

ROZDZIAŁ 35

NIEMIECKI SEKTOR MSP WOBEC WSPÓŁCZESNYCH PROBLEMÓW EKONOMICZNYCH

Przez ostatnie 150 lat motorem dla wzrostu gospodarczego oraz wzrostu poziomu zatrudnienia w Niemczech był sektor małych i średnich przedsiębiorstw, określane niejednokrotnie sercem socjalnej gospodarki rynkowej. Liczba przedsiębiorstw w tym sektorze sięga obecnie około 3,3 milionów, co stanowi 99,7% wszystkich przedsiębiorstw działających na terenie Niemiec. Zatrudniają one 69,7% pracujących i oferują praktykantom 80% miejsc pracy do praktycznego zdobywania zawodu. Poza tym wypracowują około 45% produktu narodowego, 43,2% obrotów podlegających opodatkowaniu, a także mają znaczny 46% udział w inwestycjach brutto.¹ Zgodnie z definicją Institut für Mittelstandforschung Bonn do małych przedsiębiorstw zaliczamy te, które osiągają roczne obroty do 1 miliona euro lub zatrudniają do 9 pracowników. Z kolei do grona średnich przedsiębiorstw należą te, których roczne obroty osiągnęły poziom od 1 do 50 milionów euro lub zatrudniają od 10 do 499 pracowników.

1. Problemy gospodarcze w Niemczech a sytuacja MSP

Ostatnie kilka lat przyniosło znaczne pogorszenie sytuacji sektora MSP w Niemczech. Przyczyną tego są z całą pewnością liczne zmiany czynników kształtujących otoczenie gospodarcze funkcjonowania MSP. Należy zwrócić szczególną uwagę na przeciągającą się od 2000 r. stagnację niemieckiej gospodarki. Dotknęła ona bardzo poważnie sektor MSP, który wydawałoby się posiada zdolność bardzo elastycznego reagowania na zmieniające się warunki otoczenia. Niemiecka gospodarka zawdzięcza niski wzrost gospodarczy m.in. spadkowi popytu wewnętrznego o 1,75% w okresie od połowy roku 2000 do czerwca 2003. Popyt wewnętrzny to czynnik, od którego MSP są znacznie silniej uzależnione niż duże przedsiębiorstwa, eksportujące część swoich towarów.

Badania przeprowadzone przez Institut für Mittelstandforschung w Bonn wskazują, że słaba koniunktura gospodarcza wywiera znaczący wpływ na różne aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa. Wyniki tych badań ilustruje poniższa tabela 1.

Problemy pojawiają się przede wszystkim na rynku zbytu i to nie tylko przez konieczność obniżania cen, ale także spadek ilości zamówień. Prowadzi to z kolei do pogorszenia płynności przedsiębiorstwa, a także obniżenia aktywności inwestycyjnej. Szczególne znaczenie ma również spadek wydatków na badania i rozwój, a także doksztalcanie zawodowe. Elementy te stanowią fundament do rozwoju działalności w przyszłości i są podstawową determinantą dla wprowadzania innowacji. Oprócz słabej koniunktury gospodarczej innowacyjne zachowania przedsiębiorstw hamowane są także na skutek istnienia licznych barier dla ich działalności, wśród których B. Bejowska wymienia bariery finansowe, rynkowe, prawne, społeczne i informacyjne². Według innych autorów na przykład w opracowaniu przygotowanym przez Euro Info Center mowa jest o barierach

¹ Dane liczbowe Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, www.bmwi.de

² Szerzej na ten temat: Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie, red. M. Strużycki, Difin, Warszawa 2002, s.137

fizycznych, technicznych, fiskalnych, informacyjnych, kompetencyjnych i finansowych.³

Tabela 1

Wpływ słabej koniunktury gospodarczej na działalność MSP

<i>Obszary działalności MSP</i>	<i>Skutek odczuwany przez przedsiębiorców</i>
Nacisk konkurencji	znaczny wzrost
Koszty surowców	wzrost
Liczba klientów za granicą	niewielki wzrost
Utrzymywanie zapasów	nieznaczny spadek
Liczba klientów w kraju	spadek
Wydatki na badania i rozwój	spadek
Wydatki na dokształcanie	spadek
Wykorzystanie zdolności produkcyjnych	zdecydowany spadek
Liczba zamówień	zdecydowany spadek
Inwestycje	zdecydowany spadek
Płynność	zdecydowany spadek
Ceny zbytu dla własnych produktów	zdecydowany spadek

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Institut für Mittelstandsforschung Bonn

Wśród innych czynników, które przyczyniły się do pogorszenia sytuacji MSP można wymienić słabą koniunkturę światową, znaczne umocnienie euro w stosunku do dolara amerykańskiego, a także działania podejmowane przez duże przedsiębiorstwa, aby oprzeć się niekorzystnym tendencjom w gospodarce. W czasie gospodarczych trudności duże przedsiębiorstwa wymuszają na MSP obniżki cen na oferowane przez nie produkty lub usługi, co powoduje, że firmy dostawcze z sektora MSP niemogące polemizować z dużym odbiorcą wypracowują jeszcze mniejsze zyski. Nie bez znaczenia jest wreszcie skomplikowany i bardzo rozbudowany system podatkowy, a także regulacje prawne paraliżujące rynek pracy. Elementy te w znaczny sposób utrudniają pozyskanie nowych inwestorów, a także redukują plany rozwojowe przedsiębiorstw. W dobie coraz większej rywalizacji o kapitał, inwestorów czy też nowe rynki Niemcy stają się wraz ze swoimi skomplikowanymi rozwiązaniami prawnymi i skostniałymi strukturami coraz mniej atrakcyjnym krajem. Wszystkie te czynniki, a w szczególności obniżony popyt krajowy przyczyniły się w ostatnich latach do znacznego obniżenia się dochodów MSP, a także fali ogłaszanych niewypłacalności.⁴

Sytuacja MSP determinowana jest również zmianami następującymi w ich bezpośrednim otoczeniu, a w ostatnich kilkunastu latach przemiany te nabrały znacznego tempa. Cykle innowacyjne w przemyśle stają się coraz krótsze. Produkty starzeją się znacznie szybciej. Poza tym zmieniające się rynki wymagają od przedsiębiorstw zupełnie nowych strategii działania. Szczególnym wyzwaniem dla niemieckich MSP jest rozszerzenie Unii Europejskiej, postępujący proces globalizacji, zmiany pokoleniowe wśród właścicieli i zarządów MSP, a także nowe warunki dostępu do źródeł finansowania ich działalności.

2. Finansowe aspekty działalności MSP

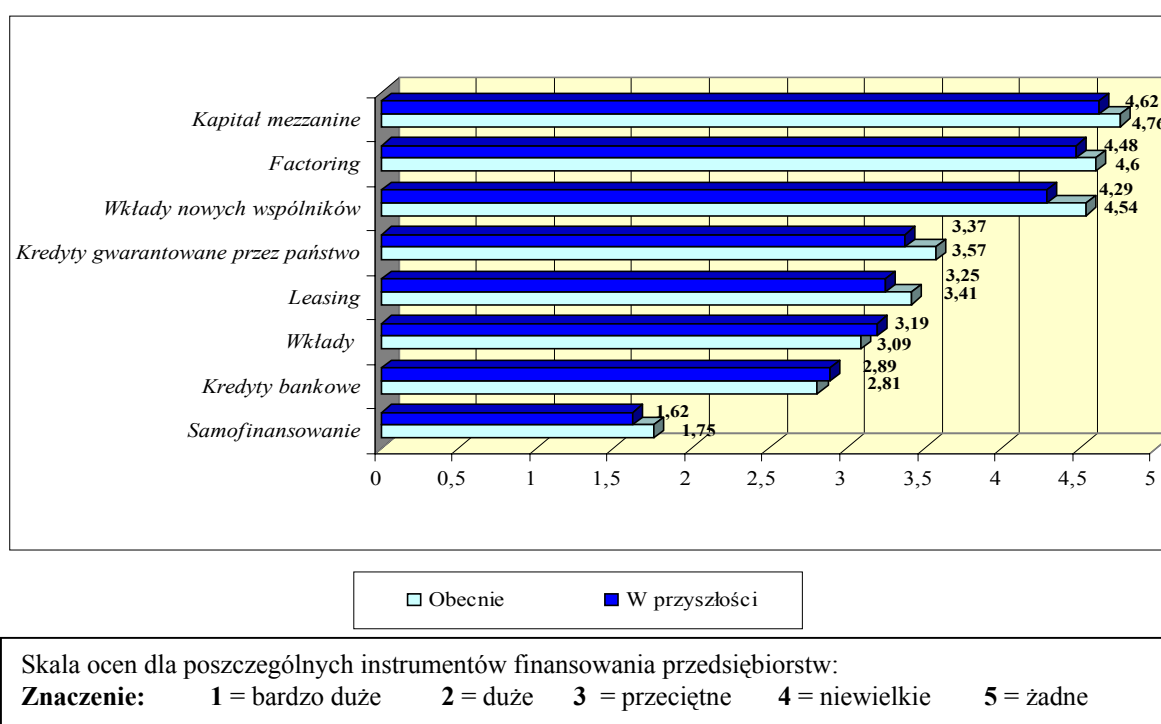
Kolejnym ważnym a jednocześnie bardzo problematycznym aspektem działalności przedsiębiorstw sektora MSP jest pozyskanie środków na działalność podstawową i

³ Szerzej na ten temat M. Stachowiak, Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w okresie przedakcesyjnym w: Polskie przedsiębiorstwo na drodze do integracji z Unią Europejską, Euro Info Center

⁴ Deutsche Bundesbank, Zur wirtschaftlichen Situation kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland, w: Monatsbericht Oktober 2003

rozwojową. Na przestrzeni ostatnich lat warunki finansowania MSP uległy znacznemu pogorszeniu m.in. ze względu na wspomnianą już gorszą kondycję niemieckiej gospodarki, a także skomasowane działanie wszystkich pozostałych wymienionych wyżej czynników zarówno bezpośrednio związanych z procesami zachodzącymi wewnątrz przedsiębiorstw oraz w ich szeroko rozumianym otoczeniu.

W oparciu o badania przeprowadzone przez Institut für Mittelstandsforschung w Bonn, których wyniki zaprezentowano na wykresie 1, przedsiębiorcy działający w sektorze MSP wskazują, że w praktyce największe znaczenie ma dla nich finansowanie z kapitałów własnych. Spojrzenie to wydaje się być słuszne, gdyż głównym źródłem finansowania powinien być kapitał własny i wypracowane nadwyżki finansowe. Niepokojące są jednak wyniki finansowe uzyskane w tym okresie przez MSP, gdyż pokazują wyraźny spadek ich dochodów, a tym samym niższy poziom kapitału własnego. Powoduje to, że automatycznie możliwości finansowania bieżącej działalności z kapitału własnego uległy znacznemu ograniczeniu.



Wykres 1. Znaczenie instrumentów finansowania MSP w opinii przedsiębiorców

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań Kayser / Wallau 2003, Institut für Mittelstandsforschung Bonn

Badania przeprowadzone w październiku 2003 wskazują, że niemieckie MSP napotykają na szereg czynników hamujących powiększanie zasobów kapitału własnego. Na pierwszym miejscu wymieniono aktualną politykę podatkową państwa, a na dwóch kolejnych słabą koniunkturę gospodarczą oraz sytuację finansową własnego przedsiębiorstwa. Następne pozycje to wysokie koszty kapitału własnego, forma prawna prowadzonej działalności, konflikty wśród udziałowców, a także niechęć do powiększenia grona decydentów. Wypowiedzi te wskazują z jednej strony na ograniczenia ze strony otoczenia, w którym funkcjonują MSP, a z drugiej strony na brak klarownej strategii podwyższania kapitału własnego. Z tego też względu MSP widzą jedyną szansę na pozyskanie kapitału w kredytach.⁵

⁵ Por. Paul/ Paul / Stein, Szenen einer Ehe – Mittelstand und Banken in der Beziehungskrise?, Bochum 2003,

Kredyty bankowe znalazły się w związku z powyższym na drugim miejscu w rankingu instrumentów finansowania MSP i co ciekawe przedsiębiorcy przypisali im rosnącą rolę w przyszłości. Pogarszająca się sytuacja finansowa MSP nie jest jednak atutem dla uzyskania finansowania zewnętrznego, a już z całą pewnością utrudnia dostęp do kredytów. Zatem przyszłościowe znaczenie tego źródła finansowania dla MSP wydaje się być wątpliwe. Wszystkie pozostałe źródła finansowania oceniono jako mające tylko przeciętne lub niewielkie znaczenie. Należy jednak pamiętać, że pozyskanie finansowania zewnętrznego przez małe i średnie przedsiębiorstwa wiąże się z koniecznością pokonania szeregu barier, do których należą:

- niski poziom zdolności akumulacyjnych tych przedsiębiorstw, nie dający gwarancji zwrotu zainwestowanych kapitałów;
- wysokie koszty funkcjonowania firm (w tym np. koszty pracy), a co się z tym wiąże niski poziom rentowności, nie sprzyjający akumulacji środków;
- ograniczenia związane ze specyficzną gospodarką finansową przedsiębiorstw tego sektora; dominuje bowiem księgowość oparta na księdze przychodów i rozchodów;
- trudności w dokonaniu obiektywnej oceny sytuacji ekonomiczno – finansowej tych przedsiębiorstw, która stanowi niejednokrotnie warunek pozyskania zewnętrznych kapitałów;
- wysokie koszty pozyskiwania kapitałów z sektora bankowego, jak też z innych źródeł, wymagane zabezpieczenia, konieczne w sytuacjach korzystania z określonych źródeł finansowania zewnętrznego;
- skomplikowane i czasochłonne procedury związane z pozyskiwaniem kapitałów z różnych źródeł;
- ograniczenia związane z formą prawną prowadzenia działalności gospodarczej; dominującą formą jest indywidualna działalność gospodarcza prowadzona przez osoby fizyczne, a nie spółki kapitałowe, które mają najszersze możliwości pozyskiwania zewnętrznych środków finansowych m.in. poprzez rynek kapitałowy;
- niewielki poziom środków publicznych przeznaczanych na wsparcie rozwoju sektora MSP w porównaniu z jego potrzebami, a także z potencjałem ekonomicznym, jaki ten sektor reprezentuje.⁶

Międzynarodowe porównania pozwalają stwierdzić, że charakterystyczną cechą niemieckich MSP był do tej pory stosunkowo wysoki udział finansowania zewnętrznego, a także silne związki z kredytodawcami – bankami. Silne powiązania pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami a ich bankiem macierzystym (tzw. Hausbank) to w Niemczech niemal tradycja, a dla obserwatorów z zewnątrz fenomen. Badania przeprowadzone latem 2003 w obrębie Południowej Izby Gospodarczej potwierdziły tę niezwykłą wręcz lojalność niemieckich MSP w stosunku do swoich banków, z którymi co drugie przedsiębiorstwo jest związane ponad 25 lat. Przy czym 71% badanych przedsiębiorstw podało, że od 75% do 100% zaciąganych przez nie kredytów pochodzi z ich macierzystego banku, który organizuje dla nich jednocześnie całą podstawową obsługę finansową. Z tego wynika, że odsetek przedsiębiorstw współpracujących z większą ilością instytucji kredytujących jest stosunkowo niewielki. Z punktu widzenia banków cennym sygnałem jest zapewne fakt, że 80% ankietowanych nawet nie wyobraża sobie w najbliższej przyszłości podjęcia współpracy z dodatkowymi bankami.⁷ Poniższe zestawienie (wykres 2) pokazuje zestaw usług, z których korzystają w swoim macierzystym banku MSP.

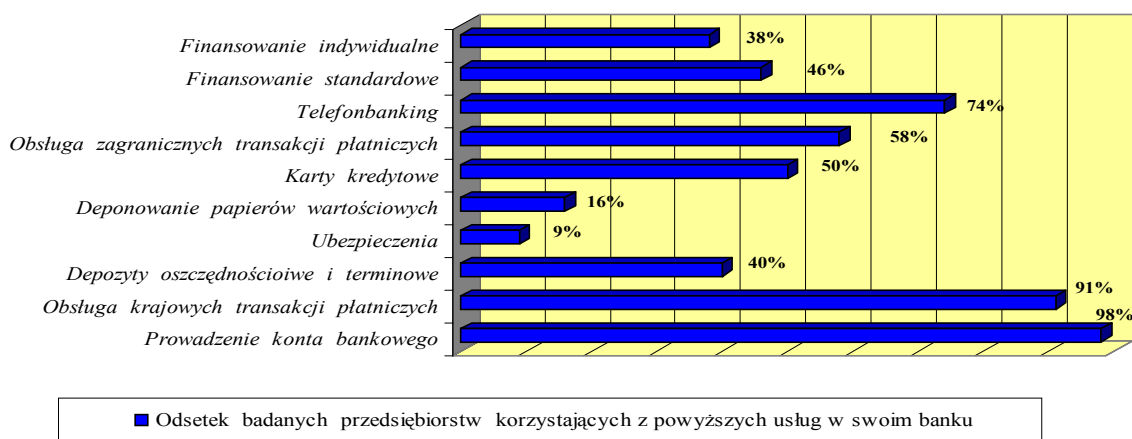
Wyniki przeprowadzonych badań wskazują również, że od roku 2000 dla około 2/3

s.11-12

⁶ A. Skowronek-Mielczarek, Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania, C.H.Beck, Warszawa 2003, s.10-11

⁷ Por. Paul/ Paul / Stein, Szenen einer Ehe – Mittelstand und Banken in der Beziehungskrise?, Bochum 2003, s.2-6

wszystkich przedsiębiorstw bez względu na branżę, formę prowadzonej działalności i jej zakres zdecydowanie pogorszył się dostęp do kredytów. Tylko kilka procent badanych przedsiębiorstw uważało, że sytuacja uległa poprawie, a pozostali nie odnotowali żadnych zmian. Wśród przedsiębiorców, którzy swoją sytuację finansową i zdolność kredytową uznali za dobrą relacje te kształtowały się trochę inaczej. Gorszy dostęp do kredytów odczuło 32% przedsiębiorców, 56% uważało, iż sytuacja nie uległa zmianie, a 13% wskazywało na poprawę warunków kredytowania. Generalnie można jednak twierdzić, że z punktu widzenia MSP w gospodarce niemieckiej wyraźnie mamy do czynienia z kryzysem finansowania zewnętrznego.⁸ Potwierdzają to również analizy zawarte w sprawozdaniu Deutsche Bundesbank⁹ z października 2003.



Wykres 2. Wykaz usług, z których przedsiębiorcy korzystają tylko w swoim banku

Źródło: opracowanie własne na podstawie Paul/ Paul/ Stein, Szenen einer Ehe – Mittelstand und Banken in der Beziehungskrise?, Bochum 2003, s.6

3. Nowa Bazylejska Umowa Kapitałowa i jej wpływ na MSP

W obliczu silnych wieloletnich związków pomiędzy bankami a MSP w Niemczech szczególnego znaczenia nabrała dyskusja nad projektem Nowej Bazylejskiej Umowy Kapitałowej (Basel II). Przedsiębiorstwa sektora MSP zarzucają bankom, że w fazie przygotowań do wprowadzenia jej w życie zmieniły one swoją politykę w stosunku do sektora MSP. Głównym zarzutem jest zachowawcze postępowanie, sceptyczne podejście do innowacyjnych pomysłów MSP i brak adekwatnej oferty. Banki broniąc się przed tą krytyką wskazują na postępującą globalizację rynków kapitałowych, coraz intensywniejszą konkurencję pomiędzy bankami, a także znaczny wzrost ryzyka ich działalności, przy jednocześnie coraz niższych zyskach z odsetek. Ta nowa sytuacja na rynku wymaga od banków przepracowania swoich dotychczasowych modeli współpracy z MSP, co niejednokrotnie może oznaczać znaczne ograniczenie aktywności w tym segmencie, albo

⁸ Por. Paul/ Paul / Stein, Szenen einer Ehe – Mittelstand und Banken in der Beziehungskrise?, Bochum 2003, s.15-16

⁹ Szerzej na ten temat: Deutsche Bundesbank, Zur wirtschaftlichen Situation kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland, w: Monatsbericht Oktober 2003

nawet wycofanie się z niego.¹⁰ Na trudną sytuację sektora bankowego przekładają się również napięta sytuacja gospodarcza w Niemczech, niski wzrost gospodarczy, a także gorsza kondycja przedsiębiorstw. Fala niewypłacalności, która przeszła przez Niemcy spowodowała, że część portfela kredytowego okazała się być stracona. Podobne trudności wywołało załamanie się koniunktury na giełdzie. Wszystkie te czynniki wymuszają na bankach znacznie większą niż do tej pory ostrożność przy podejmowaniu decyzji, a także rezygnację z najmniej rentownej działalności, co niestety najbardziej odczuwają małe i średnie przedsiębiorstwa.

Nowa Bazylejska Umowa Kapitałowa nie jest zatem bezpośrednią przyczyną zmian w relacjach MSP – banki. Można raczej wnioskować, iż jest ona odpowiedzią na współcześnie zmieniające się warunki funkcjonowania banków i rynków finansowych. Zadaniem Basel II jest zwiększenie świadomości i wrażliwości banków na ryzyko, a także skłonienie ich do przeprowadzenia gruntownej reformy metod oceniania zdolności kredytowej. W znacznym uproszczeniu Basel II skłania banki do identyfikacji indywidualnych ryzyk przy ocenie każdego wniosku kredytowego. Ryzyko kredytowe ma być szacowane w oparciu o indywidualną ocenę rentowności przedsięwzięcia i wnioskodawcy, czyli tzw. rating, który wzbudził najwięcej emocji w dyskusji nad projektem tej umowy. Badania przeprowadzone przez Institut für Mittelstandsforschung Bonn wskazują na następujące konsekwencje ratingu dla MSP¹¹:

- lepsza pozycja negocjacyjna z potencjalnymi kredytodawcami
- konieczność ponoszenia wysokich kosztów związanych z ratingiem
- określenie szans powodzenia przyjętych strategii działania
- powielanie informacji, które znajdują się już w posiadaniu banków macierzystych
- dążenie do uzyskania pozytywnego wyniku i jego upublicznienia
- pogorszenie szans na uzyskanie kredytu przy osiągnięciu negatywnego wyniku finansowego

Podobnie jak banki przygotowują się na wejście w życie Nowej Bazylejskiej Umowy Kapitałowej, tak i sektor MSP może podjąć odpowiednie działania, aby sprostać jej wymogom. Ankiety przeprowadzone na terenie Południowej Izby Gospodarczej wskazują, że wielu przedsiębiorców jeszcze do tej pory nie posiada żadnych, albo tylko bardzo znikome informacje na temat oczekujących ich w najbliższym czasie zmian. Wiele przedsiębiorstw pozostaje biernych, a tylko nieliczna grupa podjęła już pewne działania w ramach odpowiedniego przygotowania się do zmieniających się warunków otoczenia. Z odpowiedzi udzielonych przez ankietowane przedsiębiorstwa można ułożyć katalog planowanych działań, przy czym cztery pierwsze pozycje wymieniane były najczęściej. W katalogu tym znalazły się następujące przedsięwzięcia:

- sprawdzenie kondycji ekonomicznej najważniejszych klientów w celu ograniczenia ryzyka własnej działalności
- analiza rynku i swojej pozycji konkurencyjnej
- przygotowanie i rozwój nowych koncepcji marketingowych i kanałów dystrybucyjnych
- analiza palety oferowanych produktów
- sformułowanie nowej strategii działania
- wprowadzenie nowych systemów planowania i kontroli
- przygotowanie nowych strategii finansowania działalności
- sprawdzenie kondycji ekonomicznej najważniejszych dostawców
- przeprowadzenie zmian organizacyjnych

¹⁰ Por. G. Kayser, Basel II – Mittelstand vor neuen Herausforderungen, Institut für Mittelstandsforschung Bonn, Frankfurt/Main, listopad 2001, s. 10-12

¹¹ Por. G. Kayser, Basel II – Mittelstand vor neuen Herausforderungen, Institut für Mittelstandsforschung Bonn, Frankfurt/Main, listopad 2001, s. 13-14

- opracowanie instrukcji dla zarządzania kryzysowego.¹²

Pożądanym działaniem w celu sprostanie wymogom ratingu byłoby również podwyższenie kapitału własnego, ulepszenie metod zarządzania przedsiębiorstwem, a także uzyskanie większej przejrzystości, co w efekcie musi prowadzić do przedkładania bardziej dokładnych i kompleksowych danych bankom, a także wtajemniczenia ich w niektóre tajniki działalności przedsiębiorstwa. MSP chcąc być atrakcyjniejszymi klientami dla banków muszą porzucić swą pasywną postawę i stawić czoła nowym wyzwaniom. Oznacza to konieczność wypracowania nowej strategii działania, większego wykorzystania nowych dostępnych instrumentów finansowania, a także elastycznego reagowania na zmieniające się warunki. Istotnym zagadnieniem jest również pełniejsze prezentowanie bankowi własnej sytuacji finansowej i przekazywanie im niezbędnych informacji, gdyż pozwoli to na zniwelowanie asymetrii informacyjnej pomiędzy omawianymi podmiotami.¹³

Nowa Bazylejska Umowa Kapitałowa nie powinna być zatem postrzegana jako zagrożenie dla egzystencji MSP, gdyż nie została ona pomyślana jako instrument do podrażania kredytów, ale środek pozwalający poprawić zarządzanie ryzykiem w bankach. Beneficjentem stabilnego systemu bankowego jest całe społeczeństwo, a więc również sektor MSP. Dla wielu przedsiębiorstw, które do tej pory mimo dobrej kondycji ekonomicznej musiały zaciągać drogie kredyty na takich samych warunkach, jak pozostali uczestnicy rynku sytuacja powinna się znacznie poprawić. Nowe rozwiązania dopuszczają bowiem dostosowanie wymagań zarówno w zakresie wysokości udziału kapitału własnego, jak i ustalania kosztu kredytu do indywidualnej sytuacji danego przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa te nie będą musiały już poszukiwać alternatywnych tańszych źródeł finansowania, a portfel kredytowy banków ulegnie poprawie. Poprawę mogą odczuć również bardzo małe przedsiębiorstwa, które przy ocenie ryzyka będą traktowane podobnie jak klienci prywatni, którzy będą podlegali uproszczonemu i tańszemu systemowi oceny ryzyka.¹⁴ Nikogo nie powinno jednak dziwić, że jednocześnie przedsiębiorstwa o słabej sytuacji ekonomicznej przy staraniach o kredyt będą musiały liczyć się ze znacznie wyższą jego ceną. Banki jako szczególnie rodzaj przedsiębiorstw podlegają tak samo prawom rynkowym, jak wszystkie inne jednostki funkcjonujące na rynku, a więc muszą działać również zgodnie z wymaganiami, które narzuca im ten rynek i jego otoczenie.

4. Podsumowanie

Przedstawione w artykule współczesne problemy sektora MSP w Niemczech pozwalają wnioskować o jego dosyć ciężkiej sytuacji. Słaba koniunktura gospodarcza w Niemczech przekłada się na trudniejsze warunki funkcjonowania przedsiębiorstw, gdyż wpływa zarówno na ich osobistą sytuację, a także na otoczenie w którym działają. Problem ten wydaje się być tym większy, że w ostatnich latach nastąpiła kumulacja niekorzystnych zjawisk, co z całą pewnością nie ułatwia funkcjonowania przedsiębiorcom tego sektora.

Sytuacja ekonomiczna w Niemczech przyczyniła się także do pogorszenia relacji pomiędzy bankami i sektorem MSP, które przez wiele lat bardzo silnie ze sobą współpracowały. Pozwoliło to na stworzenie unikatowych wręcz stosunków między nimi (tzw. Hausbank). Silne powiązania tych dwóch sektorów owocowały m.in. wysokim udziałem kredytów w finansowaniu działalności niemieckich MSP. Obecnie bariery kapitałowe i związane z nimi trudności w pozyskaniu finansowania zewnętrznego są dla MSP jednym z najbardziej dotkliwie odczuwanych czynników utrudniających rozwój, utrzymanie się na

¹² Por. Paul/ Paul / Stein, Szenen einer Ehe – Mittelstand und Banken in der Beziehungskrise?, Bochum 2003, s.25-26

¹³ Por. ASU – Umfrage zur Mittelstandsfinanzierung durch Banken, www.asu.de

¹⁴ Por. A. Struve, Durchbruch für Basel II, Die Welt, 13.05.2004

rynku, rozbudowanie pozycji konkurencyjnej, a także samo pojawienie się na rynku. Niesłusznie odpowiedzialną za pogorszenie relacji sektor bankowy – sektor MSP stała się w powszechnym mniemaniu przygotowywana w ostatnich latach Nowa Bazylejska Umowa Kapitałowa. W dyskusji nad jej treścią akcentowano szczególnie zagrożenia, jakie niesie jej wejście w życie dla sektora MSP. Trzeba jednak pamiętać, że jej obecność, to odpowiedź na zmieniające się warunki gospodarowania i związane z nimi zagrożenia dla sektora bankowego. Jakość przyszłych stosunków z bankami będzie w znacznej mierze zależała od rozwiązania przez MSP swojego podstawowego problemu, czyli niskiego wyposażenia w kapitał własny. W świetle znacznego już w tej chwili zadłużenia MSP, a jednocześnie bardziej świadomego i ostrożnego podejścia banków koniecznym wydaje się przede wszystkim wzmocnienie bazy kapitałowej małych i średnich przedsiębiorstw.

Szczególną uwagę należy skierować także w stronę polityki, a zatem rządu niemieckiego, który chcąc wzmocnić ten tak ważny sektor gospodarki musi odważyć się na może mało popularne, ale niezwykle istotne kroki. Gospodarka niemiecka potrzebuje rewolucyjnych zmian, które powinny doprowadzić do uelastycznienia jej funkcjonowania. Oznacza to m.in. konieczność reformy skostniałych regulacji na rynku pracy i w sferze socjalnej, a także uzmysłowienia społeczeństwu niemieckiemu, jak kształtuje się faktycznie sytuacja ekonomiczna Niemiec. Obecny nadmiar regulacji w różnych dziedzinach życia gospodarczego paraliżuje gospodarkę i odstrasza potencjalnych inwestorów, powodując, że Niemcy nie są interesującym miejscem do prowadzenia działalności. Brak konkretnych posunięć może pogorszyć jeszcze sytuację, gdyż w dobie globalizacji odpływ kapitału jest tylko kwestią czasu, a rodzime firmy mogą znaleźć korzystniejsze warunki do działania w bezpośrednim sąsiedztwie. Wszystkie działania ze strony rządu powinny prowadzić do odciążenia przedsiębiorców i tym samym poprawy ich sytuacji ekonomicznej i finansowej.