

**Źródło:** Matejun M., Oderkiewicz A., Wykorzystanie produktów bankowych w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw regionu łódzkiego, [w:] Lewandowska L. (red.), *Formy wspierania przedsiębiorczości w regionie łódzkim w warunkach kryzysu gospodarczego*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Łódź 2009, s. 349-371.

---

## **MAREK MATEJUN**

Katedra Zarządzania, Politechnika Łódzka

## **ARKADIUSZ ODERKIEWICZ**

ING Bank Śląski S.A.

# **WYKORZYSTANIE PRODUKTÓW BANKOWYCH W ROZWOJU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW REGIONU ŁÓDZKIEGO**

[ Po więcej publikacji zapraszam na [www.matejun.pl](http://www.matejun.pl) ]

## **1. Wprowadzenie**

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią istotny komponent systemów gospodarczych i społecznych większości krajów współczesnego świata. Z jednej strony firmy sektora MSP stymulują wzrost gospodarczy przez aktywizację procesów innowacyjnych, a co za tym idzie unowocześniają strukturę przemysłową, z drugiej zaś generują nowe miejsca pracy i mogą łagodzić napięcia społeczne, dając szansę samozatrudnienia, osiągnięcia sukcesu i zmiany statusu społecznego ludziom przedsiębiorczym<sup>1</sup>. Sens istnienia sektora małych i średnich przedsiębiorstw uzasadniał już J. A. Schumpeter w sformułowanej przez siebie tezie o „kreatywnej destrukcji”<sup>2</sup>. Według tej tezy kapitalizm nie mógłby istnieć bez ciągłego rodzenia się

---

<sup>1</sup> zob. np. S. Lachiewicz, L. Załączny, *Małe firmy w gospodarce rynkowej*, [w:] S. Lachiewicz (red.), *Małe firmy w regionie łódzkim: zarządzanie – struktura – warunki działania*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2003, s. 16.

<sup>2</sup> J.A. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.

nowych firm powstających na gruzach tych, które upadły. Dzięki temu zdrowa kapitalistyczna gospodarka podlega wciąż reinkarnacji, jest w ciągłym procesie transformacji wiodącej ją na coraz wyższy poziom<sup>3</sup>.

Małe i średnie przedsiębiorstwa napotykają jednak na wiele barier na drodze swojego rozwoju. Jedną z najpoważniejszych jest **brak środków finansowych** na modernizację i rozwój tych podmiotów. Wśród firm sektora MSP utrzymuje się tendencja do finansowania rozwoju przede wszystkim w oparciu o środki własne. Najczęściej środki te są zbyt małe i firma, aby móc się rozwijać musi skorzystać z **zewewnętrznych źródeł kapitału**. Przykładem instytucji, które są źródłem takiego kapitału są **banki**. Dostęp do korzystania z tego źródła, a szczególnie do oferowanych przez banki kredytów bankowych dla małych i średnich przedsiębiorstw jest również ograniczony. Dotyczy to zwłaszcza małych przedsiębiorstw i osób rozpoczynających działalność gospodarczą. Głównymi przyczynami takiego stanu rzeczy jest brak historii kredytowej oraz wiarygodności spowodowanej brakiem odpowiedniego zabezpieczenia kredytu. Bariery są również złożoność wniosków kredytowych oraz stosowanie uproszczonych form opodatkowania, a tym samym prowadzenie uproszczonej księgowości.

Firmy sektora MSP mogą ponadto korzystać z innych produktów oferowanych przez banki. Biorąc to pod uwagę **jako cel artykułu** wyznaczono próbę ukazania, jakie rodzaje produktów bankowych są najczęściej wykorzystywane w działalności małych i średnich przedsiębiorstw, a także określenie czynników, które wpływają na wybór poszczególnych produktów bankowych przez firmy sektora MSP. Jako uzasadnienie wyboru powyższego celu wyznaczono następujące **hipotezy badawcze**:

H1: Linia kredytowa jest produktem bankowym, z którego najczęściej korzystają właściciele małych i średnich przedsiębiorstw.

H2: Najistotniejszym dla firm sektora MSP czynnikiem decydującym o wyborze produktu kredytowego jest jego oprocentowanie.

H3: Faktoring, jako produkt bankowy, zaczyna być wykorzystywany w coraz większym stopniu przez małe i średnie firmy.

Realizacji celu pracy oraz weryfikacji postawionych hipotez badawczych poświęcono pilotażowe badania empiryczne prowadzone w wybranym celowo banku oraz firmach sektora MSP. Jako przestrzenny obszar badań **wybrano region łódzki**, na którym w ostatnich latach zachodzą istotne

---

<sup>3</sup> B. Piasecki (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 1998, s. 63.

**Źródło:** Matejun M., Oderkiewicz A., Wykorzystanie produktów bankowych w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw regionu łódzkiego, [w:] Lewandowska L. (red.), *Formy wspierania przedsiębiorczości w regionie łódzkim w warunkach kryzysu gospodarczego*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Łódź 2009, s. 349-371.

---

przemiany społeczno-gospodarcze, następuje wzrost znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw, a wsparcie dla ich rozwoju stanowi istotny element strategii województwa łódzkiego.

## 2. Rola banków w procesie finansowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Instytucjonalne uwarunkowania działalności bankowej znajdują odzwierciedlenie w obowiązujących przepisach prawnych. Przepisy te mają na celu przede wszystkim dążenie do zapewnienia stabilności systemu bankowego, a w szerszym kontekście równowagi makroekonomicznej. Regulacje prawne wpływają na warunki oraz ograniczają w pewnym stopniu swobodę prowadzenia działalności bankowej<sup>4</sup>. System bankowy pełni różnorodne funkcje, wśród których wymienia się cztery zasadnicze<sup>5</sup>:

- kształtowanie emisji kredytu i pieniądza, jako jednego z podstawowych elementów decydujących o sprawnym funkcjonowaniu gospodarki,
- gromadzenie wolnych środków finansowych oraz wpływ na ich efektywne wykorzystanie,
- kredytowanie działalności gospodarczej, a także promocja różnego rodzaju inicjatyw gospodarczych,
- określenie zasad organizacji rozliczeń gotówkowych i bezgotówkowych, przeprowadzanych za pośrednictwem banków.

Aktualna struktura systemu bankowego w Polsce jest dwuszczeblowa. W ramach tego systemu można wyodrębnić **instytucje centralne**, zewnętrzne w stosunku do banków oraz banki komercyjne. M. Zaleska do najistotniejszych instytucji zewnętrznych w stosunku do banków zalicza<sup>6</sup>: bank centralny, nadzór nad rynkiem finansowym oraz system gwarantowania depozytów/inwestycji. **Banki komercyjne** są samodzielnymi instytucjami finansowymi. Tworzone są w celu generowania zysku od kapitału, w który zostały wyposażone. Samodzielnie realizują przyjętą przez siebie politykę w zakresie operacji bankowych. Same zatem kształtują zasady działalności aktywnej (np. kredytowej) i pasywnej (np. depozytowej).

Biorąc pod uwagę funkcjonujące akty normatywne klasyfikację banków można przeprowadzić na przykład w oparciu o następujące kryteria<sup>7</sup>:

---

<sup>4</sup> M. Zaleska, *Charakterystyka systemu bankowego – uwarunkowania instytucjonalne*, [w:] M. Zaleska (red.) *Współczesna bankowość*, t. I, Difin, Warszawa 2007, s. 21-23.

<sup>5</sup> J. Grzywacz, *Podstawy bankowości. System bankowy, kredyty i rozliczenia, ryzyko i ocena banku, marketing*, Difin, Warszawa 2006, s. 37.

<sup>6</sup> M. Zaleska, dz.cyt., s. 24.

<sup>7</sup> J. Grzywacz, dz.cyt., s. 38.

- forma własności prawnej (banki państwowe, spółdzielcze, spółki akcyjne),
- lokalizacja siedziby banku (banki krajowe, zagraniczne),
- siedziba założycieli banku (banki utworzone przez osoby krajowe, osoby zagraniczne lub z udziałem tych osób; utworzone za granicą przez osoby krajowe bądź z ich udziałem),
- szczególna funkcja banku (banki prowadzące kasy mieszkaniowe, prowadzące działalność inwestycyjną na tynku kapitałowym, hipoteczne, spółdzielcze i inne).

Uwzględniając **rodzaj prowadzonej** działalności J. Grzywacz wyróżnia banki: operacyjne, inwestycyjne, specjalne i spółdzielcze<sup>8</sup>. Działalność banków inwestycyjnych dotyczy świadczenia usług związanych z zarządzaniem finansowym oraz doradztwem. Banki specjalne charakteryzują się tym, że ich oferta odnosi się do określonej dziedziny albo do rodzaju klienteli. Banki spółdzielcze świadczą różnego rodzaju usługi. Ze względu na charakter i zakres tych usług traktowane są, jako banki uniwersalne, jednak funkcjonują one przede wszystkim na obszarach wiejskich.

Banki można także podzielić ze względu **na ich wielkość**. Związek Bankowców Polskich prowadzi klasyfikację banków zgodnie z wielkością ich kapitału, dzieląc te instytucje na trzy sekcje<sup>9</sup>: sekcja 1 – banki duże, o kapitale ponad 300 mln PLN, sekcja 2 – banki małe, o kapitale nieprzekraczającym 300 mln PLN oraz sekcja 3 – banki spółdzielcze, różniące się pod względem wymogów, co do poziomu kapitału założycielskiego od banków w formie spółki akcyjnej.

Zgodnie z przepisami Ustawy prawo bankowe bank **jest osobą prawną** działającą na podstawie zezwoleń uprawniających do wykonywania czynności bankowych obciążających ryzykiem środki powierzone pod jakimkolwiek tytułem zwrotnym<sup>10</sup>.

Wskazana wyżej ustawa określa, iż **czynnościami bankowymi**, zastrzeżonymi wyłącznie dla banków (tzw. czynności bankowe sensu stricte), są: przyjmowanie wkładów pieniężnych płatnych na żądanie lub z nadejściem oznaczonego terminu oraz prowadzenie rachunków tych wkładów, prowadzenie innych rachunków bankowych, udzielanie kredytów, udzielanie i potwierdzanie gwarancji bankowych oraz otwieranie i potwierdzanie akredytyw, emitowanie bankowych papierów wartościowych,

---

<sup>8</sup> Tamże.

<sup>9</sup> W. Cwynar, W. Patena, *Podręcznik do bankowości. Rynki, regulacje, usługi.*, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska, Kraków 2007, s. 106.

<sup>10</sup> Ustawa z dnia 27 czerwca 1997r. *Prawo bankowe*, Dz. U. z 1997r. Nr 140 poz. 939 z późn. zm.

przeprowadzanie bankowych rozliczeń pieniężnych, czy wydawanie instrumentu pieniądza elektronicznego.

Do czynności bankowych należą również następujące czynności, o ile są one wykonywane przez banki: udzielanie pożyczek pieniężnych, operacje czekowe i wekslowe oraz operacje, których przedmiotem są warranty, wydawanie kart płatniczych oraz wykonywanie operacji przy ich użyciu, nabywanie i zbywanie wierzytelności pieniężnych, przechowywanie przedmiotów i papierów wartościowych oraz udostępnianie skrytek sejfowych, prowadzenie skupu i sprzedaży wartości dewizowych, udzielanie i potwierdzanie poręczeń, wykonywanie czynności zleconych, związanych z emisją papierów wartościowych, pośrednictwo w dokonywaniu przekazów pieniężnych oraz rozliczeń w obrocie dewizowym. Czynności te dozwolone są także niektórym podmiotom niebankowym (tzw. czynności bankowe sensu largo).

Poza wykonywaniem czynności bankowych wyżej wymienionych, banki mogą wykonywać inne czynności, **nie związane z istotą ich działalności**. Do czynności tych zalicza się: obejmowanie lub nabywanie akcji i prawa z akcji, udziały innej osoby prawnej i jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych, zaciąganie zobowiązań związanych z emisją papierów wartościowych, dokonywanie obrotu papierami wartościowymi, dokonywanie zamiany wierzytelności na składniki majątku dłużnika, nabywanie i zbywanie nieruchomości, świadczenie usług konsultacyjno-doradczych w sprawach finansowych, świadczenie usług certyfikacyjnych w rozumieniu przepisów o podpisie elektronicznym, świadczenie innych usług finansowych oraz wykonywanie innych czynności, jeżeli przepisy odrębnych ustaw uprawniają je do tego.

Gotowość do wykonywania powyższych czynności prowadzi do konstruowania przez banki oferty produktowej. Z. Dobosiewicz **produkt bankowy** definiuje jako jednolity, wyraźnie wyodrębniony pod względem formalnym i cenowym, składnik oferty bankowej. Produktem nie będzie więc np. kredyt, ani nawet kredyt gospodarczy – kredyty gospodarcze mają bowiem różny charakter i różne są też zasady naliczania kosztów poszczególnych typów tych kredytów. Produktem będzie natomiast, np. kredyt w rachunku bieżącym dla przedsiębiorstwa albo długoterminowy kredyt inwestycyjny<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> Z. Dobosiewicz, *Podstawy bankowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 36.

Rodzaje produktów bankowych dzieli się na pięć podstawowych grup<sup>12</sup>. Pierwszą grupę stanowią **produkty kredytowe** (np. kredyt lombardowy, kredyt na inkaso czeku potwierdzonego). Do grupy drugiej zalicza **produkty depozytowe** (np. rachunek walutowy „K” lokaty terminowej, rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy). W skład grupy trzeciej wchodzi **produkty parabankowe** (np. opracowanie i opiniowanie biznesplanu, przygotowania związane z dopuszczeniem papieru wartościowego do obrotu publicznego). Natomiast dwie pozostałe grupy to **produkty rozliczeniowe** (np. polecenie przelewu, skup czeków zagranicznych) oraz inne produkty bankowe (np. slip i sprzedaż walut obcych, wynajmowanie skrytek sejfowych).

W ostatnich latach w Polsce obserwuje się wzrost zainteresowania dużych organizacji gospodarczych, w tym również banków firmami sektora MSP jako specyficzną grupą docelową dla swoich produktów i usług. Wyrazem tego zainteresowania są między innymi oferty kierowane do małych i średnich przedsiębiorstw<sup>13</sup>. Obecnie pakiet produktów i usług bankowych **dla małych i średnich przedsiębiorstw** jest bardzo szeroki i podlega ciągłemu rozwojowi. P. Karpiński w swoim opracowaniu wymienia 50 takich produktów i usług, w tym między innymi: różnego rodzaju kredyty, leasing, czy faktoring<sup>14</sup>.

### 3. Metodyka badań i charakterystyka badanych podmiotów

Realizacji celu pracy oraz weryfikacji postawionych hipotez badawczych poświęcono badania empiryczne, które zostały przeprowadzone w oparciu o metodę badań ankietowych oraz metodę badania dokumentów. **Metodę badania dokumentów** wykorzystano w odniesieniu do oferty wybranego banku skierowanej do firm sektora MSP. Jako podmiot badań wybrano ING Bank Śląski. Wyboru tego dokonano w **sposób celowy**, ponieważ analizowany podmiot kreuje i ciągle rozwija ofertę produktową skierowaną do małych i średnich przedsiębiorstw. **Narzędziami badawczymi** w tej części badań były: regulaminy, dokumenty opisujące zasady funkcjonowania banku: statut, sprawozdania zarządu. Jako technikę badawczą wykorzystano technikę analizy treści dokumentów.

---

<sup>12</sup> Tamże.

<sup>13</sup> M. Matejun, Rola sektora MSP w rozwoju dużych organizacji gospodarczych, [w:] S. Lachiewicz, I. Staniec (red.), *Sytuacja ekonomiczna organizacyjna i kadrowa dużych organizacji gospodarczych w aglomeracji łódzkiej*, Wydawnictwo Media Press, Łódź 2007, s. 88.

<sup>14</sup> P. Karpiński, *Problemy kredytowania małych i średnich przedsiębiorstw w świetle badań rynkowych*, [w:] G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna. Potrzeby, szanse, zagrożenia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005, s. 112-113.

**Źródło:** Matejun M., Oderkiewicz A., Wykorzystanie produktów bankowych w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw regionu łódzkiego, [w:] Lewandowska L. (red.), *Formy wspierania przedsiębiorczości w regionie łódzkim w warunkach kryzysu gospodarczego*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Łódź 2009, s. 349-371.

Druga metoda badawcza – **metoda badań ankietowych**, została wykorzystana w odniesieniu do małych i średnich przedsiębiorstw korzystających z produktów oferowanych przez wybrany bank. Jako technikę badawczą wybrano tu technikę ankiety rozdawanej wybranym celowo klientom ING Bank Śląskiego z sektora MSP działającym w regionie łódzkim. Narzędziem badawczym był kwestionariusz ankiety, w którym znajdowało się 12 pytań, a także pytania dotyczące przedsiębiorstwa oraz metryczka – informacje o respondencie.

W badaniach ankietowych wzięło udział 40 małych i średnich firm z czego otrzymano zwrot 27 ankiet, co daje wynik zwrotności na poziomie 68%. W tej grupie tej nie było jednak żadnej firmy z sektora średnich przedsiębiorstw. Po weryfikacji otrzymanych kwestionariuszy wszystkie zakwalifikowano do ostatecznej analizy. Większość badanych firm działa jako osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą (67%). W grupie analizowanych podmiotów dominują przedsiębiorstwa zatrudniające do 9 pracowników (firmy mikro – 63%). W tabeli 1 przedstawiono podstawowe dane charakteryzujące badane firmy.

Tabela 1. Podstawowe dane charakteryzujące badane firmy z sektora MSP

<b>Forma prawna</b>	<b>% firm</b>	<b>Sektor działalności</b>	<b>% firm</b>
osoba fizyczna	67%	usługi	34%
sp. z o.o.	18%	produkcja	33%
spółka cywilna	11%	handel	22%
spółka jawna	4%	budownictwo	11%
<b>Wielkość zatrudnienia</b>	<b>% firm</b>	<b>Obszar działania rynkowego</b>	<b>% firm</b>
mikro (0-9 osób)	63%	krajowy	56%
mała (10-49 osób)	37%	regionalny	22%
		lokalny	11%
<b>Wiek firmy</b>	<b>% firm</b>	<b>międzynarodowy</b>	<b>% firm</b>
do 1 roku	11%		
1-5 lat	52%	<b>Wynik finansowy za 2007 rok</b>	<b>% firm</b>
5-10 lat	15%	zysk	70%
powyżej 10 lat	22%	strata	30%

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.*

Respondentami w badaniach ankietowych byli właściciele lub wspólnicy badanych przedsiębiorstw. Byli to przede wszystkim mężczyźni

**Źródło:** Matejun M., Oderkiewicz A., Wykorzystanie produktów bankowych w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw regionu łódzkiego, [w:] Lewandowska L. (red.), *Formy wspierania przedsiębiorczości w regionie łódzkim w warunkach kryzysu gospodarczego*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Łódź 2009, s. 349-371.

(70%), osoby w wieku 31-40 lat (41%), z wykształceniem średnim (52%). Podstawowe informacje o respondentach przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Podstawowe dane charakteryzujące respondentów biorących udział w badaniach.

<b>Płeć</b>	<b>% wskazań</b>	<b>Wiek</b>	<b>% wskazań</b>
mężczyzna	70%	do 30 lat	15%
kobieta	30%	31-40 lat	41%
		41-50 lat	33%
		pow. 50 lat	11%
<b>Wykształcenie</b>	<b>% wskazań</b>		
wyższe	33%		
średnie	52%		
zawodowe	15%		

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.*

Jak podmiot, którego ofertę dla firm sektora MSP poddano analizie wybrano **ING Bank Śląski**. Bank ten jest jednym z największych uniwersalnych banków w Polsce. Zajmuje czwartą pozycję na polskim rynku pod względem sumy aktywów. Według danych na koniec grudnia 2007 roku suma bilansowa grupy kapitałowej banku wyniosła 52.011 mln zł, co stanowiło 6,5% aktywów polskiego sektora bankowego, a z usług ING Banku Śląskiego S.A. korzystało ponad 2,1 mln klientów indywidualnych, 146 tys. małych firm oraz 12,4 tys. dużych przedsiębiorstw<sup>15</sup>. Na dzień 30 czerwca 2008 roku grupa kapitałowa ING Banku Śląskiego S.A. zatrudniała 8 387 osób<sup>16</sup>.

Przedmiot działalności banku został szczegółowo opisany w jego statucie. W ogólnym ujęciu **przedmiotem działalności banku** jest wykonywanie czynności bankowych obciążających ryzykiem środki powierzone pod jakimkolwiek tytułem zwrotnym oraz wykonywanie innych czynności w granicach określonych przez obowiązujące przepisy oraz statut<sup>17</sup>.

<sup>15</sup> Sprawozdanie z działalności grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w 2007 roku, <http://www3.ingbank.pl/u235/navi/53090> z dnia 26.08.2008r.

<sup>16</sup> *Sprawozdanie z działalności grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2008 roku*,

<http://www3.ingbank.pl/u235/navi/57769> z dnia 26.08.2008r.

<sup>17</sup> *Statut ING Banku Śląskiego Spółka Akcyjna* przyjęty uchwałą nr 28/VII/2006 z dnia 05 lipca 2006 r. Rady Nadzorczej ING Banku Śląskiego S.A. Rep. A nr 5922/2006, z uwzględnieniem zmian wprowadzonych do Statutu Uchwałą nr 10 WZA z dnia 09 maja 2007 r., Rep. A nr 3589/2007.



#### **4. Produkty bankowe wybranego banku skierowane do firm sektor MSP**

ING Bank Śląski posiada bogatą ofertę produktową przeznaczoną dla małych firm oraz dla klientów korporacyjnych, w skład których wchodzi średnie i duże przedsiębiorstwa. Poniżej przedstawiono wybrane produkty kredytowe z oferty banku dla małych przedsiębiorstw<sup>18</sup>.

**Karta kredytowa Visa dla małych firm** jest to karta umożliwiająca płatności za produkty i usługi w kraju i za granicą. Przeznaczona jest dla przedsiębiorców, którzy chcą w wygodny sposób dokonywać płatności, w tym transakcji bez fizycznego użycia karty, np. rezerwacja miejsc w hotelach, zakup biletów lotniczych. **Karta kredytowa Visa dla małych firm na oświadczenie** to karta, dzięki której firma może sfinansować wydatki na starcie. Przeznaczona jest dla osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą, które nie korzystają z kredytów dla firm i leasingu.

**Linia kredytowa** umożliwia swobodny dostęp do pieniędzy w ramach przyznanego limitu kredytowego. Przeznaczona jest dla przedsiębiorców, którzy chcieliby poprawić bieżącą płynność finansową swojej firmy bądź też borykają się z przejściowymi problemami płatniczymi przy opóźniających się rozliczeniach z kontrahentami. **Debet w koncie** pozwala na swobodny dostęp do dodatkowych pieniędzy. Przeznaczony jest dla osób fizycznych rozpoczynających działalność gospodarczą oraz dla osób, które prowadzą już działalność, ale nie korzystają z kredytów dla firm i leasingu.

**Pożyczka** jest produktem przeznaczonym dla firm posiadających konto firmowe w dowolnym banku, od co najmniej roku. Bank oferuje dwa warianty pożyczki:

- w kwocie od 10.000 zł do 50.000 zł – pożyczka udzielana do 3 lat,
- w kwocie powyżej 50.000 zł do 1.000.000 zł – pożyczka udzielana do 10 lat.

**Kredyt konsolidacyjny** to rozwiązanie w sytuacji, gdy firma chce spłacić kredyty inwestycyjne i obrotowe zaciągnięte w bankach lub innych instytucjach finansowych jednym prostym kredytem. Przeznaczony jest on dla przedsiębiorców, których firmy posiadają konto firmowe w dowolnym banku, od co najmniej półtora roku.

---

<sup>18</sup> charakterystyki produktów bankowych dokonano w oparciu o informacje handlowe, regulaminy dostępne na stronie internetowej ING Banku Śląskiego S.A., <http://www.ingbank.pl>

Oferta kredytowa przeznaczona **dla średnich i dużych firm** obejmuje zarówno finansowanie bieżącej działalności, jak również rozwoju firmy. W ramach oferty dotyczącej finansowania bieżącej działalności firmy, ING Bank Śląski proponuje skorzystanie z **kredytów obrotowych w złotych**. Pozwalają one poprawić płynność finansową oraz znacznie efektywniej zarządzać posiadanymi funduszami. W zależności od bieżących potrzeb i specyfiki prowadzonej działalności gospodarczej ING Bank proponuje następujące formy wykorzystania kredytu obrotowego: kredyt w formie odnawialnej linii kredytowej, kredyt w rachunku bankowym oraz kredyt lombardowy.

W ofercie banku znajdują się również **kredyty inwestycyjnych**. ING Bank oferuje: **kredyt inwestycyjny** zapewniający długoterminowe finansowanie zasobów majątku trwałego lub jego modernizacji, **kredyt refinansowy** przeznaczony na długoterminowe refinansowanie kredytów inwestycyjnych udzielonych przez inne banki, **kredyt re-inwestycyjny** umożliwiający refinansowanie poniesionych przez firmę nakładów w ramach inwestycji, **uzupełniający kredyt inwestycyjny (UKI)** pozwalający sfinansować kilka celów inwestycyjnych w ramach jednej umowy kredytowej i jednego zabezpieczenia, na zasadach uproszczonej analizy inwestycji.

Wiele firm inwestując w swój rozwój rozważa możliwość skorzystania z funduszy Unii Europejskiej. Dla tego typu klientów bank przygotował tzw. **ofertę unijną**. Doradcy ING Banku oferują firmom: pomoc w doborze odpowiedniego programu unijnego, pomoc w konstrukcji finansowania inwestycji (montaż finansowy), pomoc w rozliczeniu dotacji i inwestycji. Kredyty unijne na finansowanie inwestycji oferowane przez bank to: **finansowanie pomostowe** – jest to współfinansowanie przedsięwzięć ze środków unijnych polegające na refinansowaniu (refundowaniu) określonej części wydatków poniesionych przez podmioty oraz **finansowanie wkładu własnego projektu**. Jest to kredyt finansujący wkład własny projektu i jest on przeznaczony na współfinansowanie przedsięwzięć.

Wśród innych produktów oferowanych przez ING Bank Śląski małym firmom wymienić można **Konto z Lwem dla małych firm**, które jest przeznaczone dla podmiotów osiągających roczne przychody ze sprzedaży netto poniżej 800 tys. EUR.

**Nadwyżki finansowe** można lokować na atrakcyjnie oprocentowanym Otwartym Koncie Oszczędnościowym dla małych firm w EUR, USD, GBP. Pieniądze można wpłacać w dowolnym momencie, a w razie potrzeby wypłacać bez utraty naliczonych odsetek.

**Lokaty terminowe dla małych firm** są to standardowe lokaty terminowe o stałej stopie procentowej, które mogą być prowadzone w **PLN** na 6, 12 i 24 miesiące lub w **EUR** i **USD** na 12 i 24 miesiące. Lokaty te przeznaczone są dla posiadaczy Konta z Lwem dla małych firm, którzy chcą ulokować swoje pieniądze w pewny i bezpieczny sposób uzyskując przy tym uloprocetowanie i nie tracąc jednocześnie możliwości wypłaty środków.

Poza wymienionymi produktami ING Bank Śląski ma jeszcze specjalną ofertę przeznaczoną dla klientów z segmentu małych firm **ze środowiska medycznego i prawniczego**. Oferta ta obejmuje preferencyjne warunki związane z otwarciem konta firmowego oraz korzystaniem z produktów kredytowych.

Pozostałe produkty bankowe ING Banku Śląskiego **dla średnich i dużych firm** obejmują takie rozwiązania jak: **rachunek bieżący**, który zapewnia szybkie i wygodne realizowanie transakcji oraz umożliwia korzystanie z wielu nowoczesnych produktów i usług oferowanych przez ING Bank, czy **rachunek walutowy** to rozwiązanie dla firm realizujących transakcje rozliczane w walutach wymiennalnych. Kolejnym rodzajem rachunku jest **rachunek płacowy**, który jest przeznaczony wyłącznie do realizacji płatności dotyczących wynagrodzeń pracowników.

Firma ma również możliwość skorzystania z **rachunku zastrzeżonego**, zwanego również rachunkiem ESCROW. Rachunek ten pozwala ograniczyć ryzyko towarzyszące transakcjom zawierającym z partnerem, którego wiarygodność trudno ocenić. Rachunek jest wykorzystywany w przypadku jednorazowych nietypowych transakcji o znaczącej wartości.

Spośród produktów depozytowych **ING Bank oferuje średnim i dużym firmom** atrakcyjnie oprocentowane lokaty terminowe dostosowane do ich potrzeb, takie jak:

**Depozyt Korporacyjny** w PLN który dzięki oprocentowaniu wyższemu, niż w przypadku rachunku bieżącego oraz możliwości ustalenia okresu inwestycji Depozyt Korporacyjny daje szansę lepszemu zarządzaniu nadwyżkami finansowymi. **Depozyt Negocjowany** w PLN – daje możliwość lokowania nadwyżek w złotych, na okres od 1 dnia do 365 dni. Oprocentowanie Depozytu Negocjowanego jest stałe, ustalane indywidualnie z klientem, a jego wysokość jest uzależniona od kwoty i okresu lokaty. Jako produkty depozytowe bank oferuje również lokaty niestandardowe w walutach wymiennalnych oraz lokaty negocjowane z dealerem, które zawierane są drogą telefoniczną bezpośrednio z dealerem już od kwoty 4 mln PLN (również od 1 mln EUR lub 1 mln USD).

Kolejnym rodzajem produktu bankowego dla średnich i dużych firm jest **transakcja DCD**. Jest to transakcja, w której klient powierza bankowi środki w określonej walucie, przy czym zwrot zainwestowanych środków wraz z odsetkami może nastąpić w tej samej lub w innej walucie.

ING Bank Śląski oferuje również firmom możliwość zakupu **papierów skarbowych (bonów i obligacji)** oraz **papierów komercyjnych**.

Kolejnym produktem oferowanym przez ING Bank Śląski są **gwarancje bankowe**. Bank proponuje firmom następujące formy tych gwarancji: przetargowe, zwrotu zaliczki, dobrego wykonania kontraktu, rękojmi, płatności, celne, generalne lub pojedyncze, w ramach konwencji UE o Wspólnej Procedurze Tranzytowej, „turystyczne” (wymagane zgodnie z przepisami ustawy o usługach turystycznych) oraz inne, zgodne z potrzebami firm. Bank obsługuje również gwarancje udzielane przez inne banki.

Poza wskazanymi wyżej produktami ING Bank Śląski SA oferuje średnim i dużym firmom **usługi faktoringowe**, które świadczy przy współpracy z ING Commercial Finance Polska S.A. Oferowane produkty z tego zakresu to: **faktoring krajowy bez przejęcia ryzyka niewypłacalności odbiorcy (z regresem, niepełny)** polegający na finansowaniu i obsłudze operacyjnej faktur wystawionych przez firmę bez przejęcia przez ING Commercial Finance Polska S.A. ryzyka niewypłacalności odbiorców. **Faktoring krajowy z przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorcy (bez regresu, pełny)**, który polega na finansowaniu i obsłudze operacyjnej faktur wystawionych przez firmę z przejęciem przez ING Commercial Finance Polska S.A. ryzyka niewypłacalności odbiorców.

**Faktoring eksportowy z przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorcy (bez regresu, pełny)** polegający na finansowaniu i obsłudze operacyjnej faktur wystawionych przez firmę z przejęciem przez ING Commercial Finance Polska S.A. ryzyka niewypłacalności odbiorców. **Faktoring obsługowy (bez finansowania)** polegający na kompleksowej obsłudze należności, jednak bez ich finansowania. ING Commercial Finance Polska S.A. nie wypłaca pieniędzy za faktury, ale wykonuje wiele czynności obejmujących kontrolowanie płatności (poprawa terminowości płatności za faktury), prowadzenie operacji księgowych, obsługę należności ubezpieczonych - obsługa polisy, kontakty z ubezpieczycielem, raportowanie (informacje o stanie realizacji płatności, o otwartych pozycjach, zalecenia windykacyjne), czynności windykacyjne na zlecenie klienta.

Bank oferuje także produkty leasingowe firmy **ING Lease**, które są skierowane do przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość, funkcjonujących na rynku od co najmniej dwóch lat. Produkty te to leasing nieruchomości, leasing ruchomości oraz leasing flot samochodowych.

Przedmiotem transakcji **leasingu nieruchomości** mogą być ukończone nieruchomości o wartości powyżej 1 miliona złotych, takie jak budynki biurowe, hale magazynowe, sklepy, super- i hipermarkety, centra logistyczne, autoryzowane salony samochodowe, hale/zakłady produkcyjne, wraz z prawem własności gruntu lub prawem wieczystego użytkowania gruntu wraz z częściami składowymi.

Przedmiotem **leasingu ruchomości** mogą być: maszyny i urządzenia (produkcyjne, przetwórcze i budowlane), linie produkcyjne i technologiczne, floty transportowe (samochody ciężarowe, ciągniki siodłowe, naczepy, przyczepy, autobusy, wózki widłowe), sprzęt komputerowy i biurowy. Leasing ruchomości ma zastosowanie zarówno w finansowaniu nabycia nowych środków trwałych, jak również poprzez leasing zwrotny już kupionych i pracujących w firmie. Minimalna wartość transakcji to 50 tys. PLN. Maksymalny okres leasingu: do 5 lat (w zależności od daty produkcji przedmiotu leasingu).

**Leasing flot samochodowych** to: pełny leasing operacyjny: finansowanie zakupu samochodów wraz z pełnym pakietem serwisowym – przeglądy i naprawy, ubezpieczenie, samochód zastępczy, assistance, ogumienie, karty paliwowe i raporty oraz leasing operacyjny z elementami pakietu serwisowego: finansowanie zakupu samochodów z ubezpieczeniem, przeglądami i naprawami oraz – na życzenie klienta dowolnie wybranymi elementami pakietu. Pojazdy zostają udostępnione klientowi na podstawie umowy leasingu operacyjnego, która zawiera uzgodniony limit kilometrów i okres leasingu. Po zakończeniu okresu trwania umowy można oddać pojazdy, wymienić na nowe w ramach nowej umowy, lub je odkupić. Z tytułu tego rodzaju leasingu klient odnosi przede wszystkim korzyści podatkowe: przyspieszona amortyzacja (leasing finansowy), całość rat leasingowych stanowi koszt uzyskania przychodu (leasing operacyjny). Korzyści z tytułu takiego leasingu to również poprawa płynności finansowej przez uwolnienie „zamrożonego” kapitału (leasing zwrotny), korzystne, indywidualnie ustalane warunki udzielenia leasingu, płatności rat leasingowych z uwzględnieniem kondycji finansowej i sezonowości przychodów firmy, możliwość odkupienia leasingowanego przedmiotu po zakończeniu czasu trwania umowy.

## **5. Opinie przedsiębiorców z sektora MSP na temat ich wykorzystania produktów bankowych**

W dalszej części procesu badawczego przeprowadzono badania w grupie małych przedsiębiorstw korzystających z usług ING Banku Śląskiego dotyczące wykorzystania produktów bankowych w ich funkcjonowaniu i rozwoju. Przedmiotem przeprowadzonych prac badawczych była próba pokazania, jakie rodzaje produktów bankowych są najczęściej wykorzystywane w działalności małych i średnich przedsiębiorstw oraz określenie czynników, które wywierają zasadniczy wpływ na ich wybór.

Biorąc pod uwagę wybrane produkty kredytowe oferowane ankietowanym przez ING Bank Śląski dokonano analizy korzystania z nich w przeszłości, obecnie oraz planów skorzystania w przyszłości. Analiza ta pozwala na stwierdzenie, iż najczęściej wykorzystywanym kredytowym produktem bankowym ING Banku Śląskiego przez badane firmy jest linia kredytowa, bowiem w przeszłości z tej formy kredytu korzystało 41% badanych, obecnie korzysta z niej 85%, a w przyszłości zamierza skorzystać aż 89% badanych. Wyniki te **pozytywnie weryfikują zatem hipotezę H1**.

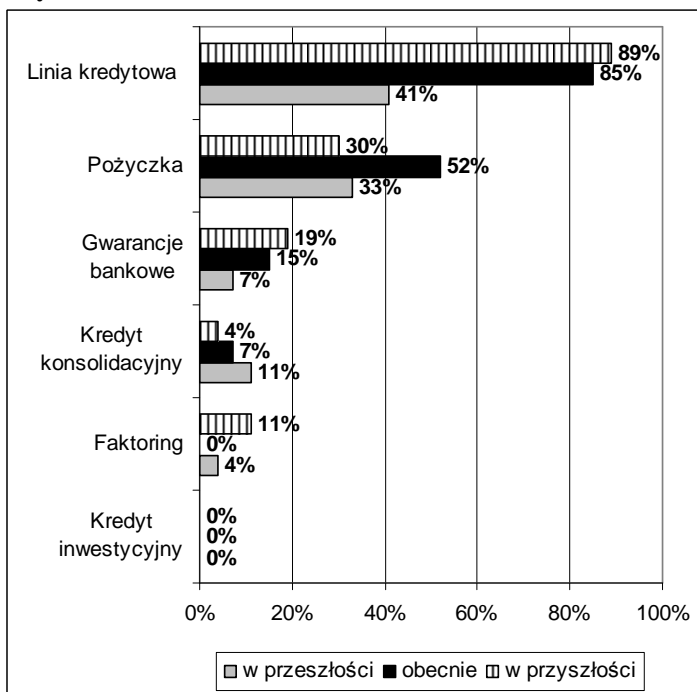
Drugim, co do popularności, produktem bankowym wykorzystywanym przez respondentów jest pożyczka. W przeszłości z tej formy pomocy korzystało 33% badanych, obecnie liczba tych firm wzrosła do 52%, przy czym w przyszłości jedynie 30% ankietowanych planuje skorzystać z tego produktu.

Systematycznie spada zainteresowanie respondentów kredytem konsolidacyjnym. W przeszłości korzystało z niego 11% badanych, obecnie – 7%, a w przyszłości zamierza z tego rodzaju kredytu skorzystać jedynie 4%. Wzrasta natomiast zainteresowanie firm gwarancjami bankowymi. W przeszłości korzystało z nich 7% respondentów, obecnie 15%, a w przyszłości a tej formy finansowania zewnętrznego zamierza skorzystać 19% badanych.

Podobnie wzrasta zainteresowanie faktoringiem. Niewielka liczba firm korzystała z niego już w przeszłości (4%), obecnie żaden z respondentów nie korzysta z tego produktów, ale już 11% badanych opowiada się za skorzystaniem z faktoringu w przyszłości. **Potwierdza to hipotezę H3**, zgodnie z którą faktoring zaczyna być wykorzystany w coraz większym stopniu przez badane firmy. Zauważyć należy, iż badane podmioty nie korzystały, nie korzystają i nie zamierzają skorzystać z kredytów inwestycyjnych. Korzystanie z produktów kredytowych ING Banku Śląskiego przedstawiono na rysunku 1.

**Źródło:** Matejun M., Oderkiewicz A., Wykorzystanie produktów bankowych w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw regionu łódzkiego, [w:] Lewandowska L. (red.), *Formy wspierania przedsiębiorczości w regionie łódzkim w warunkach kryzysu gospodarczego*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Łódź 2009, s. 349-371.

**Rysunek 1. Produkty kredytowe ING Banku Śląskiego z jakich firmy korzystają badane firmy**

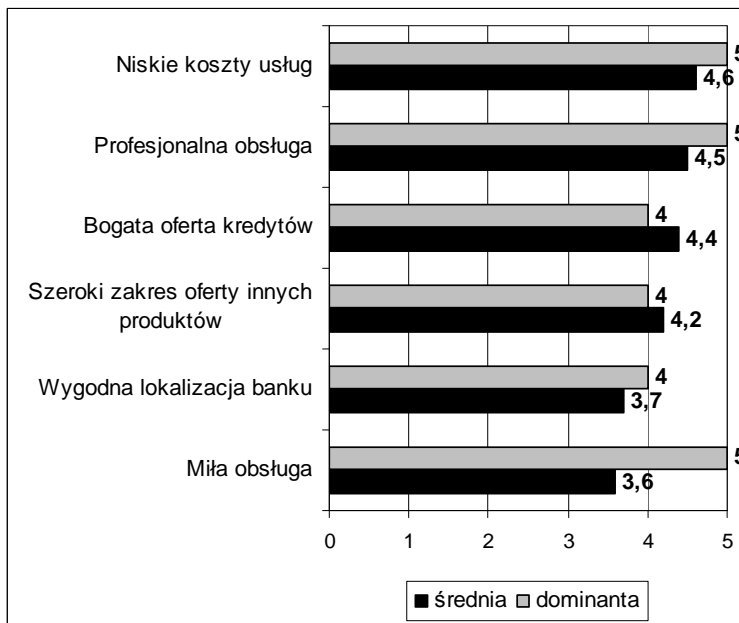


Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

O wyborze konkretnego banku przez firmę decydują różne czynniki. W skali od 1 (bardzo niska) do 5 (bardzo wysoka) respondenci oceniali wymienione czynniki decydujące o wyborze banku, z którego usług korzystają.

Za czynniki mające dominujący wpływ na decyzję odnośnie wyboru banku respondenci uznali: niskie koszty oraz profesjonalna i miła obsługa. Czynniki mającymi wysoki wpływ na wybór banku są: bogata oferta kredytowa oraz szeroki zakres innych produktów. Nieco mniejsze znaczenie ma lokalizacja banku. Zobrazowano to na rysunku 2.

**Rysunek 2. Czynniki decydujące o wyborze banku w opinii respondentów z sektora MSP**



*Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.*

Na wybór konkretnego produktu bankowego ma wpływ wiele różnorodnych czynników. Badani oceniali w skali od 1 (najmniejsze znaczenie) do 5 (najwyższe znaczenie), co zadecydowało o wyborze przez nich konkretnego produktu z oferty ING Banku Śląskiego.

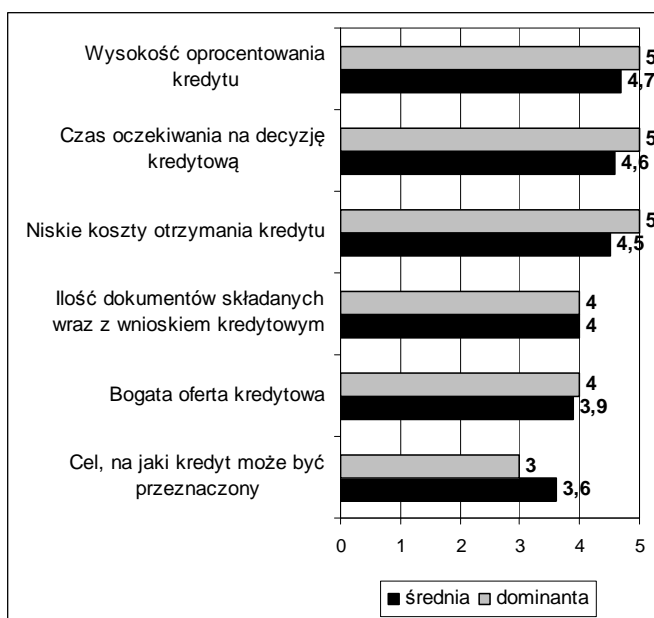
Wyniki badań wskazały, iż czynnikami dominującymi przy wyborze produktu kredytowego są: oprocentowanie kredytu (tak oceniło je 81% respondentów, a pozostałe 19% uznało, iż czynnik ten ma wysokie znaczenie), czas oczekiwania na decyzje kredytową (bardzo wysokie znaczenie miał on dla ponad 66% badanych) oraz niskie koszty otrzymania kredytu (55% respondentów uznało, iż czynnik ten za jeden z najważniejszych, a 29% oceniło go wysoko). Wyniki te **pozytywnie weryfikują zatem hipotezę H2**, zgodnie z którą najistotniejszym czynnikiem decydującym o wyborze produktu kredytowego przez badane firmy jest wysokość jego oprocentowania.

Za jeden z ważnych czynników mających wysokie znaczenie przy wyborze produktu kredytowego uznano liczbę dokumentów składanych wraz z wnioskiem kredytowym (dominanta 4). Drugim, równie ważnym czynnikiem (dominanta 4) dla respondentów, okazała się oferta kredytowa.



Czynnikiem w średnim stopniu decydującym o wyborze produktu kredytowego okazał się cel, na jaki kredyt miał zostać przeznaczony. Czynniki te zobrazowano na rysunku 3.

**Rysunek 3. Czynniki decydujące o wyborze produktu kredytowego w opinii respondentów z sektora MSP**



*Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.*

Biorąc pod uwagę wymienione w ankiecie czynniki decydujące o wyborze rachunku w ING Banku Śląskim zauważyć można, iż dla respondentów czynnikami dominującymi (w skali od 1 /najmniejsze znaczenie/ do 5 /największe znaczenie/), decydującymi o wyborze rachunku w tymże Banku były niskie koszty prowadzenia rachunku oraz lokalizacja placówek b

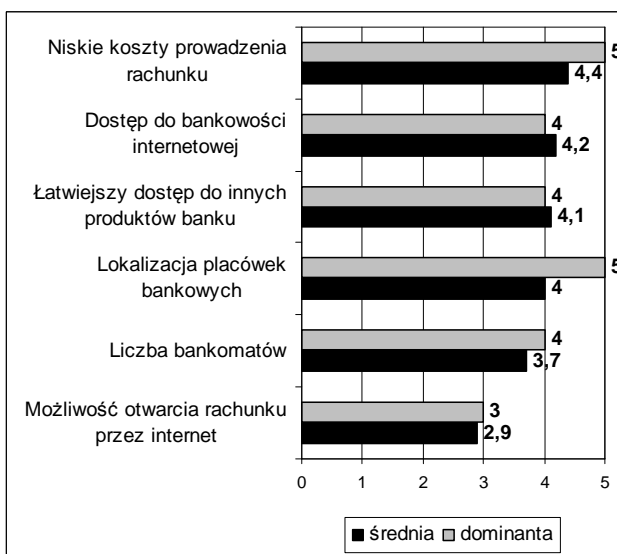
anku. Wysokie znaczenie miały trzy następujące czynniki (dominanta 4):

- dostęp do bankowości internetowej,
- łatwiejszy dostęp do innych produktów banku,
- liczba bankomatów.

Możliwość otwarcia rachunku przez Internet jest czynnikiem w średnim stopniu decydującym o wyborze rachunku w ING Banku Śląskim. Wyniki ankiety mówiące o czynnikach decydujących o wyborze rachunku przedstawiono na rysunku 4.

**Źródło:** Matejun M., Oderkiewicz A., Wykorzystanie produktów bankowych w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw regionu łódzkiego, [w:] Lewandowska L. (red.), *Formy wspierania przedsiębiorczości w regionie łódzkim w warunkach kryzysu gospodarczego*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Łódź 2009, s. 349-371.

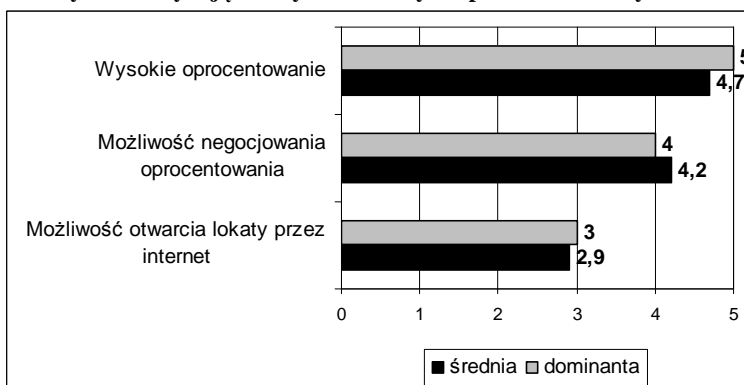
**Rysunek 4. Czynniki decydujące o wyborze rachunku w ING Bank Śląski w opinii respondentów**



*Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.*

Z kolei wśród czynników decydujących o wyborze lokaty dla badanych dominującym czynnikiem było wysokie oprocentowanie tego produktu bankowego. Czynnikiem o wysokim znaczeniu okazała się możliwość negocjowania oprocentowania. Podobnie jak przy wyborze rachunku, ankietowani uznali, że możliwość otwarcia lokat przez Internet w średni stopniu wpływa na podjęcie przez nich decyzji w tym przedmiocie. Przedstawiono to na rysunku 5.

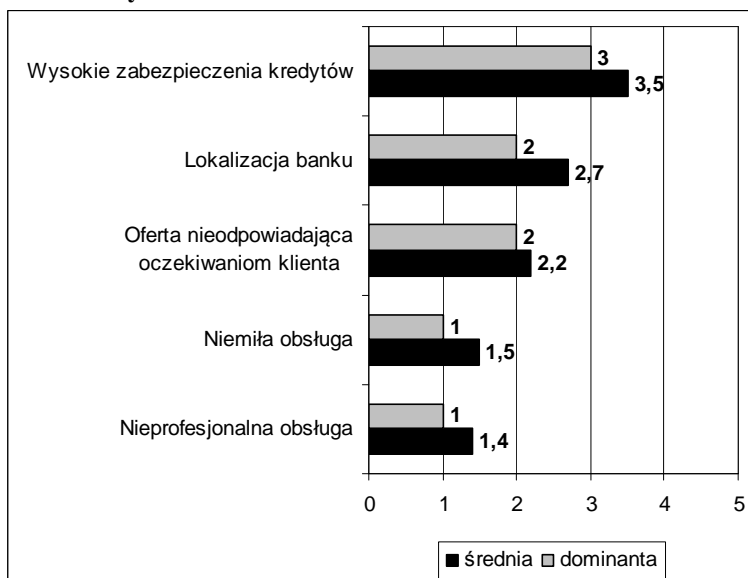
**Rysunek 5. Czynniki decydujące o wyborze lokaty w opinii ankietowanych z sektora MSP**



*Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.*

Współpraca z bankiem rodzi dla firmy określone korzyści, ale wystąpić może również wiele barier ograniczających jakość tej współpracy. Badane firmy oceniały w skali od 1 (najmniejsze znaczenie) do 5 (najwyższe znaczenie) wybrane bariery, jakie pojawiają się we współpracy z ING Bankiem Śląskim. Wyniki badania w tym zakresie przedstawiono na rysunku 6.

**Rysunek 6. Bariery pojawiające się we współpracy z ING Bankiem Śląskim w opinii ankietowanych**



*Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.*

Respondenci nie zauważają poważnych barier we współpracy z analizowanym bankiem. Za barierę mającą średnie znaczenie dla kredytobiorców ankietowani uznali wysokie zabezpieczenie kredytów (średnia pomiaru 3,5). Małym utrudnieniem we wzajemnej współpracy jest lokalizacja banku (siła pomiaru 2,7). Jeszcze mniejsze znaczenie ma oferta nie odpowiadająca oczekiwaniom klienta (siła pomiaru 2,2). Najmniejsze znaczenie dla ankietowanych, wśród barier pojawiających się we współpracy z ING Bankiem Śląskim, ma niemiała (1,5) i nieprofesjonalna (1,4) obsługa. Wyniki badań wskazują zatem generalnie na pozytywną ocenę oferty produktowej banku i jakość obsługi małych i średnich przedsiębiorstw z regionu łódzkiego.

## 6. Podsumowanie i wnioski

Warunkiem realizacji funkcji gospodarczych i społecznych przez małe i średnie przedsiębiorstwa jest rozwój tych podmiotów gospodarczych. Na drodze postępu napotykają one jednak na różnego rodzaju bariery, w tym bariery finansowe. W procesie rozwoju współpracują one również z różnymi organizacjami z otoczenia rynkowego, wśród których można wymienić znaczną liczbę dużych organizacji oferujących określone produkty lub usługi skierowane do firm sektora MSP. **Specyficzną grupą tych podmiotów są banki**, które pełnią nie tylko ważną rolę w zasileniu finansowym małych i średnich przedsiębiorstw, ale oferują też inne produkty wspierające ich funkcjonowanie i rozwój.

W ostatnich latach banki kierują oraz wciąż wzbogacają ofertę produktów skierowanych bezpośrednio do małych i średnich przedsiębiorstw, uwzględniając możliwości i specyficzne potrzeby tej kategorii podmiotów. Jednym z nich jest ING Bank Śląski, który posiada bogatą ofertę produktową przeznaczoną dla małych firm oraz dla klientów korporacyjnych, w skład których wchodzi średnie i duże przedsiębiorstwa.

Realizacji celu pracy poświęcono badania empiryczne przeprowadzone w oparciu o badanie dokumentów w wybranym celowo banku, który oferuje produkty dla klientów z sektora MSP. Drugą część badań stanowiły badania ankietowe przeprowadzone w małych i średnich przedsiębiorstwach, które korzystają z wyżej wymienionych produktów bankowych. Dokonane analizy pozwoliły na pozytywne zweryfikowanie hipotez badawczych. Na ich podstawie można sformułować szereg wniosków szczegółowych:

- analizowany bank, ING Bank Śląski posiada i ciągle rozwija bogatą ofertę produktową skierowaną do firm sektora MSP. Wyodrębnia on dwa segmenty klientów: małe przedsiębiorstwa oraz klientów korporacyjnych, do których zalicza między innymi firmy średnie. Wśród wybranych produktów skierowanych do mniejszych podmiotów gospodarczych można wymienić: rachunki bankowe, produkty kredytowe i karty kredytowe, możliwość lokowania nadwyżek finansowych, możliwość zakupu papierów wartościowych, gwarancje bankowe, usług faktoringowe, czy leasingowe,
- badane firmy z sektora MSP najczęściej korzystają z linii kredytowej przeznaczonej dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz z pożyczek bankowych. Respondenci deklarują także zwiększone zainteresowanie usługami faktoringowymi w przyszłości,

- za czynniki mające największy wpływ na wybór banku ankietowani uznali niskie koszty usług bankowych oraz profesjonalną obsługę, natomiast wśród czynników decydujących o wyborze produktu kredytowego największe znaczenie ma wysokość oprocentowania kredytu, niskie koszty jego otrzymania oraz krótki czas oczekiwania na decyzję,
- wśród czynników decydujących w wyborze rachunku w badanym banku respondenci uznali niskie koszty jego prowadzenia oraz możliwość dostępu do bankowości elektronicznej. Jako kluczowe czynniki decydujące o wyborze lokaty bankowej ankietowani wymieniają natomiast wysokość oprocentowania oraz możliwość jego negocjowania przy większych kwotach.
- badani przedsiębiorcy z sektora MSP nie zauważają poważnych barier we współpracy z analizowanym bankiem. Średnią przeszkodą jest jedynie konieczność posiadania wysokich zabezpieczeń kredytów.

Przeprowadzone badania **mają charakter pilotażowy** i nie mogą być podstawą do generalizowania opinii na temat wykorzystania produktów bankowych przez firmy sektora MSP. W warunkach zmian gospodarczych i ciągłego rozwijania oferty produktowej skierowanej do małych i średnich przedsiębiorstw badania z pewnością wymagają kontynuacji i uszczegółowienia. Mogą jednak posłużyć jako wstępna analiza dotycząca wykorzystania produktów bankowych w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw regionu łódzkiego.

## **Bibliografia**

1. Cwynar W., Patena W., *Podręcznik do bankowości. Rynki, regulacje, usługi.*, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska, Kraków 2007.
2. Dobosiewicz Z., *Podstawy bankowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
3. Grzywacz J., *Podstawy bankowości. System bankowy, kredyty i rozliczenia, ryzyko i ocena banku, marketing*, Difin, Warszawa 2006.
4. Karpiński P., *Problemy kredytowania małych i średnich przedsiębiorstw w świetle badań rynkowych*, [w:] Rytelewska G. (red.), *Bankowość detaliczna. Potrzeby, szanse, zagrożenia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005.
5. Lachiewicz S., Bałęczny L., *Małe firmy w gospodarce rynkowej*, [w:] Lachiewicz S. (red.), *Małe firmy w regionie łódzkim: zarządzanie – struktura*

**Źródło:** Matejun M., Oderkiewicz A., Wykorzystanie produktów bankowych w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw regionu łódzkiego, [w:] Lewandowska L. (red.), *Formy wspierania przedsiębiorczości w regionie łódzkim w warunkach kryzysu gospodarczego*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Łódź 2009, s. 349-371.

---

– *warunki działania*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2003.

6. Matejun M., *Rola sektora MSP w rozwoju dużych organizacji gospodarczych*, [w:] Lachiewicz S., Staniec I. (red.), *Sytuacja ekonomiczna organizacyjna i kadrowa dużych organizacji gospodarczych w aglomeracji łódzkiej*, Wydawnictwo Media Press, Łódź 2007.

7. Piasecki B. (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 1998.

8. Schumpeter J.A., *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.

9. Sprawozdanie z działalności grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w 2007 roku, <http://www3.ingbank.pl/u235/navi/53090> z dnia 26.08.2008r.

10. *Sprawozdanie z działalności grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2008 roku*, <http://www3.ingbank.pl/u235/navi/57769> z dnia 26.08.2008r.

11. *Statut ING Banku Śląskiego Spółka Akcyjna* przyjęty uchwałą nr 28/VII/2006 z dnia 05 lipca 2006 r. Rady Nadzorczej ING Banku Śląskiego S.A. Rep. A nr 5922/2006, z uwzględnieniem zmian wprowadzonych do Statutu Uchwałą nr 10 WZA z dnia 09 maja 2007 r., Rep. A nr 3589/2007.

12. Strona internetowa ING Banku Śląskiego S.A., <http://www.ingbank.pl>.

13. Ustawa z dnia 27 czerwca 1997r. *Prawo bankowe*, Dz. U. z 1997r. Nr 140 poz. 939 z późn. zm.

14. Zaleska M., *Charakterystyka systemu bankowego – uwarunkowania instytucjonalne*, [w:] Zalewska M. (red.) *Współczesna bankowość*, t. I, Difin, Warszawa 2007.

## Streszczenie

Małe i średnie przedsiębiorstwa w trakcie swojego rozwoju współpracują z różnorodnymi instytucjami otoczenia biznesu. Przykładem mogą być tu banki, które coraz częściej przedstawiają ofertę skierowaną do firm sektora MSP, wpisującą się w ich specyficzne wymagania. W artykule podjęto próbę ukazania, jakie rodzaje produktów bankowych są najczęściej wykorzystywane w działalności małych i średnich przedsiębiorstw regionu łódzkiego, a także określono czynniki, które wpływają na wybór poszczególnych produktów bankowych przez firmy sektora MSP.

**Źródło:** Matejun M., Oderkiewicz A., Wykorzystanie produktów bankowych w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw regionu łódzkiego, [w:] Lewandowska L. (red.), Formy wspierania przedsiębiorczości w regionie łódzkim w warunkach kryzysu gospodarczego, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Łódź 2009, s. 349-371.

---

### **Abstract**

Small and medium-sized enterprises cooperate with various institutions form their business surrounding. One of them are banks which more and more often have offers for SME sector, considering their specific demands. In the article one can find an attempt to present which of bank products are used by small and medium-sized enterprises in the region of Lodz . It also defines the factors which determines the choice of above mentioned products.