Znaczenie bankowości relacyjnej w działalności przedsiębiorstw sektora MSP w Niemczech

Anna Dąbkowska, Anna Spoz*

Streszczenie: *Cel* – Przetawienie istoty bankowości relacyjnej oraz omówienie jej znaczenia dla przedsiębiorstw sektora MSP w Niemczech.

Metodologia badania – Krytyczna analiza literatury przedmiotu obejmująca publikacje polskich i zagranicznych autorów w omawianego zakresu tematycznego, metoda desk research oraz metoda analizy oraz dedukcji. Wybrane treści zostały zaprezentowane w formie graficznej.

Wynik – Wyjaśnienie pojęcia bankowości relacyjnej. Omówienie znaczenie kredytu bankowego w działalności przedsiębiorstw sektora MSP oraz przedstawienie powodów zerwania negocjacji kredytowych z bankami.

Oryginalność/wartość – Uwzględniając znaczenie kredytu w działalności przedsiębiorstw MSP, wielkość luki finansowej w odniesieniu do poszczególnych przedsiębiorstw MSP oraz przyczyn zerwania negocjacji kredytowych z bankami, wykazano znaczenie bankowości relacyjnej w działalności przedsiębiorstw MSP, ale także banków.

Słowa kluczowe: bankowość relacyjna, małe i średnie przedsiębiorstwa, źródła finansowania

Wprowadzenie

Intensywność gry konkurencyjnej między przedsiębiorstwami z jednej strony nabiera coraz częściej międzynarodowego charakteru, z drugiej zaś coraz bardziej świadomi i wymagający konsumenci sprawiają, że firmy chcące utrzymać się na rynku muszą stale doskonalić swoją ofertę poszerzając jej zakres i/lub podnosząc jakość oferowanych produktów lub usług.

Realizacja tego celu wymaga zasobów finansowych. Przedsiębiorstwo, w zależności od swoich potrzeb, wielkości i struktury własnościowej, bieżącej sytuacji majątkowo-finansowej i posiadanej płynności finansowej oraz kosztów związanych z obsługą ewentualnego zadłużenia podejmują decyzję o wykorzystaniu wewnętrznych i/lub zewnętrznych źródeł finansowania. Zgodnie z założeniami teorii hierarchii źródeł finansowania przedsiębiorstwa, kierując się zasadą minimalizacji luki informacyjnej, w pierwszej kolejności sięgają

* mgr Anna Dąbkowska, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, e-mail: anna.dabkowska@kul.pl; dr Anna Spoz, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, e-mail: aspoz@kul.lublin.pl.

po wewnętrzne, własne zasoby finansowe, a dopiero w następnej wykorzystują zewnętrzne źródła finansowania.

Pozyskanie obcych środków finansowania pozwala jednostce na podjęcie, przyspieszenie lub rozszerzenie zakresu realizowanych projektów. Jest korzystne także z punktu widzenia podatkowego, gdyż umożliwia wykorzystanie odsetkowej tarczy podatkowej. Oczywiście poziom zadłużenia firmy powinien być kontrolowany, co wynika z koncepcji krańcowego kosztu kapitału oraz teorii bankructwa.

Najpopularniejszym zewnętrznym źródłem finansowania przedsiębiorstw jest kredyt bankowy. Decyzja o jego udzieleniu determinowana jest zasadnością celu przeznaczenia kredytu i zdolnością kredytobiorcy do terminowej obsługi zadłużenia. Zawsze jednak towarzyszyć jej będzie pewien poziom ryzyka wynikający między innymi z asymetrii informacji na linii kredytodawca–kredytobiorca, do zmniejszenia której w sposób znaczący może przyczynić się istnienie tzw. bankowości relacyjnej.

Celem artykułu jest przedstawienie istoty bankowości relacyjnej oraz omówienie jej znaczenia dla niemieckich przedsiębiorstw należących do sektora MSP.

Metodami wykorzystanymi w niniejszym opracowaniu są krytyczna analiza literatury przedmiotu, obejmująca publikacje polskich i zagranicznych autorów z omawianego zakresu tematycznego, metoda desk research oraz metoda analizy oraz dedukcji. Wybrane treści zostały zaprezentowane w formie graficznej.

1. Istota i znaczenie bankowości relacyjnej

Przegląd literatury przedmiotu pozwolił na wyróżnienie trzech zasadniczych kierunków badań prowadzonych w zakresie bankowości relacyjnej. Pierwszy z nich skupiał się na ocenie wpływu bankowości relacyjnej na kanał kredytowy będący podstawowym kanałem mechanizmu transmisji polityki pieniężnej i jej oddziaływania na gospodarkę (Hodgman, 1963; Kene, Malkier, 1965; Wood, 1975). Przedmiotem zainteresowania drugiego była natomiast analiza znaczenia bankowości relacyjnej w finansowaniu małych przedsiębiorstw, które z reguły napotykają na trudności w pozyskaniu środków finansowych na realizację projektów inwestycyjnych z publicznych źródeł finansowania (Beck, Degryse, Haas, Horen, 2014). W przypadku tej grupy przedsiębiorstw zjawisko luki finansowej jest najbardziej widoczne (OECD, 2006). Trzeci kierunek skupiał się na ocenie przekrojowych różnic w systemach finansowych. Systemy finansowe niektórych państw, np. Niemiec i Japonii, oparte są na długotrwałych relacjach klientów z bankami tzw. *relationship-intensive*.

W literaturze przedmiotu funkcjonuje niewiele definicji bankowości relacyjnej. Do najbardziej znanych i najczęściej cytowanych zaliczyć należy określenie zaproponowane przez Ongenę i Smitha, którzy pojmowali bankowość relacyjną jako relację (związek) pomiędzy bankiem a klientem, który wykracza poza prostą, anonimową transakcję finansową (Ongena, Smith, 2000). W podobny sposób postrzegali ją także Petersen i Rajan (1994) oraz Berger i Udell (1995).

Boot natomiast opisał bankowość relacyjną jako świadczenie usług finansowych przez pośrednika finansowego, który (Boot, 2000): inwestuje w pozyskanie informacji o kliencie, często natury poufnej, a oceny rentowności tychże inwestycji dokonuje w perspektywie długoterminowej obejmującej wiele interakcji z tym samym klientem i/lub zróżnicowany zakres produktowy współpracy.

Bankowość relacyjną należy zatem definiować w dwóch wymiarach, tj. czasu, czyli długości i okresu trwania relacji pomiędzy stronami relacji, oraz zakresu produktowego współpracy.

Korzyści wynikające z rozwoju bankowości relacyjnej płyną dla obu stron. Banki zyskują szerszy dostęp do informacji o kliencie, co pozwala im zrozumieć, a przez to trafniej ocenić działania podejmowane przez firmy. Klienci zaś oczekują, że bliska relacja z kredytodawcą zapewni im dostęp do finansowania nawet w czasie trudności finansowych.

Utrzymanie bankowości relacyjnej oznacza często gotowość do poświęcenia obecnych korzyści na poczet przyszłych, np. bank, by pozyskać klienta, oferuje mu niższe oprocentowanie kredytu, licząc na dodatkowe zyski ze sprzedaży innych produktów bankowych. W odwrotnym przypadku firmy początkowo godzą się na wysokie koszty kredytu licząc na zwrot poniesionych kosztów w długim okresie, np. poprzez negocjację niższych stawek podstawowych (Ongena, Smith, 2000).

Niekiedy jednak bliska współpraca z jednym bankiem może okazać się dla kredytobiorcy kosztowna, gdyż prowadzić może do występowaniem zjawiska renty monopolisty, skutkującej wzrostem ceny kredytu (Boot, 2000).

Rozwój bankowości relacyjnej determinowany jest wieloma czynnikami. Po stronie kredytodawcy w pierwszej kolejności wyróżnić należy konkurencję w sektorze bankowym. Wraz ze wzrostem liczby potencjalnych kredytodawców zmniejsza się dostęp do informacji o kliencie oraz siła przetargowa banku w relacji z klientem, co skutkować będzie potencjalnie niższymi oczekiwanymi zyskami z tejże relacji. W przypadku firm badania wykazywały, że liczba przedsiębiorstw obsługiwanych przez jeden tylko bank maleje wraz ze wzrostem jej wielkości (Mommel, Schmieder, Stein, 2007).

2. Zjawisko bankowości relacyjnej w przedsiębiorstwach sektora MSP

W Niemczech, kraju o systemie finansowym zorientowanym bankowo, przedsiębiorstwa w poszukiwaniu zewnętrznych źródeł finansowania w pierwszej kolejności kierują swoją uwagę w stronę banków, wybierając najczęściej kredyt bankowy.

Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem oparta jest na tzw. Hausbankprinzip, czyli na ścisłej, długoterminowej współpracy przedsiębiorstwa z jednym lub kilkoma bankami. Zjawisko to nie jest jednak nowe, gdyż początki takiej współpracy sięgają jeszcze czasów Republiki Wajmarskiej i III Rzeszy (Steegman, 2006, s. 77). Z upływem lat relacje podmiotów gospodarczych z bankami nie uległy osłabieniu. W latach 90. XX wieku dość częstym

zjawiskiem było zasiadanie przedstawicieli zarządów banków w radach nadzorczych przedsiębiorstw i odwrotnie.

Bliska zależność podmiotów gospodarczych z bankami skutkowałą zwiększeniem udziału kredytu bankowego w ich finansowaniu. Hausbank stał się osobą pierwszego kontaktu w staraniach podmiotów gospodarczych o pozyskanie kapitału obcego (Becker, Ulrich, Botzkowski, 2015, s. 135).

Z badań Beckera, Ulricha i Botzkowskiego wynika, że spośród przedsiębiorstw sektora MSP, w których udział kapitału własnego przekraczał 50% całości kapitałów, 95% z nich zadeklarowało współpracę z bankami i doceniały jej znaczenie. W przypadku przedsiębiorstw o udziale kapitału własnego nieprzekraczającym 50% całości kapitałów jednostki taką deklarację złożyło jedynie 81% z nich (Becker, Ulrich, Botzkowski, 2015, s. 138) (rys. 1).

Rysunek 1. Współpraca oparta na zasadzie Hausbankprinzip a udział kapitału własnego w strukturze kapitałów przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie na podstawie Becker, Ulrich, Botzkowski (2015), s. 138.

Z przeprowadzonych przez Hummela badań wynika, że największa liczba przedsiębiorstw sektora MSP (47%) współpracowała z dwoma bankami. Ponad 36% małych i średnich firm nawiązała relację tylko z jednym bankiem. Na współpracę z trzema bankami zdecydowało się 13% przedsiębiorstw MSP, a relację z czterema bankami deklarowało jedynie 4%. Przyczynami podjęcia współpracy z dwoma bankami była chęć wzmocnienia pozycji przetargowej firmy w negocjacjach z bankami, a przez to dążenie do optymalizacji kosztów pozyskania kapitału obcego. Ograniczony rozmiar prowadzonej działalności firm MSP sprawia jednak, że niewiele z nich zdecydowało się na podjęcie współpracy z trzema lub czterema bankami. Trzeba bowiem pamiętać, że współpraca z instytucjami finansowymi oprócz korzyści generuje także koszty związane z utrzymaniem i obsługą rachunków bankowych (rys. 2).

W najtrudniejszej sytuacji są mikroprzedsiębiorstwa oraz firmy dopiero wchodzące na rynek. Dla nich nawiązanie ścisłej relacji z bankiem jest szansą na uwiarygodnienie siebie w roli klienta i zdobycie zaufania potencjalnego kredytodawcy (Hummel, 2013, s. 49–50).

Rysunek 2. Liczba banków współpracujących z poszczególnymi przedsiębiorstwami MSP

Źródło: Hummel (2013), s. 49.

Największą rolę we współpracy z przedsiębiorstwami MSP odgrywają banki lokalne (kasy oszczędności, banki spółdzielcze i banki regionalne) oraz duże banki. Według badania przeprowadzonego przez Deloitte, aż 83% respondentów wyraziło zadowolenie z jakości usług oferowanych przez banki lokalne (rys. 3). Banki lokalne znają swoje lokalne przedsiębiorstwa i oceniając wniosek kredytowy biorą również pod uwagę miękkie aspekty funkcjonowania regionalnych firm, a nie tylko wiarygodność finansową oraz zabezpieczenie. Ponadto widzą one również własne korzyści ekonomiczne w długoterminowym rozwoju firm ze swojego regionu (Flögel, Gärtner, 2016).

Liczba respondentów (N = 209), możliwa większa liczba odpowiedzi.

Rysunek 3. Rodzaje banków współpracujących z przedsiębiorstwami MSP

Źródło: badanie przeprowadzone przez firmę Deloitte (*Finanzierung im Mittelstand*, s. 28, pobrane z <https://www2.deloitte.com/de/de/pages/mittelstand/contents/Studienreihe-Erfolgsfaktoren-im-Mittelstand.html>).

Głównym źródłem finansowania inwestycji firm MSP są środki własne, które stanowią około 50% całości realizowanych inwestycji. Taką strukturę finansowania po części

wyjaśnia teoria hierarchii źródeł finansowania, po części zaś zaostrzona na skutek kryzysu finansowego polityka banków wobec małych i średnich firm skutkująca zwiększeniem wartości wymaganych zabezpieczeń wnioskowanego kredytu oraz wysokości prowizji (rys. 4).

Rysunek 4. Źródła finansowania projektów inwestycyjnych przez podmioty sektora MSP

Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych KfW-Mittelstandspanel 2004–2015.

Najwięcej przedsiębiorstw MSP aplikuje po kredyty o wartości nieprzekraczającej 20 000 euro oraz o wysokości od 20 000 do 50 000 euro (rys. 5).

Rysunek 5. Wielkość popytu na kredyt w zależności od jego wartości

Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych KfW-Mittelstandspanel 2005–2015.

Ilość wniosków o kredyty od 250 000 do 500 000 euro i powyżej 500 000 euro jest najmniejsza. Warto jednak zauważyć, że w przypadku tych ostatnich od 2012 roku liczba zapytań z roku na rok systematycznie wzrasta (z 5% w 2012 r. do 12% w 2015 r.).

Zależność między pierwotnie planowaną wartością kredytu inwestycyjnego a rzeczywistą jego wartością przedstawiono na rysunku 6.

Rysunek 6. Pierwotnie planowana wartość kredytu inwestycyjnego a rzeczywista jego wartość (mld EUR)

Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w raporcie KfW-Mittelstandspanel 2005–2015.

Popyt na kredyt inwestycyjny zgłaszany przez podmioty sektora MSP od 2012 roku rośnie. W 2015 roku został oszacowany na poziomie 131,5 miliarda euro, czyli o 3% więcej w stosunku do poprzedniego roku. Na wzrost popytu na kredyt niewątpliwie wpłynęło obniżenie stóp procentowych. Wzrost zainteresowania kredytem bankowym spowodował, że banki i kasy oszczędności nie były w stanie go zaspokoić. W 2014 roku wartość tego

Rysunek 7. Luka finansowa w latach 2005–2014 – szacunkowy udział odrzuconych kredytów do popytu na kredyt

Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych KfW-Mittelstandspanel 2006–2015.

popytu oszacowano na 1,5 mld euro, podczas gdy w 2013 roku na 0,5 mld euro. Różnica między wielkością popytu na kredyt a wielkością podaży powoduje powstanie luki finansowej. W 2014 roku dla całego sektora MSP luka finansowa wynosiła 2%. Biorąc po uwagę średnią długoterminową, która w latach 2005–2014 wynosiła 9%, wynik okazuje się nieznaczny (rys. 7).

Analiza sektora MSP wykazała, że największe trudności z pozyskaniem finansowania zewnętrznego mają mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające do dziewięciu pracowników. W przypadku tych jednostek luka finansowa w 2014 roku została oszacowana na 13,9%. Warto zaznaczyć, że od 2013 roku wykazuje ona tendencję rosnącą i w 2015 roku wyniosła już 16,2%. W przypadku przedsiębiorstw zatrudniających 10 i więcej pracowników luka finansowa jest znacznie mniejsza. Jej wartość została oszacowana na 8,6%. Także i w przypadku tych przedsiębiorstw wykazuje tendencję rosnącą, gdyż od 2013 roku wzrosła prawie dwukrotnie.

Rysunek 8. Procentowy udział przedsiębiorstw sektora MSP prowadzących z bankami i kasami oszczędności negocjacje w zakresie przyznania kredytu inwestycyjnego (po lewej) oraz liczba przedsiębiorstw należących sektora MSP prowadzących z bankami i kasami oszczędności negocjacje w zakresie przyznania kredytu inwestycyjnego (po prawej)

Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych KfW-Mittelstandspanel 2009–2015.

Udział firm sektora MSP aplikujących o kredyt w latach 2009–2015 utrzymywał się w przedziale 12,5–17,1%. W 2009 roku odnotowano największy udział małych i średnich firm wnioskujących o kredyt oszacowany na poziomie 17,1%. Rok później wynosił on już tylko 14,3%. Ponad 1/3 wniosków kredytowych dotyczyła kredytów inwestycyjnych. Na przestrzeni lat 2009–2015 udział aplikacji o kredyty inwestycyjne w całości wniosków kredytowych nie ulegała poważniejszym zmianom (rys. 8). Pod względem wartości kredytów inwestycyjnych w latach 2009–2015, rok 2009 był najlepszy, choć warto zauważyć, że od 2011 roku możemy obserwować systematyczny wzrost wartości kredytów inwestycyjnych o które aplikują MSP.

Pozytywnie należy odnotować, że w latach 2010–2015 co najmniej połowa negocjacji przedsiębiorstw MSP z bankami zakończyła się pozytywnie i bank zdecydował o udzieleniu kredytu, co świadczy o przychylnej polityce banku w finansowaniu inwestycji MSP. Banki starają się dostosowywać swoją ofertę do podmiotów tego sektora, ponieważ zauważyły potencjał do rozwoju w tym sektorze. Dlatego banki są zainteresowane z przedsiębiorstwami MSP współpracą o charakterze relacyjnym (Dąbkowska, 2015, s. 82).

Rozpatrując udział pozytywnie rozpatrzonych wniosków z punktu widzenia wielkości przedsiębiorstwa aplikującego o kredyt należy zauważyć, że struktura od lat nie ulega zmianom. Najwięcej pozytywnych decyzji kredytowych kierowanych jest do średnich przedsiębiorstw, najmniej zaś do podmiotów zatrudniających do pięciu pracowników (rys. 10)

Rysunek 9. Procentowy udział pozytywnie (po lewej) i negatywnie (po prawej) rozpatrzonych wniosków kredytowych ze względu na wielkość przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych KfW-Mittelstandspanel 2009–2015.

Rozpatrując przyczyny nieudzielenia kredytu inwestycyjnego przedsiębiorstwom MSP, największy udział miały odmowy ze strony banków kształtujące się kolejnych latach w przedziale 17–32%. Kolejnym powodem było zerwanie negocjacji przez przedsiębiorstwa, a ich udział w latach 2009–2015 oszacowany został na 14–22%. Najmniej przypadków dotyczyło sytuacji, w której bank nie udzielił kredytu ze względu na negatywne negocjacje (rys. 10).

W przypadku przedsiębiorstw zatrudniających do pięciu pracowników, luka finansowa jest najwyższa wśród przedsiębiorstw należących do sektora MSP. W 2014 roku oszacowano ją na poziomie 19% i oznacza to wzrost w stosunku do roku poprzedniego o 2%. Przyczyny tej sytuacji upatruje się w asymetrii informacji i braku współpracy tych jednostek z bankami. W przypadku mikroprzedsiębiorstw zatrudniających od 5 do 9 pracowników luka finansowa oszacowana została na 11%, w małych przedsiębiorstwach na 7%, a w średnich jedynie na poziomie 3% (rys. 11).

Rysunek 10. Przyczyny nieudzielenia kredytu inwestycyjnego przedsiębiorstwom MSP przez banki

Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych KfW-Mittelstandspanel 2009–2015.

Rysunek 11. Odmowa kredytowania według wielkości przedsiębiorstw w latach 2004–2014

Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych KfW-Mittelstandspanel 2004–2015.

Przyczyny niepowodzeń w negocjacjach kredytowych skutkujących odmową w udzieleniu kredytu są podobne od lat. Największym czynnikiem wpływającym na odmowę banku jest brak zabezpieczenia (60%) oraz wiarygodności kredytowej (50%). Wskaźnikami branymi pod uwagę przez banki w decyzjach kredytowych są rentowność obrotów oraz wskaźniki kapitałowe podmiotów MSP.

Uwagi końcowe

Sektor MSP jest kluczowym elementem gospodarki niemieckiej, dlatego efektywność jego działania przekłada się na konkurencyjność gospodarki jako całości. Państwo jest zatem zainteresowane wspieraniem jego innowacyjności i rozwoju.

Każde przedsiębiorstwo w trakcie działalności potrzebuje środków finansowych. W niemieckim systemie finansowym, zorientowanym bankowo, głównym dostawcą kapitału obcego są banki, a wśród ich produktów – kredyty bankowe.

Przedsiębiorstwa sektora MSP ze względu na swoje naturalne ograniczenia zasobowe, zwłaszcza finansowe, szczególnie zainteresowane są pozyskaniem zewnętrznych środków pieniężnych. Niestety w procesie aplikacji o te środki napotykają na wiele trudności, od formalnych, wynikających z problemów z wypełnieniem wniosku, po merytoryczne, np. nieumiejętność prawidłowego oszacowania potrzeb finansowych koniecznych do realizacji projektu inwestycyjnego, braku historii kredytowej czy wymaganych zabezpieczeń.

Rozwój bankowości relacyjnej polegającej na tworzeniu bliskiej współpracy między przedsiębiorstwem a bankiem przyczynia się do ograniczenia występowania wymienionych barier. Znając specyfikę przedsiębiorstwa, posiadając o nim informacje często natury poufnej, bank potrafi lepiej zrozumieć działania firm i trafniej ocenić efektywność planowanej inwestycji. W świecie niskich stóp procentowych bankowość relacyjna jest bardzo atrakcyjna także z punktu widzenia banków, gdyż posiadanie bliskiej relacji z przedsiębiorstwem daje im szansę na dodatkowe zyski ze sprzedaży innych produktów bankowych.

Literatura

- Beck, T., Degryse, H., Haas, R.D., Horen, N. (2014). When Arm's Length Is Too Far. Relationship Banking over the Business Cycle. *CEifo Working Paper*, 4877, 2.
- Becker, W., Ulrich, P., Botzkowski, T. (2015). *Finanzierung im Mittelstand*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Berger, A.N., Udell, G.F. (1995). Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance. *Journal of Business*, 68, 351–381.
- Boot, A.W.A., Thakor, A.V. (2000) Can Relationship Banking Survive Competition? *The Journal of Finance*, 55 (2), 679–713.
- Flögel, F., Gärtner, S. (2016). Niedrigzinsphase, Standardisierung, Regulierung. Regionale Banken was nun? *IAT Discussion Paper*, 16/02.
- Hodgman, D.R. (1963). *Commercial Bank Loan and Investment Policy*. Urbana-Champaign: Bureau of Economic and Business Research, University of Illinois.
- Hummel, D. (2011). *Mittelstands- und Innovationsfinanzierung in Deutschland. Ergebnisse und Hintergründe einer bundesweiten Unternehmensbefragung*. Postam: Universitätsverlag Potsdam.
- Kane, E.J., Malkiel, B.G. (1965). Bank Portfolio Allocation, Deposit Variability, and the Availability Doctrin. *Quarterly Journal of Economics*, 79, 257–261.
- Mommel, C., Schmieder, C., Stein, I. (2007). Relationship Lending – Empirical Evidence for Germany. *Banking and Financial Studies*, 14.
- OECD (2006). *The SME Financing Gap*. Vol. 1: Theory and Evidence.
- Ongena, S., Smith, D.C. (1998). *Bank Relationships: A Review. Performance of Financial Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ongena, S., Smith, D.C. (2000). What Determines the Number of Bank Relationships. *Journal of Financial Intermediation*, 9, 26–56.

- Petersen, M.A., Rajan, R.G. (1994). The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data. *Journal of Finance*, 49, 3–27.
- Steegman, J. (2006). *Funktionen der Hausbank bei der Unterstützung von Unternehmensgründungen (Venture Capital und Investment Banking, Neue Folge)*. Lohmar: Eul Verlag.
- Wood, J.H. (1975). *Commercial Bank Loan and Investment Behavior*. New York: Wiley.

IMPORTANCE OF RELATIONSHIP BANKING IN SMES IN GERMANY

Abstract: *Purpose* – The purpose of this article is to explain the definition of relationship banking and present its significance for German SMEs.

Design/methodology/approach – Critical review of the literature polish and foreign of authors, desk research method, analysis and deduction. The selected content has been presented graphically.

Findings – Explanation the definition of relationship banking. Analyzing the importance of bank credit bank for SME and present the main barriers faced by small and small and medium entities in application process for a bank credit.

Originality/value – Taking into account the importance of bank credit in operating of SMEs, the size of the financial gap in the entities of SMEs and the reasons for the breakdown of credit negotiations with banks, it shows the importance of relationship banking in operating of SMEs and banks.

Keywords: relationship banking, small and medium entities, funds

Cytowanie

- Dąbkowska, A., Spoz, A. (2017). Znaczenie bankowości relacyjnej w działalności przedsiębiorstw sektora MSP w Niemczech. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 5 (89/1), 451–462. DOI: 10.18276/frfu.2017.89/1-37.