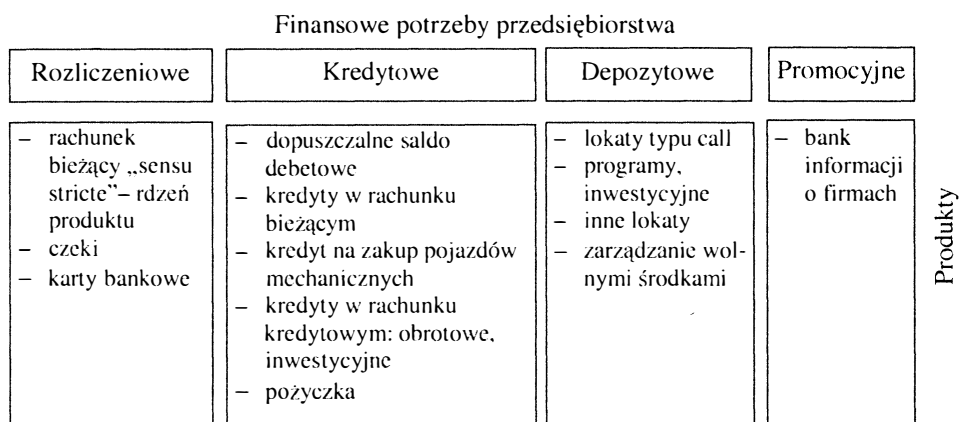
Rys. 2. Udział w rynku rachunków bieżących małych i średnich firm

Źródło: opracowanie własne na podstawie [6].

Kompleksowe rachunki bankowe umożliwiają dokonywanie wielu rodzajów operacji finansowych związanych z prowadzoną działalnością. Można do nich zaliczyć: polecenie przelewu, polecenie zapłaty, zlecenia stałe, zlecenia telefoniczne, ustne dyspozycje wpłaty i wypłaty, otwieranie rachunków lokat terminowych, realizację czeków, a także korzystanie z kart bankowych, które posiadają funkcje: bankomatową, płatniczą, depozytową, obciążeniową, a w niektórych przypadkach – również kredytową.

Założenie kompleksowego rachunku jest dość proste. Najczęściej jego otwarcie to czynność nieodpłatna następująca po złożeniu wniosku¹ oraz podpisaniu umowy. Przy uruchamianiu kompleksowego rachunku bankowego instytucje finansowe powszechnie stosują zasadę, że do historii rachunku zalicza się dotychczasowy okres jego posiadania w innym banku, co jest szczególnie istotne w przypadku korzystania z produktów banku, które mogą być udostępnione klientowi po określonym czasie współpracy. Jeżeli natomiast przedsiębiorca posiadał w danym banku tradycyjny rachunek bieżący może być on bezpłatnie przekształcony w rachunek kompleksowy.

¹ Polskie banki coraz powszechniej oferują możliwość przesłania wniosku o otwarcie rachunku nie tylko za pomocą poczty „zwykłej”, ale również elektronicznej.



Rys. 3. Konstrukcja kompleksowego rachunku bieżącego z punktu widzenia finansowych potrzeb małej lub średniej firmy

Źródło: opracowanie własne na podstawie [3; 4; 5; 6].

Dokumentami niezbędnymi do założenia kompleksowego rachunku bankowego, oprócz wniosku, są przede wszystkim: karta wzorów podpisów, dokumenty określające status prawny wnioskodawcy (w tym zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej, koncesja), zaświadczenie o numerach REGON i NIP, zaświadczenie z ZUS lub KRUS oraz urzędu skarbowego, a także dyplomy ukończenia szkół lub uczelni przedsiębiorcy. W pewnych okolicznościach bank może zażądać innych dokumentów niezbędnych, jego zdaniem, do uruchomienia rachunku bieżącego oraz udostępnienia klientowi jego składowych zaliczanych z punktu widzenia teorii marketingu do elementów produktu poszerzonego.

3. Wybrane składowe produktu poszerzonego w kompleksowym rachunku bankowym

Elementy produktu poszerzonego w ramach kompleksowego rachunku bankowego można podzielić na kilku grup (rysunek 3). Ze swojej istoty potrzeby, które zaspokajają, sprowadzają się do zapewnienia płynności finansowej oraz finansowania działalności inwestycyjnej firmy. Przy tym oba te wątki są istotne z punktu widzenia rozwoju przedsiębiorstwa: pierwszy – w horyzoncie krótkoterminowym, drugi – w dłuższej perspektywie. W tym kontekście, z punktu widzenia specyfiki działalności gospodarczej, najważniejsze usługi bazujące na „klasycznym” rachunku bieżącym są związane z udostępnieniem przedsiębiorstwu zwrotnych środków finansowych.

Jako forma finansowania krótkoterminowego, wykorzystywana w przypadku konieczności regulowania pojawiających się incydentalnie relatywnie niewielkich zaburzeń płynności finansowej (np. zobowiązań wobec ZUS lub urzędu

skarbowego) proponowane jest klientom dopuszczalne saldo debetowe. Ten instrument może też służyć do zaspokojenia zapotrzebowania na środki obrotowe niezbędne w działalności, czego przykładem jest zakup paliwa do samochodów służbowych. Jedną z pierwszoplanowych zalet wykorzystania dopuszczalnego salda debetowego to utrzymanie płynności finansowej bez konsekwencji w postaci naliczania karnych odsetek.

Z kolei kredyt w rachunku bieżącym może być udzielony posiadaczowi kompleksowego rachunku bankowego po pewnym czasie od momentu jego uruchomienia, przy czym praktyka bankowa wskazuje, że za okres ten przyjmuje się przeważnie 3 miesiące. Dodatkowo często wymaga się, aby przedsiębiorca zanim uzyska środki finansowe z tytułu kredytu, prowadził udokumentowaną działalność przez co najmniej 1 rok². Kredyt w rachunku bieżącym może być spłacany wg stałej albo zmiennej stopy procentowej. Na wniosek kredytobiorcy umowę kredytu przedłuża się poprzez aneks na kolejny okres bez konieczności jednoczesnej spłaty kredytu.

Kredyt w rachunku bieżącym jako forma zasilenia środkami finansowymi uznawana jest za wysoce funkcjonalną z punktu widzenia małych i średnich przedsiębiorstw. Wiąże się to m.in. z uproszczoną metodyką oceny zdolności kredytowej kredytobiorcy i ryzyka kredytowego banku [2, s. 157–158; 7, s. 118–120]. Instrument ten umożliwi utrzymanie płynności finansowej w przypadku częstych i wysokich zobowiązań płatniczych, np. płatności za faktury. Zaspokaja też powtarzalne, stosunkowo wysokie potrzeby w zakresie zasilenia w kapitał obrotowy przy jednoczesnej możliwości korzystania z innych ogólnodostępnych form finansowania.

Jednym ze specyficznych instrumentów finansowych wykorzystywanych w ramach kompleksowego rachunku bankowego jest kredyt na zakup środków transportowych. Udziela się go na zakup pojazdów lub sprzętu technicznego, jednak wyłącznie na terytorium Polski. Jak wskazuje praktyka, te istotne z punktu widzenia małej przedsiębiorczości środki trwale mogą zostać zakupione od: przedsiębiorcy, sprzedającego pojazd lub sprzęt techniczny w imieniu własnym, osoby fizycznej, będącej właścicielem pojazdu lub sprzętu technicznego, albo komisanta.

W rachunku kredytowym, jednym z ważnych elementów kompleksowego rachunku bankowego wykorzystywanego przez podmioty gospodarcze, mogą być udzielone dwa podstawowe rodzaje kredytów finansujących ich działalność, a mianowicie: kredyt inwestycyjny i kredyt obrotowy. Jak wskazuje praktyka, pierwszy z nich udzielany jest najczęściej na okres do 5 lat, natomiast drugi – na krótszy czas – do 3 lat. Przy tym jedną z najpopularniejszych form kredytowania bieżących potrzeb finansowych małych i średnich firm są zaliczane do kategorii kredytów obrotowych – linie kredytowe. Powszechnie umowy dotyczące ich udostępnienia podpisywane są na 12 miesięcy, często z możliwością przedłuże-

² W przypadku pakietu MEDYK PARTNER PKO BP S.A., adresowanego do lekarzy prowadzących praktyki prywatne, okres prowadzenia działalności gospodarczej uprawniającej do ubiegania się o przyznanie kredytu w rachunku bieżącym jest krótszy i wynosi 6 miesięcy [6].

nia bez konieczności jednoczesnej spłaty kredytu na kolejne 12, a nawet 36 miesięcy [3; 4; 5; 6].

Z punktu widzenia przedsiębiorstw zaliczanych do sektora MSP istotnym elementem współpracy z bankiem oferującym kompleksowe rachunki bankowe jest udzielanie karencji w spłacie rat kredytu na pewien czas (np. w przypadku PKO BP S.A. okres ten wynosi nie dłużej niż 6 miesięcy od daty zawarcia umowy kredytu [6]). Dzięki temu w okresie realizacji inwestycji, kiedy możliwe jest przejściowe zachwianie płynności finansowej, firmy te nie muszą spłacać swoich zobowiązań kredytowych, a środki finansowe mogą w pełni przeznaczać na cele rozwojowe. Oprócz tego, jeżeli umowa kredytowa tak stanowi, banki mogą prolongować pobieranie odsetek w okresie jego wykorzystywania, co również należy uznać za korzystne dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Kolejny instrument finansowy składający się na kompleksowy rachunek bankowy, substytucyjny w stosunku do kredytu odnawialnego lub dopuszczalnego salda debetowego, to pożyczka. Zapewnia ona relatywnie łatwy i szybki dostęp do funduszy pozwalających na natychmiastowe sfinansowanie incydentalnych potrzeb przedsiębiorstwa. Jej maksymalna wartość uzależniona od częstotliwości i wysokości wpływów na rachunek może sięgać nawet 100 tys. zł, a środki te mogą być wypłacone w formie gotówkowej lub bezgotówkowej.

Zasilenie finansowe w postaci pożyczki odbywa się bez konieczności określania celu, na jaki przeznaczane są środki finansowe, a także z uwzględnieniem uproszczonych form monitoringu wykorzystania funduszy. W związku z tym nie wszystkie firmy mogą korzystać z tej formy finansowania. Taki przywilej mają solidni i sprawdzeni klienci banków, spłacający terminowo swoje zobowiązania i posiadający kompleksowy rachunek bankowy już przez pewien okres (najczęściej 3 miesiące).

Bank informacji o firmach oferowany przez PKO BP S.A. polega na kojarzeniu za pośrednictwem banku wiarygodnych firm w celu nawiązania kontaktów biznesowych. Usługa ta jest bezpłatna, a korzystać z niej mogą wszystkie firmy posiadające kompleksowy rachunek bankowy PKO BP S.A. Dzięki współpracy z pewnymi kontrahentami znajdującymi się w bazie danych małe i średnie firmy mają możliwość intensyfikacji swojej działalności, również dzięki wykorzystaniu kredytu kupieckiego. Dlatego też produkt ten, zaliczany do usług promocyjnych, zakwalifikować można również jako „quasikredytowy” [6].

4. Podsumowanie

Dzięki wykorzystaniu kompleksowego rachunku bankowego zbudowanego w oparciu o rachunek bieżący małe i średnie przedsiębiorstwa mają możliwość dość łatwego dostępu do zróżnicowanych produktów bankowych. Z punktu widzenia ich działalności rozwojowej szczególnie ważne w tym przypadku są produkty kredytowe, dzięki którym można finansować dwie sfery działalności: bieżącą oraz inwestycyjną. Ponadto, na podstawie analizy ofert produktowych

największych polskich banków obsługujących sektor MSP, należy stwierdzić, że warunki kredytowania małych i średnich przedsiębiorstw w oparciu o kompleksowe rachunki bankowe można ocenić jako dość liberalne. Dotyczy to m.in. procedur kredytowych, a także kosztów odsetkowych i pozaodsetkowych związanych z przyznaniem i obsługą spłaty zobowiązań kredytobiorców. Reasumując, kompleksowy rachunek bankowy należy zaliczyć do jednego z pierwszoplanowych narzędzi finansowych, które powinny wykorzystywać małe i średnie przedsiębiorstwa.

Literatura

1. Dane udostępnione przez BPS Consultants Poland.
2. Gatnar E., *Wykorzystanie drzew klasyfikacyjnych w modelach scoringowych*, [w:] Tarczyński W. (red.), *Rynek kapitałowy, skuteczne inwestowanie*, tom I, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002.
3. Materiały BIG Banku Gdańskiego S.A. odnośnie oferty produktowej banku, opracowanie i publikacja BIG Banku Gdańskiego S.A., Gdańsk 2002.
4. Materiały ING Banku Śląskiego S.A. odnośnie oferty produktowej banku, opracowanie i publikacja ING Bank Śląski S.A., Katowice 2002.
5. Materiały Pekao S.A. odnośnie oferty produktowej banku, opracowanie i publikacja Pekao S.A., Warszawa 2002.
6. Materiały PKO BP S.A. odnośnie oferty produktowej banku, opracowanie i publikacja PKO BP S.A., Warszawa 2001.
7. Wysocki M., *Poradnik inspektora kredytowego*, *Biblioteka Bankowca*, Twigger, Warszawa 1997.
8. Żurawik B., Żurawik W., *Marketing bankowy*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1995.