

Sławomir Juszczyk

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Zdolność kredytowa w ocenie banku na przykładzie małych i średnich przedsiębiorstw

Wstęp

W życiu gospodarczym o sukcesie decyduje bardzo dobry pomysł i determinacja w jego realizacji. A zatem chodzi o zauważenie możliwości zarobienia pieniędzy tam, gdzie inni tych możliwości nie widzą i maksymalne zaangażowanie się w pracę na rzecz wykorzystania tej szansy.

Jeśli osoba lub przedsiębiorstwo ma wystarczającą ilość własnych środków, to nie musi dzielić się zyskiem. Jeśli zaś nie ma ich w wystarczającej kwocie, to musi je pożyczyć, a zatem przekonać współlnika lub bank o celowości i powodzeniu przedsięwzięcia.

Kluczowe znaczenie ma to, aby rentowność planowanej inwestycji była większa niż oprocentowanie kredytu, by zapewnić możliwość zadziałania dźwigni finansowej. Rzecz jednak w tym, że małe i średnie przedsiębiorstwa – jeśli już istnieją na rynku rok lub dłużej – mają ułatwione zadanie, bo ich wiarygodność w ocenie banku jest wyraźnie większa niż w przypadku nowo powstałych podmiotów. Ponieważ ponad 90% spośród nich upada w ciągu pierwszego roku funkcjonowania, w praktyce gospodarczej najczęściej jest tak, że banki zaczynają finansować nowe podmioty po co najmniej rocznym okresie działalności na rynku. Czasami jednak niektóre banki podejmują ryzyko związania ze sobą podmiotu już po 6-miesięcznym okresie funkcjonowania, ale zależy to od wyniku wnikliwej oceny ich zdolności kredytowej.

Celem artykułu jest przybliżenie ważniejszych wątków związanych ze zdolnością kredytową przedsiębiorstw w ocenie banków komercyjnych.

Metody i materiały

Zagadnienia związane ze zdolnością kredytową małych i średnich przedsiębiorstw analizowano na podstawie badań autora w latach 2006–2007 w bankach spółdzielczych powiatu piotrkowskiego oraz w bankach komercyjnych na tere-

nie Piotrkowa Trybunalskiego. Zastosowano także metodę wywiadu z prezesami i dyrektorami banków oraz pracownikami merytorycznymi z zakresu oceny zdolności kredytowej. Wykorzystano ponadto aktualną literaturę przedmiotu, a także uregulowania organizacyjne banków oraz zewnętrzne uregulowania prawne.

Zdolność kredytowa i metody jej oceny

Pojęcie „zdolność kredytowa” w polskim systemie bankowo-kredytowym reguluje ustawa z dnia 26 lutego 1982 r. Prawo bankowe w art. 26 (DzU Nr 7, poz. 56). Początkowo pojęcie to obejmowało wiele elementów [Kopczyk 2004, s. 398–401], jednak w wyniku modyfikacji przyjęto, że zdolność kredytową posiadają przedsiębiorstwa, których bieżąca i przewidywana efektywność finansowa oraz stan majątkowy zapewniają wypłacalność gwarantującą zwrot kredytu wraz z należnymi odsetkami w umownych terminach spłaty.

Według Jaworskiego [2000, s. 370], w praktyce bankowej można wyróżnić dwie podstawowe kategorie zdolności kredytowej. Pierwsza to zdolność formalnoprawna, to znaczy wiarygodność prawna kredytobiorcy; w istocie jest to zdolność do nawiązywania ważnych z mocy prawa stosunków kredytowych. Proces ten polega na zebraniu niezbędnej dokumentacji o kredytobiorcy oraz na zweryfikowaniu posiadanych informacji. Druga to zdolność merytoryczna – odnosi się do aspektu personalnego i ekonomicznego. Mając na uwadze aspekt personalny, na ocenę wiarygodności kredytowej składają się elementy wpływające na zaufanie do osoby kredytobiorcy, tj.: charakter, stan majątkowy, osiągnięcia, zaangażowanie w planowane przedsięwzięcie itp. W przypadku aspektu ekonomicznego ocena sprowadza się do analizy obiektywnych elementów charakteryzujących obecną i przyszłą sytuację ekonomiczno-finansową kredytobiorcy oraz jakość zabezpieczeń prawnych kredytu.

Do weryfikacji wiarygodności kredytowej oraz wypłacalności klientów mogą być wykorzystywane następujące metody oceny i pomiaru ryzyka kredytowego przedsiębiorstw:

- metoda opisowa – polega, najogólniej rzecz ujmując, na przyporządkowaniu potencjalnego kredytobiorcy do określonej klasy ryzyka [Jagiello 2000, s. 39], a zatem każda klasa zawiera dokładny opis warunków, które musi spełniać kredytobiorca, aby być do niej zaliczony. Po dokonaniu oceny jego zdolności kredytowej, za pomocą list kontrolnych, potencjalny kredytobiorca lub kredyt kwalifikowany jest do jednej z klas ryzyka;
- metoda punktowa – polega na przypisaniu danym wielkościom wskaźników określonych wag. Jej istota polega na wyborze kryteriów opisujących sytuację ekonomiczną kredytobiorcy, przypisaniu punktów poszczególnym wiel-

kościom wskaźników i zsumowaniu punktów, które składają się na łączną ocenę;

- metoda finansowa – polega na przeprowadzeniu analizy wskaźnikowej – analizy i oceny sprawozdań finansowych potencjalnego kredytobiorcy. Na podstawie bilansu, rachunku zysków i strat, sprawozdania z przepływów środków pieniężnych, zestawienia zmian w kapitałach własnych, a zatem na podstawie dokumentów otrzymanych od przedsiębiorstwa bank dokonuje oceny wypłacalności kredytobiorcy.
- analiza dyskryminacyjna – może być stosowana jako uzupełnienie tradycyjnych metod oceny zdolności kredytowej. Polega na stworzeniu modelu ekonometrycznego, w którym zmiennymi objaśniającymi są cechy badanego obiektu – wskaźniki finansowe;
- metoda CAMPARI ICE – nazwa pochodzi od pierwszych liter uwzględnianych kryteriów, zgodnie z nią, dokonując oceny potencjalnego kredytobiorcy, należy wziąć pod uwagę:
 - Character* – osobowość firmy, kredytobiorcy,
 - Ability* – zdolność; bank musi ocenić zalety oraz doświadczenie osoby starającej się o kredyt,
 - Means* – środki; czy przedsiębiorstwo zapewni znaczący wkład finansowy do przedsięwzięcia, na które potrzebne jest kredyt, czy istnieją źródła dochodu,
 - Purpose* – cel; za chęcią pożyczania środków pieniężnych musi stać jasno sprecyzowany, mający uzasadnienie ekonomiczne cel,
 - Amount* – kwota; jaką część aktywów netto klienta przedstawia pożyczana suma kredytu,
 - Repayment* – spłata – klient musi jasno udokumentować sposób, w jaki proponuje spłatę kredytu,
 - Interest* – odsetki; czy cena kredytu odpowiednio kompensuje ryzyko, na jakie się naraża bank,
 - Income* – dochód; dotyczy w istocie tego, czy bank otrzymuje adekwatną rekompensatę kosztów własnych poniesionych przy ocenie wniosku kredytowego oraz przy bieżącym monitorowaniu kredytu,
 - Collateral* – zabezpieczenie; określa jaka jest możliwa do zrealizowania wartość proponowanego zabezpieczenia,
 - Extras* – pozostałe, dodatkowe cechy; np. czy istnieje potencjał sprzedania danemu przedsiębiorstwu większej liczby usług bankowych;
- metoda 5C/6C – w angloamerykańskiej praktyce bankowej przy ocenie wiarygodności kredytowej uwzględnia się tzw. 5C kredytobiorcy, czyli pięć kryteriów oceny ryzyka kredytowego:
 - Character* – charakter, kompetentne zarządzanie i chęć spłaty kredytu,

Capacity – zdolność, zdolność kredytobiorcy do spłaty kredytu,

Capital – kapitał, relacja kapitału własnego lub majątku do udzielonego kredytu,

Collateral – zabezpieczenie; jaka jest możliwa rynkowa wartość oferowanego przez przedsiębiorstwo zabezpieczenia,

Conditions – warunki, pozycja na rynku, zdolności wytwórcze.

Ostatnio coraz częściej dodawane jest jeszcze jedno C, a mianowicie *Confidence* – zaufanie, zdolność do utrzymania działalności.

Warto podkreślić, że małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią niejednorodną grupę kredytobiorców, różniącą się między sobą wielkością kapitału, rodzajem i rozmiarami działalności, wysokością zaciąganych kredytów i ich przeznaczeniem. Wpływa to w istotny sposób na zakres przeprowadzanej analizy, która nie musi być tak szczegółowa w wypadku niewielkich kredytów udzielanych małym przedsiębiorstwom, jak przy finansowaniu dużych przedsięwzięć inwestycyjnych [Zawadzka, Iwonicz-Drozdowska 2007, s. 252–268]. Należy pamiętać, że podstawowymi wielkościami oddziałującymi na możliwości płatnicze firm są: wartość majątku (trwałego i obrotowego) i jego struktura, struktura kapitałów, struktura zobowiązań, płynność środków, wartość sprzedaży i jakość produkcji, pozycja przedsiębiorstwa na rynku, sprawność i kwalifikacje kadry kierowniczej oraz (co również ważne) zamierzenia polityki gospodarczej państwa mogące oddziaływać na sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa.

Z uwagi na ważność zagadnienia na szczególną uwagę zasługują analiza wskaźnikowa oraz analiza dyskryminacyjna.

Mając na uwadze analizę wskaźnikową, punktem wyjścia są podstawowe dokumenty wymagane przez bank do oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstwa, tzn.:

- bilanse z ostatnich lat wraz z rachunkami zysków i strat,
- rachunek przepływów środków pieniężnych, czyli *cash flow*,
- plany finansowe,
- dane dotyczące liczby, wartości i warunków zawartych transakcji,
- dane dotyczące rozpoczętych inwestycji,
- stan zadłużenia w innych instytucjach kredytowych,
- spis stojących do dyspozycji banku zabezpieczeń.

Warto dodać, że przy ocenie wiarygodności kredytowej bank może korzystać z wielu źródeł informacji, m.in. z wywiadów (sam kredytobiorca, chcąc uzyskać kredyt, udziela bankowi wielu informacji na temat swoich powiązań gospodarczych, podaje też adresy innych osób, u których bank może zasięgnąć informacji), informacji innych banków na temat solidności kredytobiorcy, przebiegu spłaty dotychczas zaciągniętych kredytów, rozmiarów i rozwoju działalności gospodarczej, informacji dostarczanych przez wywiadownie gospodarcze (ich

zaletą jest ocena danej firmy na tle wyników i perspektyw branży). Banki mogą także korzystać z danych instytucji ubezpieczeniowych, uwierzytelnionych wyciągów z różnego rodzaju rejestrów. Co istotne i często spotykane – bank może dokonać na miejscu u kredytobiorcy lustracji stanu obiektów, maszyn, urządzeń itp.

Jednakże punktem wyjścia do oceny wiarygodności kredytowej jest analiza bilansu przedsiębiorstwa. W literaturze wskazuje się, że bilans nie jest idealnym źródłem informacji [Zawadzka, Iwonicz-Drozdowska 2007, s. 255]. Zwraca się uwagę na wiele elementów ograniczających jego rolę jako instrumentu oceny zdolności do spłaty zaciągniętych zobowiązań, zwłaszcza to, że bilans jest dokumentem dotyczącym przeszłości, a służyć ma do oceny kondycji przedsiębiorstwa w przyszłości, w której mogą wystąpić czynniki zakłócające porównywalność, np. rozwój nowych technik i produktów, zmiany popytu na dany produkt, zmiany cen czynników produkcji. Mimo tych zastrzeżeń, nadal pozostaje on zasadniczym dokumentem zawierającym dane o kondycji finansowej przedsiębiorstwa.

Na podstawie bilansu i rachunku zysków i strat oblicza się odpowiednio dobrany zestaw wskaźników do oceny wiarygodności kredytowej. Za ich pomocą można scharakteryzować syntetycznie różne aspekty działalności przedsiębiorstwa, można dobrać wskaźniki najbardziej przydatne do oceny konkretnego wniosku kredytowego i wynikających z niego potrzeb pogłębienia analizy. Część z tych wskaźników nadaje się wyłącznie do porównań wewnętrznych, pozwalających na rozpoznanie tendencji rozwojowych, sprawności i efektów finansowych działalności. Część natomiast może znaleźć zastosowanie do porównań zewnętrznych, pozwalających na ocenę pozycji przedsiębiorstwa w branży. W praktyce stosuje się na ogół od kilku do kilkunastu wskaźników. W analizie bankowej znajdują najczęściej zastosowanie wskaźniki należące do następujących grup: I – rentowności, II – płynności finansowej, III – sprawności działania, IV – zadłużenia i stopnia pokrycia, V – struktury majątku i kapitału. Z uwagi na istotę zagadnienia warto przypomnieć ważniejsze wskaźniki stosowane do analizy zdolności kredytowej.

W grupie wskaźników rentowności najczęściej uwzględniane są:

- 1) wskaźnik rentowności aktywów ROA
zysk/aktywa ogółem,
- 2) wskaźnik rentowności sprzedaży ROS
zysk/przychody ze sprzedaży,
- 3) wskaźnik rentowności kapitału ROE
zysk/netto kapitał własny,
- 4) wskaźnik rentowności brutto RB
zysk/brutto koszty operacyjne

5) ROI

zysk / kapitał całkowity.

Wskaźnik ROI jest powszechnie stosowany w USA. Pozwala on na ocenę rentowności całkowitego kapitału (własnego i obcego) zaangażowanego w działalność przedsiębiorstwa. Rentowność kapitału całkowitego w przeciwieństwie do rentowności kapitału własnego wskazuje, czy zastosowanie kapitału obcego jest opłacalne. Opłacalność ta występuje wtedy, gdy oprocentowanie kapitału obcego jest niższe od poziomu rentowności kapitału całkowitego. Wskaźnik ROI z obserwacji autora jest coraz częściej stosowany przez większe banki w Polsce, gdyż jego znaczenie dla kredytodawcy jest istotne.

Wskaźniki rentowności należą do ważniejszych mierników oceny dochodowości przedsiębiorstwa. Są wykorzystywane do obserwacji kierunku i tempa zmian rentowności w kolejnych okresach działania małego i średniego przedsiębiorstwa. Mogą być również porównywane ze wskaźnikami przeciętnymi, osiąganymi w tym samym czasie przez przedsiębiorstwa z tej samej branży, także większe. Analiza odchyleń wskaźnika w obu płaszczyznach porównań daje możliwość wydania względnie trafnej opinii o kondycji dochodowej przedsiębiorstwa. Wskaźnik ROE można interpretować jako oprocentowanie kapitału własnego, a więc powinien on znacząco przekraczać długookresową stopę oprocentowania, gdyż zaangażowany kapitał powinien przynosić wyższy (o tzw. premię z tytułu ryzyka) zysk, niż wynosiłyby odsetki bankowe.

W grupie wskaźników płynności banki uwzględniają:

- 1) wskaźnik płynności bieżącej CR

$$\text{aktywa bieżące} / (\text{pasywa bieżące} + \text{bieżąca rata kredytu długoterminowego}),$$
- 2) wskaźnik płynności szybki QR

$$(\text{aktywa bieżące} - \text{zapasy}) / (\text{pasywa bieżące} + \text{bieżąca rata kredytu długoterminowego}).$$

Wskaźniki płynności ilustrują stopień pokrycia zobowiązań bieżących, w tym przypadających w badanym okresie rat kredytu długoterminowego aktywami. Za zadowalający poziom wskaźnika CR przyjmuje się przedział 1,5–2,0, a wskaźnika QR przedział 1,0–1,2.

W grupie wskaźników sprawności działania najczęściej bank analizuje:

- 1) wskaźnik rotacji należności w dniach WRN

$$\text{przeciętny stan należności/sprzedaż.}$$

Wskaźnik ten ilustruje skuteczność egzekwowania należności; niższy jego poziom świadczy o korzystniejszej sytuacji finansowej,

- 2) wskaźnik obrotu zapasami WOZ

$$\text{przeciętny stan zapasów/sprzedaż.}$$

Wskaźnik ten określa, co ile dni przedsiębiorstwo odnawia zapasy.

Grupa wskaźników zadłużenia i stopnia pokrycia uwzględniana przez bank obejmuje:

- 1) wskaźnik kapitałowy WK

kapitał własny/aktywa ogółem.

Wskaźnik ten określa udział właścicieli przedsiębiorstwa w finansowaniu jego działalności. Im wyższe wartości tego wskaźnika, tym wyższy stopień zabezpieczenia ryzyka,

- 2) wskaźnik pokrycia obsługi długu WPOD

(zysk netto + odsetki + amortyzacja)/(rata spłaty kredytu + odsetki).

Wskaźnik ten określa stopień zabezpieczenia długu przez wygospodarowany w przedsiębiorstwie zysk i amortyzację (*cash flow*), a więc jego poziom powinien być bezwzględnie wyższy od 1,

- 3) pierwszy wskaźnik pokrycia WP₁

kapitał własny/majątek trwały.

Jest to podstawowy wskaźnik służący do oceny wiarygodności kredytowej wnioskodawcy. Ogólnie przyjmowana jest generalna zasada (tzw. złota reguła bilansowa), że własny kapitał musi pokrywać co najmniej majątek trwały przedsiębiorstwa i część majątku obrotowego. Im większa jest nadwyżka kapitału własnego nad kapitałem obcym, tym solidniejsze i pewniejsze jest przedsiębiorstwo jako kredytobiorca,

- 4) drugi wskaźnik pokrycia WP₂

(kapitał własny + długoterminowy kapitał obcy)/majątek trwały.

Zgodnie ze „złotą regułą bilansową”, majątek trwały powinien być pokryty przez kapitał własny, a w najgorszym wypadku łącznie przez kapitał własny i długoterminowy kapitał obcy, dlatego wskaźnik ten powinien wynosić co najmniej 1. Im jest wyższy, tym większa jest finansowa stabilność przedsiębiorstwa. Wskaźnik poniżej 1 świadczy, że majątek trwały finansowany jest krótkoterminowym kapitałem obcym, co w niesprzyjających okolicznościach może prowadzić do utraty płynności finansowej.

Ostatnia, piąta grupa to wskaźniki struktury majątku i kapitału. Banki uwzględniają w analizie:

- 1) wskaźnik udziału kapitału własnego w całkowitym kapitale U

kapitał własny/kapitał całkowity.

Wskaźnik ten odzwierciedla stopień samofinansowania posiadanego majątku oraz zakres odpowiedzialności finansowej przedsiębiorstwa za efekty gospodarowania. Z punktu widzenia banku druga funkcja kapitału własnego jest bardziej istotna, określa bowiem uczestnictwo przedsiębiorstwa w zabezpieczeniu ryzyka. Wymagana wysokość wskaźnika zależy od ogólnego ryzyka branży i specjal-

nego ryzyka konkretnej firmy. Zrozumiałe jest, że im wyższy poziom wskaźnika, tym większe zabezpieczenie ryzyka i pewniejsza stabilizacja finansowa przedsiębiorstwa.

Na prawdopodobieństwo spłacenia kredytu mają wpływ również szanse rozwojowe branży, w której działa dane przedsiębiorstwo. Instytucje zajmujące się badaniem koniunktury gospodarczej klasyfikują na ogół branże w trzy grupy:

- 1) branże o tendencjach rozwojowych, np. elektrotechnika, informatyka, przemysł chemiczny,
- 2) branże o tendencjach stagnacyjnych, np. mechanika precyzyjna, przemysł maszynowy, papierniczy, spożywczy,
- 3) branże o tendencjach regresyjnych, np. przemysł odzieżowy, przemysł metalurgiczny i budowy środków komunikacji.

Ocenę wskaźników powinna uzupełniać analiza wrażliwości, tzn. zbadanie podatności wyników na zmiany założeń początkowych. W analizie tej dąży się do określenia wartości granicznych, przy których przedsiębiorstwo utrzymuje jeszcze płynność finansową i wiarygodność kredytową, np. można badać wpływ jednostkowych cen sprzedaży, jednostkowych kosztów zmiennych lub jednostkowych kosztów stałych na kształtowanie się rentowności. Odpowiedni zestaw wskaźników pozwala na kompleksową ocenę aktualnej i przyszłej pozycji finansowej klienta. Pokazuje ponadto zdolność firmy do generowania zysku (rentowność) do wywiązywania się z bieżących zobowiązań. Jest też źródłem informacji o efektywności wykorzystania zasobów majątkowych firmy.

Analiza wskaźnikowa pozwala na szybkie uzyskanie poglądu na funkcjonowanie danego przedsiębiorstwa. Niemniej jednak wskaźniki te są wielkościami uzyskanymi w wyniku przetworzenia danych bazowych, a więc opisują jedynie relacje między poszczególnymi elementami informacji, nie wyjaśniając przyczyn kształtowania się określonej sytuacji. Ograniczeniem tej analizy jest to, że bazuje ona na przeszłości, nie uwzględniając warunków działania w przyszłości, co często może być niewystarczające, gdyż nie ujawnia zbliżających się zagrożeń. Jakość analizy zdeterminowana jest także przez rzetelność informacji, na których bazuje, a które nie zawsze oddają prawdziwy obraz funkcjonowania przedsiębiorstwa. Praktyka wielu przedsiębiorstw wykazuje, że mimo pozytywnego kształtowania się wskaźników finansowych w jednym roku, znalazły się one w sytuacji kryzysowej w roku następnym. Ograniczenie analizy finansowej tylko do ujęcia *ex post* może być zawodne, dopiero równoległa ocena danych prognozowanych, tzn. porównanie różnych wariantów kształtowania się sytuacji w przyszłości, pozwala lepiej uświadomić sobie symptomy potencjalnego kryzysu.

Przy ocenie zdolności kredytowej małych i średnich firm może być z powodzeniem stosowana metoda punktowa, która w istocie jest rozwinięciem anali-

zy wskaźnikowej. Polega ona na przypisaniu danym wielkościom wskaźników określonych wartości punktów (wag) i składa się z trzech podstawowych etapów. W pierwszym etapie następuje wybór kryteriów (wskaźników) opisujących sytuację ekonomiczną dłużnika. W drugim etapie określonym wielkościom wskaźników przypisuje się wielkości punktów. Ustalone zostają także pewne wielkości graniczne – minimalne i maksymalne. Dla wartości wskaźnika poniżej określonego minimum liczba punktów jest równa zeru, dla wartości powyżej określonego maksimum – maksymalnej liczbie punktów. Punkty te są następnie w trzecim etapie sumowane, a uzyskana w ten sposób ocena łączna daje syntetyczny i wymierny obraz potencjału ryzyka tkwiącego w danym kredycie. Poszczególnym klasom ryzyka przypisane są określone przedziały liczbowe. O przynależności kredytobiorcy do danego przedziału ryzyka decyduje to, do jakiego przedziału liczbowego należy jego ocena łączna.

Określenie liczby punktów przypisywanej poszczególnym wskaźnikom odbywa się w zasadzie w sposób arbitralny, co – zdaniem autora – jest wadą metody z uwagi na subiektywny charakter oceny analityka, a nawet indywidualne preferencje banku. Wszystkim wskaźnikom mogą być przypisane takie same wagi lub niektóre grupy wskaźników mogą być punktowane wyżej, inne niżej (np. przypisanie takiej samej liczby punktów wskaźnikom płynności i rentowności lub różnych).

Istotne jest, aby wartości wskaźników nie były interpretowane w oderwaniu od przynależności branżowej ocenianego przedsiębiorstwa. Z tego powodu interesujący jest nie tylko sam poziom bezwzględny wskaźnika, lecz jego relacja do wartości średniej w branży. Warto zwrócić uwagę na to, że w metodzie punktowej podstawą zaklasyfikowania kredytobiorcy do określonej grupy ryzyka może być tylko jedno kryterium – sytuacja ekonomiczno-finansowa. Metody, w których uwzględnia się tylko jedno kryterium, określane są jako jednowymiarowe, w przeciwieństwie do metod dwuwymiarowych, w których przy określaniu grupy ryzyka bierze się pod uwagę dwa kryteria.

Z aplikacyjnych dla przedsiębiorców względów poniżej zaprezentowano zastosowanie metody punktowej – jednowymiarowej. Przy ocenie przedsiębiorstwa wzięto pod uwagę 6 grup wskaźników, charakteryzujących jego sytuację ekonomiczno-finansową, wraz z odpowiadającą im maksymalną liczbą punktów:

I. Ocena bilansu (łącznie 0–20 punktów):

1. Wynik finansowy (rentowność, cash-flow) – 8 pkt.
2. Położenie finansowe (kapitał własny, zadłużenie) – 6 pkt.
3. Trend w ostatnich 3–5 latach – 3 pkt.
4. Jakość przedstawionej sprawozdawczości finansowej – 3 pkt.

II. Profil przedsiębiorstwa/przedsiębiorcy (słabe punkty) – 8 pkt.

III. Rodzaj przedsiębiorstwa (notowane na giełdzie, spółka z o.o.) – 3 pkt.

IV. Perspektywy branży/ryнку – 8 pkt.

V. Aktualny rozwój i perspektywy – 10 pkt.

VI. Ryzyko zaangażowania banku:

1. Zabezpieczenia (punkty są odejmowane) – do –20.
2. Wysokość i struktura zaangażowania (przekracza kapitał własny kredytobiorcy, okres powyżej 5–10 lat) – 10 pkt.

Ocena poszczególnych cech kredytobiorcy dokonywana jest przez inspektora kredytowego (im lepsza ocena, tym niższa liczba punktów), który dysponuje przy tym informacjami na temat branży, tzn. jakie są wartości przeciętne, najniższe i najwyższe branych pod uwagę wskaźników. Wskaźniki dla branży porównywane są w określonych klasach wielkości przedsiębiorstwa. W zależności od otrzymanej łącznej liczby punktów kredytobiorca zostaje zaliczony do odpowiedniej grupy tzw. bonitetu (ryzyka):

- grupa ryzyka 1: liczba punktów do 10 (sytuacja bardzo dobra);
- grupa ryzyka 2: 11–20 (sytuacja dobra);
- grupa ryzyka 3: 21–30 (sytuacja zadowolająca);
- grupa ryzyka $3/4$: 31–35 (sytuacja jeszcze wystarczająca);
- grupa ryzyka 4: 36–40 (sytuacja niezadowolająca);
- grupa ryzyka 5: powyżej 40 (sytuacja zła).

Drugim kryterium, oprócz sytuacji ekonomiczno-finansowej, często brany pod uwagę przez bank, jest terminowość spłaty zadłużenia przez kredytobiorcę.

Przy omawianiu metody punktowej należy zwrócić uwagę na to, że jest ona często utożsamiana z metodą credit scoring, która dotyczy oceny klientów indywidualnych. Występuje duże podobieństwo tych metod, jednak w metodzie credit scoring dobór cech podlegających ocenie jest najczęściej przeprowadzany z zastosowaniem narzędzi statystycznych, uzyskana zaś ocena ma często charakter ostateczny. Metoda punktowa w ocenie kredytowej małych i średnich przedsiębiorstw może stanowić podstawę do budowy systemu wewnętrznych ratingów ryzyka.

Do oceny zdolności kredytowej mogą być stosowane także zaawansowane metody statystyczno-matematyczne. Dużą przydatnością cechuje się wielowymiarowa analiza dyskryminacyjna. Istotną rolę w badaniach wypłacalności przedsiębiorstw za pomocą wielowymiarowej analizy dyskryminacyjnej odegrały prace E.I. Altmana, w których zbadał on 33 przedsiębiorstwa, które zbankrutowały, oraz 33 przedsiębiorstwa należące do podobnej branży, o podobnej wielkości aktywów, charakteryzujące się dobrą kondycją finansową. W pierwszym etapie oszacował on 22 wskaźniki, z których następnie wybrał 5 wskaźników, najbardziej przydatnych do oceny przewidywanej zdolności kredytowej, a więc

i symptomów zagrożenia przedsiębiorstw upadłością. Były to następujące wskaźniki:

X_1 = kapitał pracujący/aktywa ogółem,

X_2 = skumulowany zysk zatrzymany/aktywa ogółem,

X_3 = zysk przed opodatkowaniem i zapłaceniem odsetek/aktywa ogółem,

X_4 = wartość rynkowa kapitału własnego/wartość rynkowa kapitałów obcych,

X_5 = sprzedaż/aktywa ogółem.

Po oszacowaniu modelu E.I. Altman otrzymał następującą zależność:

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1,0 X_5$$

Przedsiębiorstwa, dla których wartość funkcji Z kształtowała się powyżej 2,99 były w dobrej kondycji finansowej, natomiast przedsiębiorstwa o wartościach Z poniżej 1,81 były bankrutami. Wartością graniczną rozdzielającą próbę na dwa zbiory było 2,675. Co kluczowe, błąd w zakwalifikowaniu przedsiębiorstw do niewłaściwego zbioru był wówczas najmniejszy. Istotne jest, że 94% firm, które zbankrutowały, miało na rok przed upadłością wartość Z poniżej 2,675, a 97% firm, które nie zbankrutowały, miało wartość Z powyżej 2,675. W dalszych badaniach E.I. Altman brał pod uwagę kolejne wskaźniki i różne postacie funkcji dyskryminacyjnej (liniowe i nieliniowe), osiągając wysoką zdolność prognostyczną modelu, która z czasem spadała. Potwierdziło to tezę, że oszacowane parametry modelu mogą służyć do prognozowania krótkookresowego, gdyż z czasem zmieniają się zależności przyczynno-skutkowe między poszczególnymi wskaźnikami. Różnice mogły także wynikać z przyjęcia do analizy przedsiębiorstw należących do różnych branż, co sugerowałoby szersze uwzględnianie specyfiki branżowej. Jednakże, zdaniem autora, stosowanie metody dyskryminacyjnej wiąże się z możliwością popełnienia dwojakiego rodzaju błędów:

- 1) zaliczenie złego przedsiębiorstwa do grupy dobrych,
- 2) zaliczenie dobrego przedsiębiorstwa do grupy złych.

Konsekwencje popełnienia tych dwóch rodzajów błędów są jednak różne: w pierwszym przypadku wiąże się to z ryzykiem utraty zaangażowanych środków, w drugim przypadku jedynie z utratą marży, którą mógłby otrzymać bank.

Ogólna postać funkcji dyskryminacyjnej ma następującą postać:

$$Z = a_0 + a_1 x_1 + \dots + a_m x_m$$

gdzie:

a_0 – stała,

$a_1 \dots a_m$ – współczynniki modelu (wagi), z którymi poszczególne zmienne zostają uwzględnione w funkcji,

$x_1 \dots x_m$ – wybrane do analizy zmienne.

Podjęcie decyzji za pomocą analizy dyskryminacyjnej wymaga określenia granicznej wartości funkcji dyskryminacyjnej (tzw. cut-off-rate), tzn. wartości funkcji, powyżej (poniżej) której bank będzie (nie będzie) udzielał kredytu. Ustalenie wielkości granicznej wartości funkcji dyskryminacyjnej jest wyrazem preferencji zarządu i jego skłonności do podejmowania ryzyka. Uogólniając można stwierdzić, że metoda dyskryminacyjna pozwala na zaklasyfikowanie przedsiębiorstw do grup ryzyka, szczególnie jeśli jest to wstępna klasyfikacja, później uzupełniona dalszą analizą. Umożliwia także wczesne wykrycie symptomów zagrożenia niewypłacalnością, jednakże nie może służyć do automatycznego podejmowania decyzji o udzieleniu lub nieudzieleniu kredytu. Metoda dyskryminacyjna nadaje się do prognozowania w najwyżej kilkuletnim okresie, co wynika ze zmiany relacji między poszczególnymi wskaźnikami w czasie. Metoda ta podlega wpływom specyfiki branży, przy czym występują tu dwa przeciwstawne stanowiska – część analityków, w tym autor, uważa, że należy grupować i szacować parametry funkcji dla poszczególnych branż, część natomiast reprezentuje pogląd, że należy abstrahować od specyfiki branży, gdyż oszacowane parametry ogólne mają bardziej uniwersalny charakter i szersze możliwości zastosowania.

Ocena przedsięwzięcia inwestycyjnego przez bank

Wnioski kredytowe na przedsięwzięcia inwestycyjne na ogół oceniane są przez bank dwuetapowo:

- 1) najpierw przeprowadza się analizę celowości i realności projektu, mającą na celu ocenę szans jego wykonania według zaproponowanych rozwiązań techniczno-organizacyjnych i zakładanych elementów eksploatacyjnych, oraz ocenę stopnia pewności funkcjonowania w przyszłości,
- 2) następnie dokonuje się oceny ekonomiczno-finansowej na podstawie analizy projektu.

Zakres i szczegółowość badań w obu etapach są dostosowywane do złożoności projektów inwestycyjnych i wysokości zapotrzebowania na kredyt. Analiza celowości i realności projektu ma szczególne znaczenie dla oceny ryzyka bankowego. Nierealne przedsięwzięcie może bowiem w skrajnych przypadkach narazić bank na utratę zaangażowanych w jego finansowanie środków kredytowych [Iwanicz-Drozdowska, Zawadzka 2006, s. 266].

Do podstawowych mierników i wskaźników oceny opłacalności projektowanych przedsięwzięć inwestycyjnych należą:

- wartość zaktualizowana netto (NPV),
- wewnętrzna stopa zwrotu (IRR),
- stopa pokrycia kosztów przez przychody,

- okres zwrotu nakładów inwestycyjnych,
- prosta stopa zwrotu,
- próg rentowności (BEP).

Wartość zaktualizowana netto NPV (Net Present Value) jest miarą efektu finansowego projektu i stanowi jeden z istotniejszych mierników oceny przedsięwzięcia. Oblicza się ją jako sumę zdyskontowanych wpływów gotówkowych netto (Net Cash Flow) z kolejnych lat prognozowanej działalności, rozumianych jako różnica między rocznymi przychodami i wydatkami pieniężnymi. NPV określa więc korzyści z realizacji przedsięwzięcia inwestycyjnego w formie nadwyżki przychodów pieniężnych nad kosztami inwestycyjnymi i operacyjnymi. Wartość NPV zależy od poziomu stopy dyskontowej (im wyższa stopa, tym mniejsza wartość przychodów netto z projektu) oraz rozkładu w czasie strumieni przychodów i wydatków; tzn. im bardziej są w czasie oddalone przychody w stosunku do ponoszonych nakładów, tym mniejsza jest wartość NPV.

Stopę dyskontową przyjmuje się w wysokości stopy zysku alternatywnego zastosowania kapitału (np. stopy oprocentowania lokat długoterminowych plus premia za ryzyko) lub stopy oprocentowania kredytów płaconych przez inwestora. Koniecznym warunkiem akceptacji projektu jest dodatnia wartość NPV. W sytuacji możliwości wyboru między wieloma projektami inwestycyjnymi preferowany jest projekt o najwyższej wartości NPV. Z dwu projektów o identycznych nakładach i identycznych przewidywanych korzyściach, lecz różniących się długością cyklu inwestycyjnego, wyższą wartość NPV będzie miał ten o krótszym okresie realizacji, gdyż jego realizacja przyniesie korzyści wcześniej. Wartość NPV nie jest bezpośrednio powiązana z wysokością nakładów inwestycyjnych. Przedsięwzięcie o wyższych nakładach może mieć wyższą wartość NPV, jeśli w projekcie tym korzyści uzyskiwane są szybciej lub ich wartość jest większa niż w projekcie o niższych nakładach. Jeśli ocenie podlega tylko jeden projekt i jego NPV kształtuje się na poziomie niezadawalającym, wówczas należy poszukiwać możliwości poprawy efektu.

Wewnętrzna stopa zwrotu IRR – to taki poziom stopy dyskontowej, przy którym wartość zaktualizowana netto (NPV) przedsięwzięcia inwestycyjnego jest równa zero, czyli aktualna wielkość wpływów gotówkowych z realizacji projektu jest równa wielkości pierwotnych nakładów kapitałowych. Wskaźnik jest wyznaczany metodą prób i błędów przez podstawianie do wzoru NPV spodziewanej stopy dyskontowej i kolejne zmiany jej poziomu, aż do zrównania zaktualizowanych wpływów z nakładami. IRR obrazuje stopę rentowności projektu. Projekt inwestycyjny może być przyjęty, gdy IRR jest wyższa od minimalnej stopy oprocentowania kapitału na rynku. Wysoka stopa IRR oznacza wyższą efektywność inwestowania w dane przedsięwzięcie. Przy możliwości wyboru spośród kilku wariantów danego przedsięwzięcia, charakteryzujących się IRR

wyższą od założonej wartości granicznej, do realizacji przyjmowany jest wariant o najwyższej wartości stopy rentowności.

Stopę pokrycia kosztów przez przychody oblicza się jako relację:

$\text{zdyskontowane przychody brutto} / \text{zdyskontowane koszty brutto}$.

Stopa ta powinna być większa lub równa 1, aby projekt mógł zostać przyjęty przez bank do finansowania. Wartość tego wskaźnika informuje także o granicach wzrostu kosztów i obniżania przychodów, tak aby projekt był nadal opłacalny.

Okres zwrotu nakładów inwestycyjnych oblicza się jako relację:

$\text{nakłady inwestycyjne} / \text{zysk netto}$.

Wskaźnik ten można obliczać także jako relację:

$\text{nakłady inwestycyjne} / (\text{zysk netto} + \text{odsetki} + \text{amortyzacja})$.

Rok wyrównania się obu kwot wyznacza okres zwrotu nakładów. Okres ten jest porównywany z okresem zwrotu w zrealizowanych przedsięwzięciach o podobnym charakterze (w określonej branży, sektorze usług itp.). Jeśli wyliczony, prognozowany okres zwrotu nakładów jest zbyt długi, to przeprowadza się analizę możliwości obniżki nakładów inwestycyjnych, kosztów eksploatacyjnych, podwyższenia ceny wyrobu lub usługi itp.

Prostą stopę zwrotu oblicza się najczęściej dwoma sposobami. Jest to relacja zysku w normalnym roku eksploatacji, przy pełnym wykorzystaniu mocy produkcyjnych, do początkowego nakładu inwestycyjnego lub kapitału:

$(\text{zysk netto} + \text{roczne koszty oprocentowania kredytów}) / \text{nakłady inwestycyjne}$
lub

$\text{zysk netto} / \text{zainwestowany kapitał własny}$.

Ważne jest to, że wskaźnik ten powinien być wyższy niż długookresowa stopa procentowa.

Próg rentowności jest techniką badania powiązań między ponoszonymi kosztami i przewidywanymi przychodami dla różnych poziomów wykorzystania mocy produkcyjnych. Jest to punkt wyrównania, w którym przychody ze sprzedaży są równe kosztom produkcji. Zwiększenie rozmiarów produkcji ponad daną, wynikającą z progu rentowności wielkość przynosi zysk, a zmniejszenie – stratę. Trzy pierwsze metody uwzględniają wartość pieniądza w czasie, trzy ostatnie zaś to metody proste, w których efekt zmienności wartości pieniądza w czasie nie jest uwzględniony.

Badane przez autora banki wykonywały ponadto analizę wrażliwości, opartą na modelach symulacyjnych, gdzie istotą było weryfikowanie przewidywanych predykcji na podstawie przyjętych założeń. W efekcie otrzymywano wyniki wrażliwości wskaźników rentowności na ewentualne zmiany parametrów zastosowanych w obliczeniach.

Bank a małe i średnie przedsiębiorstwa

Podstawowym założeniem istnienia i funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw na konkurencyjnym rynku jest nie tylko ich przetrwanie, ale przede wszystkim szybki rozwój. Wymaga to stałego podejmowania działań mających na celu poprawę efektywności ich gospodarowania. Poszukiwanie przez przedsiębiorstwo obcych źródeł finansowania jest sposobem na przełamanie bariery niedoboru środków pieniężnych. Brak tych środków staje się przeszkodą w dynamizacji i ekspansji działalności oraz we wzroście jej efektywności.

Mimo szybkiego rozwoju, małe i średnie przedsiębiorstwa napotyka wiele różnego rodzaju barier utrudniających rozpoczęcie i prowadzenie działalności gospodarczej. Do głównych tego typu przeszkód można zaliczyć utrudnienia wynikające z polityki fiskalnej państwa, utrudnienia związane z polityką rynku pracy oraz rozwiązaniami w dziedzinie ubezpieczeń społecznych. Ponadto, występują bariery prawne dotyczące częstych zmian przepisów, a także długiego okresu trwania spraw sądowych, biurokracji panującej w polskich urzędach, związanej z przyznawaniem różnorodnych zezwoleń i koncesji, a także wynikające ze stanu infrastruktury.

Podstawowym hamulcem rozwoju przedsiębiorstw w Polsce są jednak bariery finansowe. Chodzi tu przede wszystkim o ograniczony dostęp do kapitału. Trudności te sprawiają, że zdecydowana większość małych i średnich przedsiębiorstw w głównej mierze korzysta w początkowym etapie rozwoju z własnych środków lub reinwestuje wypracowane zyski. Przedsiębiorstwa te ze względu na to, że z każdym rokiem rosną wymagania klientów, aby zaspokoić ich potrzeby, a co więcej – przetrwać na rynku, muszą coraz więcej inwestować w rozwój. W tej sytuacji przedsiębiorcy muszą wspomagać się obcymi źródłami finansowymi. Wśród nich jednym z popularniejszych jest kredyt bankowy. Etapy realizacji umowy kredytu bankowego są następujące:

- 1) wnioskowanie,
- 2) analiza sytuacji finansowej wnioskodawcy,
- 3) podjęcie decyzji kredytowej przez bank,
- 4) podpisanie umowy,
- 5) realizacja kredytu w formie określonej umową.

Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw powinni uwzględniać to, że kredyt bankowy może być przeznaczony zarówno na zaspokojenie bieżących potrzeb, jak i na sfinansowanie dużych projektów inwestycyjnych. Jeśli umowa zostanie podpisana, to zobowiązuje ona bank do wypłaty określonej sumy pieniędzy, a kredytobiorcę do zwrotu otrzymanej kwoty w określonym czasie (lub w ratach) wraz z ustalonymi odsetkami oraz zapłaty dodatkowej prowizji związanej z udzielonym kredytem. Kredyt jest zatem dwustronnym świadczeniem

pieniężnym. Warto zwrócić uwagę, że w Polsce jedynymi instytucjami mogącymi udzielać kredytów są banki. W praktyce bankowej wyróżniono wiele rodzajów kredytów. Spotykamy m.in. kredyty hipoteczne (pod zastaw nieruchomości), kredyty rewolwingowe (odnawialne) oraz kredyty konsorcjalne (udzielane przez kilka banków razem). Na potrzeby zarządzania finansami wystarczy dokonanie podziału na 3 grupy, tj. kredyty: obrotowe, celowe i inwestycyjne.

Kredyty obrotowe przeznaczane są na finansowanie bieżącej działalności. Służą zapobieganiu przejściowym kłopotom płatniczym. Są udzielane na krótki czas (do 1 roku), po ich spłaceniu istnieje możliwość ponownego ich zaciągnięcia. Najczęściej spotykamy kredyt w rachunku bieżącym, którego największą zaletą jest możliwość szybkiego otrzymania, gdyż głównym kryterium akceptacji są dotychczasowe obroty na koncie, ale jest on oprocentowany najczęściej wyżej niż pozostałe kredyty. Przedsiębiorcy powinni pamiętać, że kredyty obrotowe powinny pełnić funkcje zabezpieczenia przed przejściowymi problemami płatniczymi, a zatem nie powinny być sposobem stałego finansowania działalności gospodarczej.

Kredyty inwestycyjne są udzielane na realizację znaczących przedsięwzięć. Udzielanie tych kredytów poprzedzane jest sporządzeniem dla banku oceny opłacalności inwestycji. Jeżeli umowa będzie dotyczyła dużej kwoty, to bank może zwrócić się o sporządzenie biznesplanu opisującego przedsięwzięcie od strony organizacyjnej, prawnej, marketingowej i ekonomicznej.

Ważnym zagadnieniem dla przedsiębiorców jest decyzja dotycząca waluty, w jakiej będzie zaciągnięty kredyt. Nominalne oprocentowanie kredytu złotowego w stosunku do walutowego jest obecnie wyższe. Mimo to należy dokonać analizy tego zagadnienia. Najogólniej kredyty w walutach obcych są bardziej opłacalne, gdy w momencie podjęcia zobowiązania, zaciągnięcia kredytu, złotówka jest słaba, a wybrana waluta silna. W momencie spłaty natomiast – odwrotnie. Należy się liczyć zatem z ryzykiem kursowym. Wprawdzie banki, m.in. na skutek konkurencji, dopuszczają dokonanie przewalutowania kredytu, ale związane są z tym dodatkowe koszty, które ponosi przedsiębiorca.

Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw w ofercie kredytowej mają do wyboru kilka wariantów spłat odsetek i kapitału. Powinni zatem przeprowadzić sami analizę lub zlecić jej wykonanie w tym zakresie z rzeczywistymi skutkami dla kredytobiorcy. Powinni także pamiętać, że na koszt pozyskania kredytu składają się m.in.:

- koszt przygotowania biznesplanu (jeśli jest wymagany),
- marża banku za udzielenie firmie kredytu (0,5–3%) i że można ją negocjować,
- odsetki od kredytu, które zależą m.in. od stóp procentowych NBP oraz na rynku międzybankowym.

Przy tym, zdaniem autora, istotne jest to, czy stopy te mają tendencję rosnącą czy malejącą, oraz to, czy oprocentowanie udzielanego kredytu będzie liczone według stanu na koniec, środek czy początek okresu stopy odniesienia, np. 3-miesięcznego WIBOR. W związku z tym właściciele małych i średnich przedsiębiorstw powinni unikać działań pod wpływem emocji chwili i dokładnie przeanalizować warunki oraz warianty umowy w siedzibie banku, a po odpowiednim czasie także w siedzibie swojej firmy z udziałem innych, kompetentnych osób.

Podsumowanie i wnioski

1. Zarówno przedsiębiorcy, jak i przedstawiciele banków muszą sprawdzić, czy rentowność planowanej inwestycji jest większa od oprocentowania kredytu, chodzi bowiem o zapewnienie możliwości zadziałania dźwigni finansowej. Małe i średnie przedsiębiorstwa istniejące na rynku rok lub dłużej mają ułatwione zadanie, bo ich wiarygodność w ocenie banku jest większa niż w przypadku nowo powstałych podmiotów. W praktyce gospodarczej banki zaczynają finansować nowe podmioty po co najmniej rocznym okresie funkcjonowania na rynku. Jednak niektóre banki podejmują ryzyko związania ze sobą podmiotu już po 6-miesięcznym okresie funkcjonowania, ale zależy to od wyniku wnikliwej oceny ich zdolności kredytowej.
2. Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią niejednorodną grupę kredytobiorców, różniącą się między sobą wielkością kapitału, rodzajem i rozmiarami działalności, wysokością zaciąganych kredytów i ich przeznaczeniem. Wpływa to w istotny sposób na zakres przeprowadzanej analizy, która nie musi być tak szczegółowa w wypadku niewielkich kredytów udzielanych małym przedsiębiorstwom, jak przy finansowaniu dużych przedsięwzięć inwestycyjnych.
3. Przy analizie wskaźnikowej ważne jest, aby poszczególne wskaźniki były precyzyjnie określone, ponadto w większości przypadków wybór kilku wskaźników istotnych dla danego przedsiębiorstwa jest wystarczający do oceny, gdyż zbyt wiele wskaźników może spowodować zagubienie się w nadmiarze informacji. Ponadto, wielkości bezwzględne często nie dają podstaw do ostatecznej oceny, dopiero odniesienie ich do innych wartości może dać pełniejszy obraz rzeczywistości. Obliczone wskaźniki, w zależności od możliwości informacyjnych, powinny zostać porównane z wielkościami za lata ubiegłe, wynikami innych przedsiębiorstw i wartościami granicznymi. Porównanie obliczonych wskaźników w poszczególnych latach analizowanego okresu pozwala na zbadanie występujących trendów rozwojowych. Istotne znaczenie ma także porównanie wyników przedsiębiorstwa ubiegającego się o kredyt z wynikami innych podmiotów w danej branży.

W każdej bowiem dziedzinie istnieją typowe dla niej wartości wskaźników, przydatne do porównań sytuacji ekonomiczno-finansowej. Celowe przy tym jest dokonywanie porównań podmiotów gospodarczych funkcjonujących w zbliżonych warunkach ekonomiczno-finansowych, np. o podobnych wielkościach obrotów, kapitału własnego, zatrudnieniu i kapitałochłonności.

4. W stosunku do analizy opisowej metoda punktowa pozwala na większe zautomatyzowanie oceny przedsiębiorstwa. Łączna liczba punktów otrzymanych w wyniku jej zastosowania do oceny ryzyka kredytowego jest jednak zależna od przyjętych do analizy wskaźników i przypisanej im liczby punktów. Stosownie do podziału punktów otrzymane wyniki mogą się dość znacznie różnić. Obiektywizm metody jest więc z tego punktu widzenia pozorny. Ponadto, jakość wyników zależy także od jakości danych będących podstawą obliczeń, a tym samym od wiarygodności i jakości sprawozdań finansowych.
5. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw odgrywa coraz większą rolę w polskiej gospodarce. Banki jednak uznają tę grupę przedsiębiorstw za sektor ryzykowny. Od 1999 r. banki zaczęły przejawiać większe zainteresowanie sektorem małych i średnich przedsiębiorstw, wprowadzając uproszczone procedury badania zdolności kredytowej. Mimo tych ułatwień, nadal panuje wśród małych i średnich przedsiębiorstw opinia o trudnościach w dostępie do kredytów bankowych.

Literatura

- ALTMAN E.I., 1983: *A Complete Guide to Predicting, Avoiding and Dealing with Bankruptcy*. Corporate Financial Distress, New York.
- IWANICZ-DROZDOWSKA M., ZAWADZKA Z., 2006: *Bankowość. Zagadnienia podstawowe*, nowe wydanie zaktualizowane. Poltext, Warszawa.
- JAWORSKI W.L., 2000: *Współczesny bank*. Poltext, Warszawa.
- JAGIELŁO R., 2000: *Zarządzanie portfelem kredytowym banku*. Fundacja Rozwoju Edukacji i Badań Bankowych, Warszawa.
- KOPCZYK A., 2004: Wiarygodność ekonomiczna przedsiębiorstwa – ocena i kształtowanie. [w:] Niedzwiedzka E.: *Zdolność kredytowa jako podstawa oceny wiarygodności potencjalnego kredytobiorcy*. WSiFZ w Białymstoku, Białystok.
- KURKOWSKA M., 2005: *Ocena zdolności kredytowej małych i średnich przedsiębiorstw*, Uniwersytet Łódzki, Łódź.
- ŁUCZKA T., 2001: *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań.
- MIKOŁAJCZYK B., 2005: *Banki a rozwój gospodarki*. [w:] Kurkowska M., Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

RYTLEWSKA G., 2005: *Bankowość detaliczna. Potrzeby, szanse i zagrożenia*. PWE, Warszawa.

Ustawa z dnia 26 lutego 1982 r. Prawo bankowe. (DzU Nr 7, poz. 56).

CREDIT ABILITY IN BANK ASSESMENT ON SMALL AND MIDLE ENTREPRISES EXAMPLE

Abstract

The paper presents economical and organizational issues connected with different methods of credit ability assessment applied by banks. It also reviews these methods in the background of applying for credit by small and middle enterprises. The study shows different ways of investment venture assessment before taking decision on granting them the credit. Banks recognize the small and middle enterprises as a risky sector. Since 1999 banks have started to pay more and more interest in this sector, introducing simplified procedures of credit ability assessment. Despite this conviction there is an opinion of difficulties connected with access to bank credits.