



---

INSTYTUT BADAŃ NAD GOSPODARKĄ RYNKOWĄ

**DOCHODOWOŚĆ  
SEKTORA MSP  
DLA BANKÓW  
Z UWZGLĘDNIENIEM  
MIKROPRZEDSIĘBIORSTW**

**GDAŃSK, KWIECIEŃ 2009**



<b>Synteza. Dochodowość sektora MSP dla banków z uwzględnieniem mikroprzedsiębiorstw .....</b>	<b>5</b>
<b>MONIKA LITKIEWICZ</b>	
<b>1. Dochodowość sektora MSP z uwzględnieniem mikroprzedsiębiorstw</b>	<b>11</b>
<b>MONIKA LITKIEWICZ</b>	
1.1. Charakterystyka sektora MSP oraz mikroprzedsiębiorstw .....	11
1.2. Dochodowość usług depozytowo – lokacyjnych oferowanych przedsiębiorstwom z sektora MSP oraz mikroprzedsiębiorstwom .....	13
1.3. Dochodowość mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie usług rozliczeniowych .....	16
1.4. Dochodowość produktów kredytowych dla małych i średnich przedsiębiorstw z uwzględnieniem mikroprzedsiębiorstw.....	17
1.5. Konkluzje/rekomendacje dla banków .....	21
<b>2. Popyt segmentu małych i średnich przedsiębiorstw na usługi finansowe do 2013 roku w świetle badań ankietowych IBnGR.....</b>	<b>23</b>
<b>MARTA PENCZAR</b>	
2.1. Metodologia badania .....	23
2.2. Przewidywana struktura popytu na usługi finansowe do 2013 roku.....	24
2.3. Rozwój kanałów dystrybucji usług bankowości dla MSP do 2013 roku .....	29
2.4. Ocena jakości świadczonych usług przez banki .....	30
2.5. Konkluzje/rekomendacje dla banków .....	31
<b>3. Popyt mikroprzedsiębiorstw na usługi finansowe .....</b>	<b>34</b>
<b>JOANNA PRÓCHNIAK</b>	
3.1. Wstęp i metodologia badania .....	34
3.2. Charakterystyka ankietowanych mikroprzedsiębiorców.....	34
3.3. Struktura popytu badanych mikroprzedsiębiorców na usługi finansowe w perspektywie 2013 roku .....	36
3.4. Dokonywanie płatności .....	40
3.5. Kredytowanie .....	41
3.6. Lokowanie wolnych środków pieniężnych.....	44
3.7. Zarządzanie ryzykiem .....	45
3.8. Ocena kanałów dystrybucji usług finansowych w perspektywie 2013 roku .....	45
3.9. Ocena jakości obsługi bankowej .....	46
3.10. Konkluzje/rekomendacje dla banków .....	47



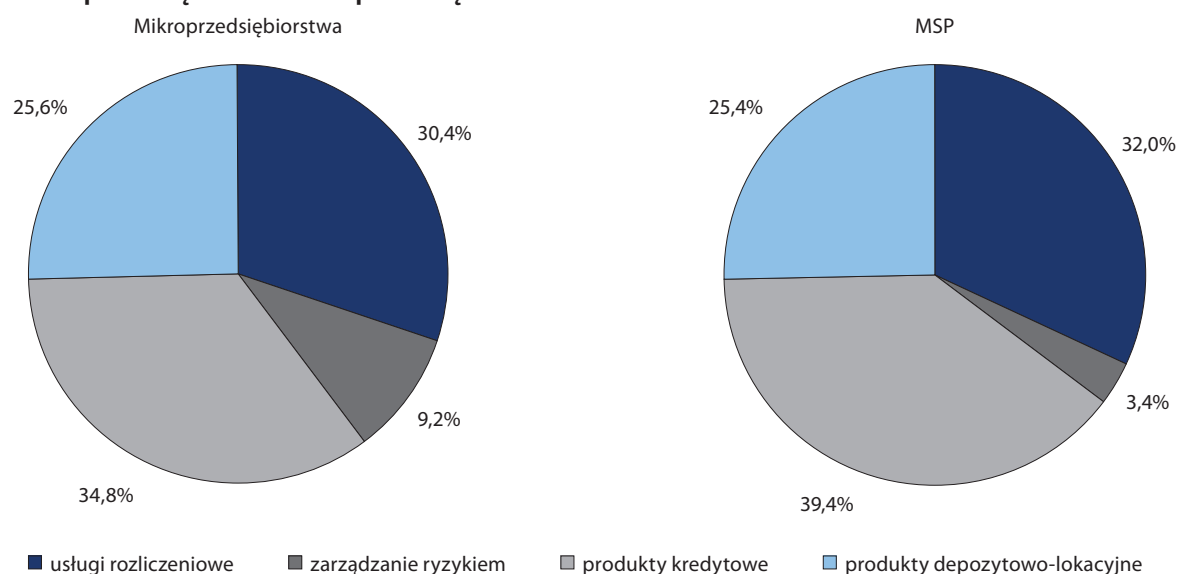
## SYNTEZA. DOCHODOWOŚĆ SEKTORA MSP DLA BANKÓW Z UWZGLĘDNIENIEM MIKROPRZEDSIĘBIORSTW

Monika Litkiewicz

W perspektywie 2013 roku należy oczekiwać spadku dochodowości biznesowej zarówno mikroprzedsiębiorstw, jak i segmentu MSP. Będzie to wynikiem niekorzystnej sytuacji gospodarczej, a co za tym idzie pogarszającej się kondycji finansowej przedsiębiorstw oraz ostrożniejszej polityki banków w zakresie obsługi klienta biznesowego.

Obecnie, w segmencie mikroprzedsiębiorstw oraz podmiotów z sektora MSP, największa część dochodów generowana jest przez produkty kredytowe (ok. 40% w przypadku mikroprzedsiębiorstw oraz ok. 35% w przypadku MSP). Z usług rozliczeniowych banki uzyskują natomiast ok. 30% dochodów, a ok. 25% ze sprzedaży produktów depozytowo-lokacyjnych.

### Rysunek A. Struktura dochodów osiągniętych przez banki z tytułu obsługi mikroprzedsiębiorstw oraz przedsiębiorstw z sektora MSP



Źródło: Badania ankietowe IBnGR.

W perspektywie najbliższych pięciu lat należy oczekiwać zmian w strukturze dochodów uzyskiwanych przez banki z tytułu obsługi mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

Z badań IBnGR wynika, że do najważniejszych zmian w zakresie dochodowości segmentu MSP oraz mikroprzedsiębiorstw dla banków w perspektywie 2013 roku zaliczyć należy:

#### 1. SPADEK ZNACZENIA PRODUKTÓW KREDYTOWYCH W CAŁKOWITYCH PRZYCHODACH Z TYTUŁU OBSŁUGI MIKRO, MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

W perspektywie 2013 roku, strategie biznesowe banków uwzględniać powinny mniejszy udział przychodów z produktów kredytowych w całkowitych przychodach z tytułu obsługi segmentu mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Będzie to wynikiem nałożenia się na siebie trzech negatywnych czynników.

Po pierwsze, IBnGR prognozuje spadek jakości portfela kredytowego. Wynikać będzie to ze wzrostu szkodowości w już istniejącym portfelu kredytowym, przy jednoczesnym znacznym ograniczeniu wzrostu nowo udzielonych kredytów. Już obecnie widoczne są pierwsze przesłanki pogarszania się jakości kredytów dla biznesu. W okresie od października 2008 roku do lutego 2009 roku udział należności zagrożonych w należnościach ogółem wzrósł z 5,56% do 6,68% w przypadku przedsiębiorstw oraz z 6,0% do 6,44% w przypadku przedsiębiorców indywidualnych.

Po drugie, w odpowiedzi na wzrost ryzyka kredytowego w segmencie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw należy oczekiwać zaostrzenia polityki kredytowej banków wobec tej grupy podmiotów. Zaostrzenie polityki kredytowej będzie polegało przede wszystkim na zwiększaniu marż oraz wymaganych przez banki zabezpieczeń. Dodatkowo, należy spodziewać się, że większa awersja banków do ryzyka przełoży się na ogólne ograniczenie podaży produktów kredytowych dla przedsiębiorstw.

Po trzecie, czynnikiem wpływającym na ograniczenie podaży produktów kredytowych będzie wzrost ryzyka prawnego. W chwili obecnej, powszechnie stosowaną stopą referencyjną w umowach kredytowych jest stawka WIBOR. Zawierania na rynku finansowym spowodowały jednak, że stawka ta nie odzwierciedla rzeczywistego kosztu pieniądza na rynku międzybankowym. Tym samym, banki wykazują dużą awersję do zawierania umów kredytowych opartych o WIBOR, a zwłaszcza długookresowych. Trudno jest bowiem ocenić w jakim stopniu stawka WIBOR będzie odzwierciedlała koszt pozyskania środków na działalność kredytową w przyszłości.

Należy oczekiwać, że wzrost marż kredytowych nie będzie w stanie zrekompensować rosnącego ryzyka kredytowego oraz niższej jakości portfela kredytowego. W tym kontekście należy spodziewać się spadku dochodowości produktów kredytowych dla banku w najbliższych latach.

## **2. SPADEK ZNACZENIA PRZYCHODÓW ODSETKOWYCH UZYSKIWANYCH Z DEPOZYTÓW BIEŻĄCYCH ORAZ TERMINOWYCH ORAZ WZROST KONCENTRACJI BANKÓW NA ZWIĘKSZANIU PRZYCHODÓW POZAODSETKOWYCH**

W najbliższym czasie można oczekiwać spadku przychodów odsetkowych<sup>1</sup> uzyskiwanych ze środków utrzymywanych przez mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa w postaci depozytów bieżących i terminowych.

W obliczu rosnących trudności w pozyskaniu zewnętrznych źródeł finansowania, przedsiębiorstwa w większym zakresie korzystać będą ze środków własnych, co przełoży się na znacznie niższą wartość utrzymywanych przez te podmioty depozytów bieżących. Jak już pokazują dane NBP, w okresie grudzień 2008 - luty 2009, wartość depozytów bieżących od przedsiębiorstw spadła o ponad 8%, a od przedsiębiorców indywidualnych o ponad 16%.

Ponadto, spadek dochodów odsetkowych uzyskiwanych z produktów depozytowych wynikać będzie ze spadku marż realizowanych przez banki na depozytach przedsiębiorstw. Będzie to wynikiem trudności w pozyskaniu przez banki środków na rynku międzybankowym, a co za tym idzie konieczności finansowania działalności kredytowej drogami środkami pozyskanymi na rynku depozytowym. Należy oczekiwać, że spadek marż w połączeniu ze wzrostem ryzyka stopy procentowej przełoży się na zmniejszenie dochodowości produktów depozytowych dla banków.

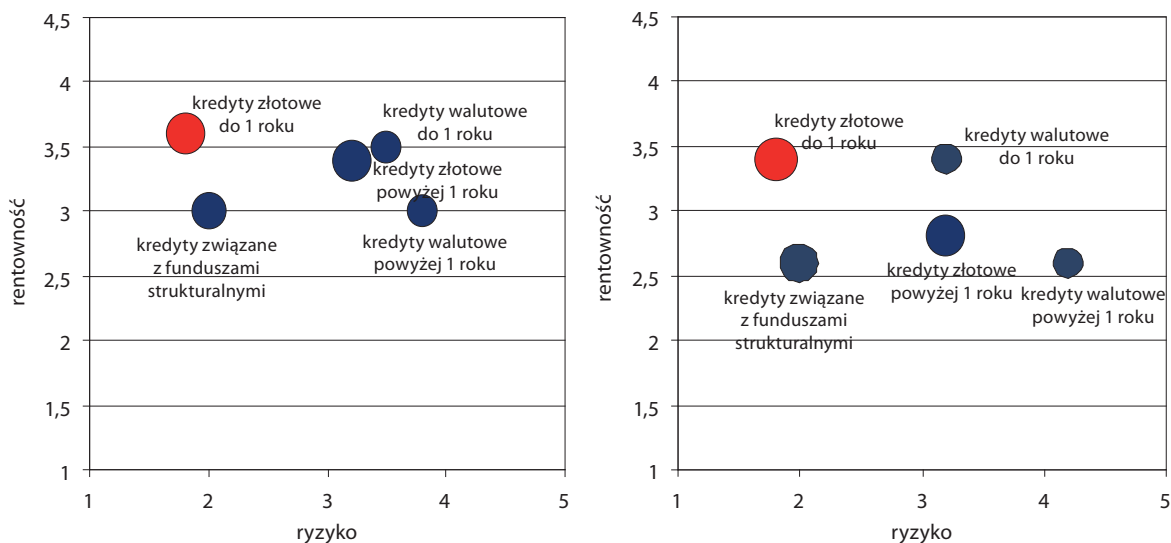
1. Przychody uzyskiwane z marży realizowanej na rachunkach bieżących oraz depozytach terminowych

W perspektywie najbliższych 5 lat wzrośnie natomiast znaczenie usług rozliczeniowych. W obliczu spadku dochodów odsetkowych osiągniętych przez banki z usług depozytowo-lokacyjnych, banki będą koncentrowały się na zwiększaniu przychodów związanych z rozliczeniami krajowymi oraz zagranicznymi. Należy oczekiwać, że spadek dochodowości będzie rekompensowany m.in. wzrostem cen usług rozliczeniowych dla przedsiębiorstw w latach 2009–2010.

### 3. DUŻA DOCHODOWOŚĆ OBROTOWYCH KREDYTÓW ZŁOTOWYCH

O pozycji konkurencyjnej banków w segmencie usług bankowych dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw decydować będzie oferta w zakresie produktów kredytowych. Produktem kredytowym charakteryzującym się najwyższą rentownością oraz najniższym poziomem ryzyka dla banków są krótkoterminowe kredyty złotowe (do 1 roku). Jednocześnie, produkt ten odznacza się relatywnie wysokim potencjałem sprzedaży, który wynika z jednej strony z dużego zapotrzebowania na finansowanie krótkoterminowe, z drugiej natomiast z popytu na finansowanie w walucie krajowej.

**Rysunek B. Dochodowość poszczególnych produktów kredytowych oferowanych mikro, małym i średnim przedsiębiorstwom w opinii banków\***



\* rentowność oraz ryzyko oceniono w skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza niską rentowność/niskie ryzyko a 5 wysoką rentowność/wysokie ryzyko; wielkość koła reprezentuje potencjał sprzedażowy poszczególnych produktów kredytowych

Źródło: Badania ankietowe IBnGR.

Wysoki potencjał sprzedaży kredytów krótkoterminowych związany jest ze wzrostem zapotrzebowania przedsiębiorstw na bieżące finansowanie działalności gospodarczej. Ponadto, jest wynikiem wspomnianego już ograniczenia przez banki finansowania długoterminowego. Przedsiębiorstwa finansują bowiem działalność inwestycyjną m.in. poprzez rolowanie kredytów krótkoterminowych.

Wzrost zapotrzebowania na finansowanie w walucie krajowej wynika natomiast z rosnącej awersji do ryzyka walutowego.

W tym kontekście, krótkoterminowe kredyty złotowe należy postrzegać jako bardzo atrakcyjne dla strategii biznesowych banków w perspektywie 1–2 lat. Będą to bowiem produkty o relatywnie wysokiej dochodowości wynikającej z dużej rentowności, wysokiego potencjału sprzedaży oraz niższego, w porównaniu z kredytami długoterminowymi oraz kredytami walutowymi, ryzyka.

#### 4. WZROST ZNACZENIA PAKIETYZACJI USŁUG ORAZ SPRZEDAŻY WIĄZANEJ

Wyraźną tendencją na rynku usług bankowych jest zwiększenie ilości oraz częstotliwości wykonywanych przez klientów transakcji. Służy temu przede wszystkim pakietyzacja usług polegająca na oferowaniu rachunku bieżącego wraz z gamą produktów dodatkowych. Ponadto, sposobem na zwiększenie liczby transakcji dokonywanych przez klienta jest uzależnienie sprzedaży jednego produktu od jednoczesnego zakupu innej usługi bankowej. Należy oczekiwać, że w perspektywie 2013 roku, w obliczu znacznego ograniczenia popytu przedsiębiorstw na usługi finansowe, pakietyzacja oraz sprzedaż wiązana będą stanowiły istotny element strategii biznesowych banków.

#### 5. NIŻSZE TEMPO WZROSTU POPYTU MIKRO, MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW NA USŁUGI FINANSOWE

IBnGR dokonuje oceny przyszłego zapotrzebowania przedsiębiorstw na usługi finansowe z wykorzystaniem wskaźnika popytu. Dodatnia wartość wskaźnika wskazuje na wzrost zapotrzebowania ankietowanych podmiotów gospodarczych na daną usługę, natomiast wartość ujemna informuje o spadku popytu na daną usługę.

**Tabela A. Popyt małych i średnich przedsiębiorstw na usługi finansowe do 2013 roku w ocenie ankietowanych przedsiębiorstw z sektora MSP**

Usługi finansowe	Wskaźnik popytu (2008 r.)	Wskaźnik popytu (2009 r.)	Dominanta (Odpowiedź najczęściej występująca w badaniu z 2009 roku)
Usługi związane z pozyskiwaniem kapitału	0,6471	0,6765	68% firm wzrost popytu
Usługi rozliczeniowe	0,6765	0,4545	52% firm wzrost popytu
Usługi związane z zarządzaniem ryzykiem finansowym	0,7813	0,4375	50% firm popyt bez zmian
Usługi związane z zarządzaniem wolnymi środkami	0,3824	0,0303	73% firm popyt bez zmian

Źródło: Badania ankietowe IBnGR.

W perspektywie 2013 roku należy oczekiwać ograniczenia popytu małych i średnich przedsiębiorstw na większość grup potrzeb finansowych, w tym przede wszystkim na usługi związane z zarządzaniem wolnymi środkami finansowymi (Tabela A). Jedyną grupą usług finansowych odznaczających się wzrostem wskaźnika popytu w porównaniu z rokiem poprzednim są produkty związane z pozyskiwaniem kapitału.

**Tabela B. Popyt mikroprzedsiębiorstw na usługi finansowe do 2013 roku w ocenie ankietowanych mikro firm**

Usługi finansowe	Wskaźnik popytu (2008r.)	Wskaźnik popytu (2009r.)	Dominanta (Odpowiedź najczęściej występująca w badaniu z 2009 roku)
Usługi związane z pozyskiwaniem kapitału	0,3000	0,1630	54,8% firm popyt bez zmian
Usługi rozliczeniowe	0,4071	0,3778	50,4% firm popyt bez zmian
Usługi związane z zarządzaniem ryzykiem finansowym	0,0647	0,1259	69,6% firm popyt bez zmian
Usługi związane z zarządzaniem wolnymi środkami	0,2714	0,1481	59,3% firm popyt bez zmian

Źródło: Badania ankietowe IBnGR.

Również w segmencie mikroprzedsiębiorstw można oczekiwać zmniejszenia tempa wzrostu popytu na usługi finansowe. Niższe, w porównaniu z rokiem 2008, wskaźniki popytu dotyczą przede wszystkim usług związanych z kredytowaniem oraz lokowaniem wolnych środków pieniężnych (Tabela B). Oznaczać może to dla banków ograniczenie tempa wzrostu depozytów oraz kredytów od firm z segmentu mikro.

#### **6. WYSOKIE ZAPOTRZEBOWANIE NA USŁUGI ZWIĄZANE Z POZYSKIWIANIEM KAPITAŁU W SEGMENTCIE MSP**

W perspektywie najbliższych 5 lat, pozycja konkurencyjna banków w zakresie obsługi małych i średnich przedsiębiorstw zależy będzie w dużej mierze od jakości oferty w zakresie produktów kredytowych. Na tle pozostałych grup potrzeb finansowych, usługi związane z pozyskiwaniem kapitału charakteryzują się bowiem najwyższym wskaźnikiem popytu. Wskazuje to na silny impuls popytowy ze strony małych i średnich przedsiębiorstw.

Wśród produktów kredytowych, największy wzrost popytu dotyczy krótkoterminowych kredytów złotych, co w opinii ankietowanych przez IBnGR banków jest konsekwencją pojawiających się zatorów płatniczych oraz problemów MSP z bieżącą płynnością.

Warto dodać, że zbieżność opinii ankietowanych banków oraz przedsiębiorstw wskazuje na duży potencjał dochodowy krótkoterminowych kredytów złotych.

#### **7. ISTOTNY WPŁYW KREDYTÓW ZWIĄZANYCH Z FUNDUSZAMI UNIJNYMI NA POZYCJĘ KONKURENCYJNĄ BANKÓW**

W perspektywie 2013 roku, strategie biznesowe banków uwzględniać powinny relatywnie wysokie zainteresowanie przedsiębiorstw z sektora MSP kredytami związanymi ze współfinansowaniem inwestycji ze środków unijnych (wskaźnik popytu wyniósł 0,2759). W 2008 roku, zarówno pod względem ilości, jak i wartości udzielonych kredytów, segment małych i średnich przedsiębiorstw stanowił drugą co do wielkości grupę podmiotów korzystających z kredytów unijnych.

Łącznie kredyty na cele strukturalne stanowiły ponad 6% wolumenu kredytów udzielonych przedsiębiorstwom. W ciągu najbliższych pięciu lat należy oczekiwać, że odsetek ten będzie powoli rósł osiągając poziom ok. 9%. IBnGR prognozuje, że do końca 2013 roku banki komercyjne udzielią ok. 10,8 tys. kredytów na cele unijne o łącznej wartości 24,5 mld zł, z czego ok. 90% będą stanowiły kredyty dla przedsiębiorstw dużych oraz z sektora MSP.

#### **8. DUŻE ZNACZENIE PRODUKTÓW ROZLICZENIOWYCH DLA BUDOWY PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ NA RYNKU USŁUG DLA MSP**

Badania ankietowe IBnGR wskazują na relatywnie duży popyt ze strony małych i średnich przedsiębiorstw na usługi rozliczeniowe. Ponad połowa ankietowanych przedsiębiorstw wskazała wzrost zapotrzebowania na tego typu usługi finansowe w perspektywie najbliższych pięciu lat.

W zakresie usług rozliczeniowych, szczególnie dużym zainteresowaniem cieszą się zagraniczne produkty rozliczeniowe. O atrakcyjności oferty banków w tym zakresie decydować będą przede wszystkim warunki udzielania gwarancji w obrocie zagranicznym oraz warunki realizacji polecenia wypłaty za granicę.

#### **9. SPADEK ZAINTERESOWANIA MIKROPRZEDSIĘBIORSTW ZAGRANICZNYMI PRODUKTAMI ROZLICZENIOWYMI**

Zawirowania na rynkach finansowych oraz związane z tym pogorszenie koniunktury gospodarczej przejawiające się m.in. spadkiem dynamiki polskiego eksportu, spowodowały znaczne ograniczenie popytu mikroprzedsiębiorstw na zagraniczne usługi rozliczeniowe. Spadek popytu dotyczyć będzie przede wszystkim inkasa dokumentowego (wskaźnik popytu wyniósł  $-0,0444$ ) oraz akredytywy dokumentowej (wskaźnik popytu na poziomie  $-0,0370$ ).

#### **10. KANAŁY DYSTRYBUCJI WYKORZYSTYWANE PRZEZ MIKRO, MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA W PERSPEKTYWIE 2013 ROKU**

W perspektywie najbliższych 5 lat nie należy oczekiwać istotnych zmian w strukturze dystrybucji usług bankowych zarówno dla mikroprzedsiębiorstw, jak i podmiotów z sektora MSP. Nadal najistotniejszym kanałem dostępu do usług bankowych będzie Internet. Spadnie jednak znaczenie placówek stacjonarnych oraz usług świadczonych za pośrednictwem telefonu. Ponadto, w strategiach biznesowych banków należy uwzględnić rosnące znaczenie dystrybucji usług za pośrednictwem doradców bankowych.