

Mgr Agata Janas

Wydział Ekonomii

Uniwersytetu Rzeszowskiego

Bankowe metody analizy zdolności kredytowej jako czynnik wzrostu konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw

WPROWADZENIE

Dostępny i korzystnie oprocentowany kredyt bankowy to jeden z podstawowych wyznaczników rozwoju przedsiębiorstw na równi z czynnikami rynkowymi, prawnymi czy administracyjnymi. Dla wielu małych i średnich jednostek gospodarczych korzystanie z zewnętrznego finansowania to jedyna szansa na przetrwanie i rozwój na coraz bardziej konkurencyjnym rynku. Realny przyrost kredytów dla prywatnych podmiotów gospodarczych leży także w interesie państwa. Zasilanie kredytem efektywnych przedsięwzięć zapewnia odpowiednie tempo wzrostu gospodarczego i wzrost dochodów budżetowych. Poziom udzielanych kredytów oraz jakości usług bankowych oferowanych małym i średnim przedsiębiorcom w Polsce należy jednak uznać za niesatysfakcjonujący. Z uwagi na specyfikę sektora MŚP banki zachowują dużą ostrożność w zakresie angażowania swoich środków, co przekłada się na gorsze warunki kredytowania lub skutkuje odmową udzielenia kredytu. Próbując zminimalizować ryzyko „złego długu” przedsiębiorstwa bankowe często niekorzystnie postrzegają zdolność kredytową jednostek gospodarczych z sektora MŚP. Jednak zarówno rosnące zapotrzebowanie na kredyt bankowy w omawianym sektorze, jak i narastająca konkurencja na rynku bankowym sprawiają, że sektor MŚP powinien być otoczony szczególną atencją kredytodawców, których polityka kredytowa musi ulec reorientacji.

CHARAKTERYSTYKA SEKTORA MŚP

Istnieje wiele kryteriów podziału przedsiębiorstw na małe, średnie i duże, w zależności od celu i potrzeb. Komisja Europejska „w sprawie definicji małych i średnich przedsiębiorstw” (96/280/EC) rekomenduje rozpatrywanie następujących kryteriów:

- przeciętne roczne zatrudnienie do 250 pracowników,

- wielkość przychodów netto osiągniętych w ciągu roku obrachunkowego z tytułu działalności gospodarczej do 40 mln euro,
- wysokość sumy bilansowej do 27 mln euro,
- niezależność¹.

Istotne mogą się wydawać również czynniki jakościowe, a wśród nich aspekty własnościowe, systemu zarządzania i organizacji. Mała firma ma zazwyczaj jednego właściciela i scentralizowany system decyzyjny, zaś struktura organizacyjna jest prosta i płaska w porównaniu z firmą dużą, gdzie mamy do czynienia z decentralizacją uprawnień decyzyjnych, smukłą i rozbudowaną strukturą organizacyjną. Kryteria te nie są jednak tak jednoznaczne i jasne, jak kryteria ilościowe, stąd odgrywają one rolę drugorzędną i pomocniczą.

Analizując strukturę przedsiębiorstw działających w poszczególnych krajach zauważyć można, że małe i średnie firmy stanowią przeważającą część ogółu przedsiębiorstw. W krajach ustabilizowanych gospodarczo decydują one o potencjale strategicznym całej gospodarki. Sektor MŚP jest potentatem w zakresie tworzenia PKB i nowych miejsc pracy. Ponad 75% przedsiębiorstw zrzeszonych w Konfederacji Przemysłu Duńskiego zatrudnia mniej niż 50 pracowników, a w co trzeciej firmie pracuje mniej niż 10 osób². W Wielkiej Brytanii przedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 250 osób stworzyły 71% nowych miejsc pracy, jakie powstały w latach 1995–1999 i miały 99% udział w liczbie przedsiębiorstw ogółem. W całej Unii Europejskiej ten odsetek wynosi 99,7%. W Polsce małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią ponad 99% wszystkich przedsiębiorstw prywatnych. Nic dziwnego, że Unia Europejska otacza sektor MŚP szczególną atencją i przeznaczając 11% swoich funduszy strukturalnych na potrzeby jego rozwoju³.

Strategiczne znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw wynika m.in. z następujących przesłanek:

- racjonalnej alokacji zasobów – wywołanej przymusem obniżania kosztów, inwestowania i maksymalizacji zysków,
- stymulowania wzrostu zatrudnienia,
- wyrównywania dysproporcji w poziomie życia poszczególnych grup społecznych i rozwoju regionów,
- zaspokajania popytu w obszarach rynku nieatrakcyjnych dla dużych jednostek,
- elastyczności działania.

¹ Kwestia niezależności małej lub średniej firmy ma istotne znaczenie, szczególnie gdy chodzi o jej wsparcie finansowe ze środków publicznych. Otóż nie uważa się za małe (średnie) przedsiębiorstwo jednostki, w której przedsiębiorcy inni niż mali i średni posiadają: więcej niż 25% wkładu (udziałów lub akcji), więcej niż 25% głosów na zgromadzeniu akcjonariuszy (wspólników) oraz prawo do ponad 25% udziału w zyskach.

² J. Fudaliński, *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich firm w kontekście prowadzonej polityki regionalnej*, [w:] Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie 1999, nr 531, s. 88.

³ W latach 2000–2006 pomoc UE dla sektora MŚP pochłonie 16 bilionów euro.

Tabela 1

Podstawowe charakterystyki sektora MŚP dla krajów Grupy Wyszehradzkiej (1997 r.)

	CZECHY	WĘGRY	POLSKA	SŁOWACJA
Udział sektora prywatnego w gospodarce [%]	75	75	65	75
Udział sektora MŚP w tworzeniu PKB [%]	40	56,8	40	58
Zatrudnienie w sektorze MŚP do zatrudnienia ogółem [%]	43,6	45,9	60,6	59,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: ECE/Coordinating Unit for Operational Activities Database, 1999.

W bieżącej działalności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce można zaobserwować szereg czynników hamujących ich rozwój. Ograniczenia, na które najczęściej uskarżają się mali i średni przedsiębiorcy to:

- uregulowania prawne – brak stabilizacji przejawiający się częstą i niełatwą do przewidzenia zmianą przepisów,
- administracyjne ograniczenia w podejmowaniu niektórych rodzajów działalności gospodarczej – koncesjonowanie działalności, które godzi w zasadę swobody gospodarczej i jest instrumentem korupcjogennym,
- długotrwałe i kosztowne postępowania sądowe w sprawach gospodarczych i rejestrowych,
- bariery o charakterze fiskalnym – utrzymywanie wysokich obciążeń podatkowych, częste zmiany przepisów prawa podatkowego oraz swobodna ich interpretacja przez urzędy skarbowe,
- niedostateczny dostęp do informacji gospodarczej,
- ograniczenia kapitałowe – utrudniony dostęp do zewnętrznych środków finansowania działalności, w tym zwłaszcza do kredytu bankowego.

METODY OCENY ZDOLNOŚCI KREDYTOWEJ PRZEDSIĘBIORSTW

Uzyskanie kredytu jest dla przedsiębiorców możliwością bardzo atrakcyjną. Dzieje się tak nie tylko na skutek niedostatku kapitału, ale i pozytywnych efektów dźwigni finansowej, która w określonych warunkach przyczynia się do „laverowania” zysku. Od możliwości zadłużania się w banku zależy pozycja konkurencyjna przedsiębiorstw. Najważniejszą przesłanką decyzji kredytodawcy o przyznaniu kredytu i podstawą do oceny ryzyka jest zdolność kredytowa przedsiębiorstwa – klienta.

Zdolność kredytową najczęściej definiuje się jako zdolność do terminowego i kompletnego wypełniania zobowiązań oraz warunków umowy kredytowej. Istnieją dwa obszary oceny zdolności kredytowej. Pierwszy zakłada skupienie uwagi banku na ocenie czynników wewnętrznych, zależnych od przedsiębiorstwa. Przykładem takiego rozumowania jest podejście stosowane w anglosaskiej praktyce bankowej, oparte na koncepcji 5C kredytobiorcy, tj. pięciu kryteriach oceny:

- Character – charakter, osobowość kredytobiorcy,
- Capacity – zdolności menedżerskie,
- Collateral – zabezpieczenie spłaty kredytu,
- Capital – kapitał własny,
- Conditions – kondycja finansowa i ekonomiczne uwarunkowania działalności.

Drugi obszar dotyczy czynników o charakterze zewnętrznym (rynkowym), takich jak stan i perspektywy rozwoju rynku czy charakter branży. W praktyce polskich banków mamy do czynienia najczęściej z połączeniem obydwu podejść. Jednocześnie ocena zdolności kredytowej odbywa się na dwóch płaszczyznach: ilościowej i jakościowej. Ocena jakościowa polega na badaniu zdolności menedżerskiej kadry, charakteru jednostki gospodarczej, reputacji, pozycji rynkowej, stopnia uzależnienia od rynku, sytuacji gospodarczej kraju, branży itp. Jest to

Tabela 2

Segmenty analizy wskaźnikowej uwzględniane w badaniu zdolności kredytowej

Segment analizy wskaźnikowej	Przykładowe wskaźniki	Przedmiot analizy
Rentowność	wsk. rentowności sprzedaży (ROS), wsk. rentowności kapitału własnego (ROE), wsk. rentowności aktywów (ROI)	zyskowność, osiągnięcie przychodów przewyższających koszty
Płynność	wsk. płynności bieżącej, wsk. płynności szybkiej, wsk. pokrycia obsługi kredytu nadwyżką finansową, cykl realizacji należności, wsk. przepływów operacyjnych	możliwość pokrycia zobowiązań, zdolność zamiany majątku w pieniądź, pozytywny stan środków płatniczych
Sprawność	wsk. cyklu realizacji należności w dniach, wsk. rotacji zapasów w dniach, wsk. cyklu spłaty zobowiązań w dniach, wsk. rotacji aktywów ogółem, wsk. cyklu konwersji gotówkowej,	efektywność wykorzystania aktywów, zdolność zamiany należności na gotówkę, szybkość spłaty zobowiązań
Struktura finansowa	wsk. finansowania majątku trwałego, wsk. zadłużenia, wsk. udziału kapitału obcego, wsk. zabezpieczenia kredytów kapitałem własnym, wsk. zadłużenia ogółem, wsk. pokrycia zobowiązań odsetkowych, dźwignia finansowa	poziom zadłużenia majątku oraz zdolność do spłaty długu

Źródło: Opracowanie własne.

proces subiektywny, wymagający doświadczenia, znajomości przedsiębiorstwa i warunków jego funkcjonowania. Analiza oparta o parametry mierzalne skupia się na badaniu zestawu wskaźników rentowności, płynności, aktywności czy zadłużenia. W praktyce kredytodawcy posługują się kilkudziesięcioma odmianami tych samych wskaźników.

Wśród różnorodności metod oceny zdolności kredytowej zauważamy grupy, które posiadają elementy wspólne oraz wspólne kierunki myślowe. Pozwala to sklasyfikować metody analizy finansowej w następujące grupy: metody oceny punktowej (polegające na przyznawaniu określonej ilości punktów w zależności od poziomu badanych wskaźników), metody skwantyfikowane (których podstawą jest założenie o konieczności standaryzacji wyników w celu zapewnienia ich porównywalności), metody opisowe (subiektywne, oparte na komentarzu słownym oceniającego, wymagające niebagatelnej wiedzy i doświadczenia), metody oparte na funkcji dyskryminacyjnej (metoda E.I. Altmana i wiele innych, sprowadzających ocenę sytuacji finansowej podmiotu do analizy wartości liniowej funkcji dyskryminacyjnej będącej sumą iloczynów wartości wybranych wskaźników i współczynników determinujących ich wagę; sprowadzają ocenę podmiotu do analizy jednego zagregowanego wskaźnika Z), metody indeksowe (dynamiczne, wykorzystujące do oceny kształtowanie się wyników w czasie, np. metoda wskaźnika zdolności kredytowej) czy metody statystyczne (bazujące na mierze podobieństwa struktur). Większość metod opiera się na analizie ilościowej, która polega na przetworzeniu zestawu wskaźników według określonego algorytmu. Analiza jakościowa, a zwłaszcza dotycząca czynników wewnętrznych, ma znaczenie pomocnicze, a nierzadko marginalne.

W swojej działalności kredytowej banki napotykać ograniczenia kredytowania, które mają źródło w trzech niedoskonałościach rynków kredytowych:

- asymetrii informacyjnej,
- braku wystarczająco atrakcyjnych zabezpieczeń,
- wysokich kosztach transakcyjnych⁴.

Asymetria informacyjna jest skutkiem braku pełnej zgodności informacji posiadanych przez kredytobiorcę i kredytodawcę w zakresie koniecznym do zawarcia transakcji kredytowej. Banki bronią się przed jej skutkami uciekając się do racjonowania wysokości kredytu, podnoszenia kosztów transakcyjnych lub odmawiając kredytowania. W ramach akcji kredytowej banki budują swoją strategię wobec biocy kapitału na podstawie kilku rodzajów informacji. Pierwszy segment dotyczy charakterystyk z zakresu finansów przedsiębiorstwa i jest oceniany za pomocą metod ilościowych badania zdolności kredytowej. Drugi

⁴ J. Kulawik, *Ograniczenia kredytowe w rolnictwie. Rodzaje, skutki i możliwości ich łagodzenia*, „Bank i Kredyt” 2000, nr 9, s. 33.

segment informacji zbieranych przez banki – i zarazem odrębna niedoskonałość rynku kredytowego – to aspekt możliwości zabezpieczenia kredytu. Występują tu dwa podejścia. Według pierwszego podstawową gwarancją zwrotu środków finansowych winno być zabezpieczenie formalnoprawne. Drugie podejście bazuje na ekonomicznej efektywności firmy. Zabezpieczenie kredytu jest czynnikiem znacznie obniżającym ryzyko banku i dyscyplinującym kredytobiorcę. Niedostatek zabezpieczeń prowadzi w najlepszym wypadku do wzrostu kosztów kredytu, obniżenia kwoty zadłużenia lub skrócenia okresu kredytowania. Trzeci segment to subiektywna ocena jakościowa kredytobiorcy. Koszty transakcyjne to trzeci bardzo ważny aspekt ograniczający akcję kredytową banków. Należy przez nie rozumieć całość nakładów pieniężnych faktycznie poniesionych przez strony transakcji kredytowej, a także utracone w jej wyniku korzyści. Choć pomiar całości kosztów transakcyjnych jest trudny, to ich praktyczne oddziaływanie na warunki finansowania nie podlega dyskusji. Koszty te charakteryzuje dodatni efekt skali, ich poziom jest relatywnie niższy przy dużym wolumenie kredytu.

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw, ze względu na swoje uwarunkowania, jest szczególnie narażony na negatywne oddziaływanie ograniczeń kredytowych. Przedsiębiorcy wskazują w tym aspekcie na następujące utrudnienia:

- nieelastyczną ofertę kredytową niedostosowaną do specyfiki sektora MŚP,
- koncentrowanie się na przeszłości klienta,
- zbyt rygorystyczne egzekwowane zabezpieczeń,
- zbyt urzędowy stosunek do klientów,
- zbiurokratyzowane i długotrwałe procedury związane z wypełnieniem i złożeniem wniosków kredytowych,
- przecenianie znaczenia analizy wskaźnikowej, która nie zawsze jest wiarygodna,
- niekorzystne, w porównaniu do dużych jednostek, ogólne warunki udzielania kredytów (dyskryminacja sektora MŚP)⁵.

Banki z kolei kierują wiele zarzutów pod adresem małych lub średnich firm i uważają finansowanie ich działalności za dość ryzykowne. Wskazują, że do obniżenia się realnej kwoty kredytów przyczynili się też przedsiębiorcy, którzy w okresie boomu lat 1990 i 1991 wykorzystali banki jako źródło osobistych dochodów konsumpcyjnych. Nieuchronne stało się więc zaostrzenie kryteriów przyznawania kredytów⁶. Na czele listy zarzutów pojawia się brak należytych zabezpieczeń na majątku trwałym ruchomym. Wynika to przede wszystkim z faktu

⁵ Każdy ze wskaźników prezentuje jednowymiarowe spojrzenie na działalność przedsiębiorstwa. Poprawa jednego wskaźnika może pogorszyć poziom innego. Ponadto w celu poprawy zdolności kredytowej przedsiębiorstwa mogą odpowiednio manipulować wskaźnikami.

⁶ B. Rogoda, *Perspektywy kredytowania przedsiębiorstw*, [w:] Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie 1997, nr 473, s. 91.

koncentrowania się przez firmy na odtwarzaniu majątku obrotowego w celach zapewnienia ciągłości działalności podstawowej. Niedostateczną gwarancją dla kredytodawców są także, zazwyczaj niewysokie, kapitały własne. Ponadto małe i średnie przedsiębiorstwa często borykają się ze zjawiskiem niskiej płynności finansowej i problemami w terminowym egzekwowaniu należności i płaceniu zobowiązań. Jako poważne zagrożenie banki postrzegają również brak w wielu przypadkach szczegółowej ewidencji finansowej. Uzasadnione też jest podejrzewanie przedsiębiorców o celowe ukrywanie osiągniętych dochodów i zawyżanie kosztów w celu zmniejszenia obciążeń podatkowych⁷.

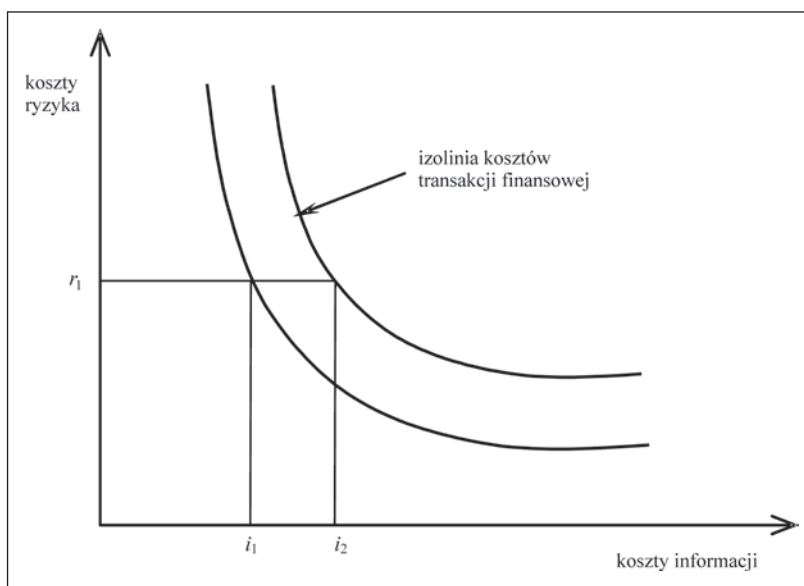
POSTULOWANE KIERUNKI REORIENTACJI METOD ANALIZY KREDYTOWEJ DLA SEKTORA MŚP

Ocena zdolności kredytowej na bazie tradycyjnych metod analizy zdolności kredytowej, w tym zwłaszcza tradycyjnej analizy wskaźnikowej, w niedostatecznym stopniu odzwierciedla długofalową zdolność małych i średnich przedsiębiorstw do terminowego obsługiwanie zadłużenia kredytowego. Aby zredukować ograniczenia kredytowe, jakie napotykają przedsiębiorcy, banki powinny rozważyć wprowadzanie innowacji w dziedzinie oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstw oraz budowanie nowych kontaktów biznesowych z kredytobiorcą. Metodą złagodzenia zewnętrznych ograniczeń kredytowych może być realizacja koncepcji relationship lending – oparcia stosunków kredytowych na długotrwałych i uczciwych kontaktach kredytodawcy i kredytobiorcy oraz proklientowskiej orientacji. Stanowi ona ogniwo łączące interesy dawcy i biorcy kapitału. Koncepcja ta może przyczynić się do ukierunkowania działań przedsiębiorstw na cele reprezentowane przez bank i stworzyć nowe sprzężenia zwrotne pomiędzy obiema stronami stosunku kredytowego. Strony, które będą się lepiej znały, łatwiej przezwyciężą następstwa asymetrii informacyjnej. W krótkim okresie ustanowienie bliższej więzi z klientami podniesie koszty transakcyjne banków, ale będą one później rekompensowane przez wzrost lojalności ich klientów oraz zmniejszenie udziału kredytów problemowych. Pogłębianie zaufania między bankiem a klientem stwarza również większe możliwości korzystania z przyszłej nadwyżki pieniężnej generowanej u kredytobiorcy jako zabezpieczenia wiarygodności banku zamiast tradycyjnych zabezpieczeń. Korzystniejsze charakterystyki osobowościowe i zawodowe będą przyczyniały się do złagodzenia następstw niedoskonałości rynku kredytowego. Dotyczy to zwłaszcza banków o zasięgu regionalnym czy lokalnym. Oferta kredytowa

⁷ P. Gawrońska, *Nieufne banki*, „Home&Market” 1998, nr 12, s. 40.

banków winna być elastyczna i uwzględniać potencjał dochodowy oraz zmienne zapotrzebowanie na fundusze.

Źródłem zewnętrznych ograniczeń kredytowych małej i średniej firmy jest także niedostatecznie rozwinięty rynek usług finansowych i infrastruktura bankowa wspierająca działalność kredytową. W szczególności chodzi tu o instrumenty zarządzania ryzykiem, umożliwiające minimalizację ryzyka lub jego transfer (np. do firm ubezpieczeniowych). Jeśli istnieją efektywne mechanizmy rozpraszania ryzyka, to bez wątpienia dostęp do kredytu staje się łatwiejszy. Banki powinny wdrażać określone innowacje finansowe lub pośredniczyć w ich wykorzystywaniu. Minimalizację ryzyka mogą osiągać również drogą aktywnego doradztwa – od oceny ryzyka przedsięwzięć, poprzez analizę możliwości alternatywnego pozyskania środków – zwłaszcza z UE, pomoc w przygotowaniu stosownych projektów, biznesplanów, szkolenia, aż do przejmowania części obowiązków w zakresie zarządzania finansami włącznie (np. ściąganie należności).



Rysunek 1. Pożądany wpływ strategii relationship lending i innowacji finansowych na koszty transakcyjne

Źródło: Na podstawie: J. Kulawik, *Ograniczenia...*, wyd. cyt., s. 39.

Rozwinięta infrastruktura bankowa powinna być ponadto wyposażona w skutecznie działające wywiadownie gospodarcze czy organizacje przyczyniające się do podnoszenia kwalifikacji i wiedzy kadry zarządzającej przedsiębiorstwami. Wzrost akcji kredytowej powinien być również stymulowany przez aktywną politykę państwa poprzez udzielanie gwarancji kredytowych, tworzenie organi-

zacji typu capital venture, promocję transferu technologii do sektora MŚP. Banki powinny lobbować zaangażowanie państwa w tym zakresie i czynnie wspierać rozwój infrastruktury kredytowej.

Wpływu strategii relationship lending i innowacji finansowych na koszty transakcyjne nie można zdefiniować w sposób jednoznaczny. Jednak można rozważać pożądany kierunek ich oddziaływania zaprezentowany na rysunku 1. Na koszty transakcyjne składają się koszty informacji i ryzyka. Pierwsze są związane z oceną zdolności kredytowej i budowaniem więzi biznesowej z klientem, drugie dotyczą wartości strat spowodowanych „złym” kredytem. Im bardziej zredukuje się koszty zdobywania informacji o kliencie, tym bardziej wzrośnie potencjalne ryzyko. Wysokie koszty transakcyjne wpłyną na spadek popytu na kredyt, który zdrożeje. Jeśli zastosuje się nowe standardy współpracy z klientem, pojawi się szansa na zmniejszenie kosztów ryzyka i (lub) transakcyjnych⁸.

PODSUMOWANIE

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw to specyficzna grupa kredytobiorców, która nie cieszy się dużym zaufaniem banków. Wskutek niedoskonałości tego segmentu rynku kredytowego banki ograniczają w stosunku do niego swoją akcję kredytową i przyczyniają się do pogorszenia jego pozycji konkurencyjnej. W konsekwencji ograniczeń kredytowych przedsiębiorcy tracą okazje rynkowe, gospodarują przy mniejszej skali działalności, a nierzadko upadają. Łagodzenie tych utrudnień leży zarówno w interesie przedsiębiorców, jak i banków, które w obliczu integracji z Unią Europejską – oznaczającej wzrost konkurencji na rynku bankowym – mają coraz więcej powodów, by walczyć o sektor MŚP jako sektor strategiczny. Silne kapitałowo banki zagraniczne będą chętniej podejmować ryzyko związane z kredytowaniem małych i średnich przedsiębiorstw. W tej sytuacji rodzime banki mogą budować swoją przewagę konkurencyjną w oparciu o lepszą znajomość uwarunkowań ich funkcjonowania, lepsze rozpoznanie potrzeb swoich lokalnych klientów, wzajemne zaufanie i lojalność. Mimo ogólnej wysokiej podatności sektora MŚP na ograniczenia kredytowe, jego zdolność kredytowa może być lepiej postrzegana, jeśli banki stworzą nowy model kontaktów z klientem (relationship lending), wprowadzą innowacje finansowe i zadbają o rozwój infrastruktury kredytowej.

⁸ J. Kulawik, *Ograniczenia...*, wyd. cyt., s. 39.

LITERATURA

- Fudaliński J., *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich firm w kontekście prowadzonej polityki regionalnej*, [w:] Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie 1999, nr 531.
- Gawrońska P., *Nieufne banki*, „Home&Market” 1998, nr 12.
- Karpuś P., *Potrzeba nowego podejścia do oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstw*, [w:] *Finansowe wspomaganie rozwoju przedsiębiorstw – materiały z konferencji naukowej Kazimierz Dolny, 10–11 września 2000*, Karpuś P., Węclawski J. (red.), Wydawnictwo UMCS, Lublin 2000.
- Kitowski J., *Analiza finansowa firm*, Filia UMCS w Rzeszowie, Rzeszów 1993.
- Kosała M., *Zmiana warunków funkcjonowania sektora MŚP wobec przystąpienia Polski do Unii Europejskiej*, [w:] Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie 2002, nr 577.
- Kulawik J., *Ograniczenia kredytowe w rolnictwie. Rodzaje, skutki i możliwości ich łagodzenia*, „Bank i Kredyt” 2000, nr 9.
- Mączyńska E., Zawadzki Z., *Zadłużenie przedsiębiorstw – pomoc czy przeszkoda?*, „Bank i Kredyt” 1996, nr 9.
- Rogoda B., *Perspektywy kredytowania przedsiębiorstw*, [w:] Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie 1997, nr 473.
- Wyczański P., *Ocena ryzyka kredytowego*, NBP, Warszawa 1991.

Banks' Methods of Creditworthiness Analysis as a Factor of Competitiveness Growth of Small- and Medium-Sized Enterprises

Summary

The SME sector is considered to drive the economy. It makes a significant contribution to the gross value added and employs the majority of labor force. It also brings benefits such as stimulating competition or providing a supply chain. Financing SMEs is one of the major burdens of entrepreneurship and competitiveness development. The author describes specific conditions of functioning in the SME sector, which makes banks reluctant and more cautious about providing loans. It results in poor credit rating and means that the access to SME's main source of financing – namely bank loans – is difficult. Banks need to design the new rating creditworthiness procedures and business models to effectively serve the needs of SMEs.