Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej klienta

Bank udzielając kredytu musi mieć pewność, że przedsiębiorstwo posiada zdolność kredytową oraz, że w okresie korzystania z kredytu tej zdolności nie utraci. W celu określenia zdolności kredytowej bank dokonuje analiz, ocen oraz obliczenia wskaźników przedsiębiorstwa kredytobiorcy.

Punktem wyjścia do oceny zdolności kredytowej są [E. Próchniak, J. Zygadło, Kredyty bankowe i prawne sposoby zabezpieczeń, Bydgoszcz 1997, s. 55.]:

- wyniki finansowe wykazywane w sprawozdaniach finansowych,
- poziom kosztów,
- jakość produkcji,
- wysokość ceny zbytu wyrobów i usług,
- stan środków przeznaczonych na spłatę kredytu wraz z odsetkami,
- inne wielkości przyjęte przez bank za właściwe dla oceny.

Okres, dla którego bank dokonuje oceny zdolności kredytowej, zależy od okresu na jaki udzielony jest kredyt.

Zdolność kredytową (wzk) można wyrazić za pomocą wskaźnika:

wzk =środki pieniężne + spodziewane wpływy

zobowiązania + inne płatności

Wskaźnik równy lub wyższy od jedności oznacza dobrą sytuację płatniczą badanego podmiotu – im wyższy tym lepiej.

Wypłacalność jest to zdolność podmiotu gospodarczego do pokrycia swoim majątkiem wszystkich zobowiązań. Niewypłacalność podmiotu gospodarczego jest równoznaczna z

brakiem zdolności kredytowej.

Do oceny wiarygodności służy wskaźnik wiarygodności kredytowej, który informuje, w jakim stopniu kapitał kredytobiorcy zabezpiecza udzielony kredyt. Im wyższy udział kapitału własnego (środków własnych) w finansowaniu działalności, tym bezpieczniejsze jest udzielenie kredytu.

Wskaźnik wiarygodności kredytowej (wwk):

wwk I =zadłużenie długoterminowe

kapitał własny

lub

wwk II =zadłużenie długoterminowe

zadłużenie długoterminowe + kapitał własny

Bank Światowy za prawidłowe uważa relacje: wwk I = 34:66, wwk II = 34:100.

Płynność finansowa to możność terminowego pokrywania bieżących zobowiązań finansowych. Miarą płynności finansowej są wskaźniki płynności „pełnej" i wskaźniki płynności „szybki", ale najpełniej płynność finansową wykazują przepływy gotówki.

Wskaźnik płynności „pełnej" (wpp) – informuje o zdolności kredytobiorcy do wywiązania się z bieżących zobowiązań. Wskazuje w jakiej mierze bieżące aktywa pokrywają bieżące zobowiązania i liczony jest następująco [M. Sierpińska, T. Jachna, Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych, PWN, Warszawa 1995, s.79.]:

wpp =aktywa bieżące

pasywa bieżące

Aktywa bieżące = gotówka + należność + zapasy

Pasywa bieżące = kredyt krótkoterminowy + inne zobowiąza nia krótkoterminowe.

Wielkość wskaźnika zależy od rodzaju działalności kredy tobiorcy i winna być większa od jedności. Bardzo wysoki wskaźnik płynności może świadczyć o wysokich zapasach, nieprawidło wym gromadzeniu środków pieniężnych na rachunkach ban kowych oraz nieefektywnych, wysokich stanach należności.

Wskaźnik płynności „szybki" (wps) – informuje w jakim stopniu najbardziej płynne aktywa podmiotu gospodarcze go pokrywają zobowiązania krótkoterminowe. Wskaźnik ten eliminuje zapasy, jako że ich zamiana na gotówkę wymaga dłuższego czasu:

wps =gotówka + należności

zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźnik ten w zasadzie nie powinien być niższy niż jeden.

Przepływy finansowe gotówki – stanowią zestawienie wszy stkich wpływów i wydatków w przedsiębiorstwie, w ukła dzie dynamicznym.

Wskaźniki sprawności gospodarowania informują, czy kre dytobiorca efektywnie wykorzystuje zasoby rzeczowe i finan sowe.

Miarą sprawności gospodarowania są następujące wskaźniki [L. Bednarski, Analiza finansowa w przedsiębiorstwie przemysłowym, PWE, Warszawa 1989, s. 65.]:

należności sprzedaż wg cen realizacji

wsk. rotacji należności w dniach = x 360

wsk. rotacji zapasów w dniach = x 360zapasykoszty produkcji sprzedanej

całkowite koszty produkcjisprzedaż wg cen realizacjiwsk. opłacalności= x 360

Wskaźniki te zależą od rodzaju działalności kredytobiorcy. Sumując wskaźniki rotacji należności i wskaźniki rotacji zapasów można oszacować długość okresu, jaki jest potrzebny do zamiany należności i zapasów na gotówkę.

wsk. rent. przychodów = x 360zysk operacyjny lub zysk nettoprzychody ogółemRentowność – informuje o udziale zysku w wartości sprzedaży.

wsk. rent. kapitału = x 360zysk operacyjny lub zysk nettokapitał własny

zysk operacyjny lub zysk nettoaktywa

wsk. rent. aktywów = x 360

Wskaźniki te są uzależnione od rodzaju działalności, stąd też dla ich oceny, poza obserwacją ich trendu, bank przeprowadza porównanie ze wskaźnikami osiąganymi przez inne jednostki tej samej branży.

O ekonomicznej efektywności każdej inwestycji decydują trzy podstawowe elementy:

- wielkość nakładów kapitałowych niezbędnych do uzyskania końcowego efektu (koszt inwestycji),
- wielkość końcowego efektu (czyli wartość sprzedaży, produkcji lub usług),
- wielkość bieżących kosztów działalności (koszt własny sprzedaży).

W celu podjęcia prawidłowej decyzji kredytowej bank dokonuje oceny:

- realności i kompletności kosztu inwestycji określonego w złożeniach techniczno – ekonomicznych – business planie,
- realność założonej wielkości sprzedaży,
- realność i kompletność kosztów produkcji,
- realność działań marketingowych zapewniających zbyt

produkcji.

Niektóre banki wprowadzają dla inwestycji finansowych kredytem bankowym w wysokości l min złotych konieczność przedłożenia przez inwestora raportu techniczno – ekonomicznego, opracowanego zgodnie z metodologią stosowaną przez Bank Światowy. Raport taki winien zawierać wszystkie niezbędne dane dla podjęcia decyzji kredytowej w odniesieniu do inwestycji wraz z analizą marketingową. Winien zawierać także podstawowe mierniki analizy finansowej [E. Próchniak, J. Zygadło, Kredyty…, op. cit., s. 59.]:

- zaktualizowaną wartość netto projektu (NPV),
- wewnętrzną stopę zwrotu (IRR).

NPV projektu otrzymujemy przez zdyskontowanie, oddzielne dla każdego roku, różnicy między przychodami (wpływami) i wydatkami pieniężnymi, a następnie zsumowanie otrzymanych wielkości dla poszczególnych lat.

IRR – jest to taka stopa dyskontowa, przy której wartość zaktualizowana netto (NPV) jest równa zero. IRR oznacza zatem maksymalną stawkę procentową, jaką użytkownik projektowanej inwestycji może zapłacić za wykorzystanie środków, jeżeli ma odzyskać zainwestowane środki i poniesione w ciągu całego okresu funkcjonowania koszty operacyjne.

Okres spłaty – przy ustalaniu okresu spłaty kredytu bank zwraca uwagę na zachowanie następujących wymogów:

- okres spłaty nie może być dłuższy od okresu eksploatacji majątku powstałego w wyniku inwestycji,
- okres ten powinien być odpowiednio skorygowany w przypadku, gdy kredyt stanowi tylko częściowe źródło finansowania,
- okres kredytowania nie może być dłuższy od planowanego cyklu realizacji inwestycji i czasu spłaty kredytu.

Okres eksploatacji majątku trwałego – T max [Ibidem, s. 61.]:

I .A.T max =

gdzie:

I – wartość kosztorysowa inwestycji,

A – roczna kwota amortyzacji wynikająca ze stawki majątku.

Maksymalny okres spłaty kredytu może być ustalony:

Tk = K .

A+Z

gdzie:

K – kwota wnioskowanego kredytu,

A – amortyzacja jak wyżej,

Z – zysk z inwestycji przeznaczony na spłatę kredytu – wielkość ta winna być negocjowana z kredytobiorcą.

Należy zwrócić uwagę na błędy w finansowaniu inwestycji takie jak:

- błędny plan finansowy,
- inwestowanie, mimo wysokiego udziału kapitału obcego oraz bez uwzględnienia zdolności płatniczej – płynności,
- niepełne wyliczenie zapotrzebowania na kapitały, łącznie z obrotowymi środkami produkcji oraz stratami do momentu uruchomienia produkcji związanej z inwestycją,
- niepełna zdolność finansowania inwestycji,
- nieuwzględnienie poprawnych relacji kapitału własnego do kapitału obcego,
- inwestowanie w dotychczasowe lub przyszłościowe „nieopłacalne” kierunki produkcji.

W celu badania sytuacji finansowej przedsiębiorstwa bank dokonuje kontroli zapasów, należności i zobowiązań w trakcie bezpośrednich inspekcji u kredytobiorcy.

Analiza zapasów obejmuje:

- sposób gospodarowania zapasami,
- poziom zapasów produktów gotowych,
- produkcja dokładnie na czas,
- zmniejszenie zasięgu dostawców,
- kupno jednorazowo optymalnych ilości,
- poprawianie czasu transportu,
- nabywanie zapasów sukcesywnie.

Analiza należności obejmuje:

- wzywanie do zapłaty,
- eliminowanie opieszałych i złych płatników,
- sprzedaż za gotówkę,
- faktura wystawiona i wysłana w dniu wysyłki towaru,
- staranne wypełnianie faktur,
- rabat za natychmiastową zapłatę,
- sprzedaż wierzytelności,
- stosowanie zobowiązań transakcyjnych,
- stosowanie akredytywy.

Analiza zobowiązań obejmuje:

- negocjowanie z dostawcami lepszych warunków,
- ustalanie długich terminów zapłaty,
- wywiązywanie się z płatności.

Przy ocenie przedsiębiorstwa bank zwraca uwagę, na fakt, iż funkcjonuje ono w określonym otoczeniu, które stanowią:

- inne przedsiębiorstwa (będące dostawcami, odbiorcami, a także konkurentami),
- banki udzielające kredytów,
- instytucje naukowe,
- instytucje rządowe, wyznaczające ramy polityki gospodarczej,
- społeczeństwo ze swoimi potrzebami, dochodami, upodobaniami itp.

Przedsiębiorstwo jest częścią tego otoczenia, które stanowi dla niego zbiór szans i zagrożeń oraz determinuje osiągnięcie sukcesu. Dlatego każdy podmiot gospodarczy, który chce przetrwać czy też rozwijać się musi:

- nieustannie obserwować swoje otoczenie,
- „dopasowywać się" do rozwoju otoczenia,
- wypracować metody „pokonywania" oporu otoczenia.

Czynniki te znamionują zarządzanie strategiczne, które polega na tworzeniu strategii rozwoju przedsiębiorstwa, kreowania przyszłości, wyznaczania celów, sposobów działania i reguł zachowania. Pozytywna ocena tych elementów przez bank świadczy o zdolności kredytowej podmiotu gospodarczego wnioskującego o kredyt.

Duże zróżnicowanie sytuacji przedsiębiorstw w zależności od wielkości, formy własności, rodzaju prowadzonej działalności oraz fazy przemian gospodarczych w Polsce znajdowało odzwierciedlenie w poziomie ryzyka kredytowego, jakie ponosiły banki komercyjne. Pomimo wyraźnego ożywienia od 1994 roku część klientów nadal ma niezadowalające wyniki finansowe, boryka się z trudnościami z płynnością, rentownością, wysokimi kosztami całkowitymi, czasem nawet przewyższającymi uzyskiwane przychody. Wobec rosnącej konkurencji zagranicznej i perspektywy wstąpienia do Unii Europejskiej polskie przedsiębiorstwa będą musiały liczyć się nie tylko z koniecznością dostosowania do standardów europejskich, tak asortymentowych, jak i jakościowych, ale powinny też dążyć do poprawy efektywności działania i racjonalizacji ponoszonych kosztów.

Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej klienta jest kluczowym elementem w procesie zarządzania ryzykiem kredytowym i finansowym. Analiza ta polega na kompleksowym zrozumieniu kondycji finansowej potencjalnego lub istniejącego klienta, aby podjąć decyzje dotyczące udzielania kredytów, warunków płatności, a także poziomu zaangażowania w relacje biznesowe.

W dynamicznie zmieniającym się środowisku gospodarczym zarówno banki, jak i inne instytucje finansowe starają się minimalizować ryzyko, co sprawia, że analiza ekonomiczna i finansowa klientów staje się nieodzownym elementem ich strategii.

Podstawową częścią oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej klienta jest analiza jego dokumentów finansowych, w tym bilansu, rachunku zysków i strat oraz przepływów pieniężnych. Bilans ukazuje ogólną sytuację majątkową przedsiębiorstwa, dostarczając informacji o aktywach, zobowiązaniach i kapitale własnym. Dzięki analizie bilansu można zrozumieć strukturę majątku firmy oraz źródła finansowania jej działalności. Z kolei rachunek zysków i strat przedstawia informacje o osiągniętych przychodach, poniesionych kosztach i ostatecznym wyniku finansowym, co pozwala na ocenę rentowności działalności klienta. Przepływy pieniężne, czyli cash flow, są z kolei źródłem informacji o płynności finansowej – analizując cash flow, można ocenić zdolność firmy do regulowania bieżących zobowiązań.

W ramach oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej klienta wykorzystuje się różne wskaźniki finansowe, które umożliwiają szczegółową analizę kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Do najczęściej stosowanych wskaźników należą wskaźniki płynności, rentowności, zadłużenia i aktywności. Wskaźniki płynności, takie jak bieżący i szybki wskaźnik płynności, pomagają ocenić, czy przedsiębiorstwo posiada wystarczające środki na pokrycie bieżących zobowiązań. Wskaźniki rentowności, takie jak marża zysku netto, wskaźnik rentowności aktywów (ROA) i wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE), informują o efektywności działania firmy oraz jej zdolności do generowania zysków. Wskaźniki zadłużenia, na przykład wskaźnik zadłużenia całkowitego lub dług netto do EBITDA, pozwalają zrozumieć, jak duży jest poziom zadłużenia firmy w stosunku do jej kapitału własnego lub wygenerowanych zysków operacyjnych. Z kolei wskaźniki aktywności, takie jak wskaźnik rotacji zapasów czy

wskaźnik rotacji należności, wskazują na efektywność gospodarowania zasobami przedsiębiorstwa.

Analiza wskaźnikowa stanowi jednak tylko jeden z elementów oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej klienta. Równie istotne są czynniki jakościowe, które uwzględniają specyfikę branży, w której działa klient, oraz aktualne warunki rynkowe. Na przykład, przedsiębiorstwo działające w branży sezonowej może mieć wyraźnie zmienne przepływy pieniężne w ciągu roku, co trzeba uwzględnić przy ocenie jego zdolności do regulowania zobowiązań. Z kolei zmiany w otoczeniu regulacyjnym lub makroekonomicznym, takie jak wahania kursów walutowych, stóp procentowych czy polityki podatkowej, mogą znacząco wpływać na sytuację finansową klientów.

Współczesne narzędzia do analizy sytuacji ekonomiczno-finansowej klienta opierają się coraz częściej na wykorzystaniu zaawansowanych technologii, takich jak sztuczna inteligencja (AI) i uczenie maszynowe (ML). Algorytmy te pozwalają na analizę ogromnych zbiorów danych, zarówno strukturalnych, jak i niestrukturalnych, co umożliwia bardziej kompleksowe zrozumienie sytuacji finansowej klienta. Dzięki temu instytucje finansowe mogą analizować nie tylko tradycyjne wskaźniki finansowe, ale także takie informacje, jak dane o zakupach klientów, opinie w mediach społecznościowych czy raporty branżowe, co przyczynia się do bardziej precyzyjnej oceny ryzyka. Wprowadzenie sztucznej inteligencji do procesu oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej pozwala na prognozowanie przyszłej kondycji finansowej klientów na podstawie historycznych danych i trendów rynkowych.

Ocena ryzyka kredytowego jest jednym z głównych celów analizy sytuacji ekonomiczno-finansowej klienta. Dla instytucji finansowych istotne jest minimalizowanie ryzyka niespłacalności kredytów, a zatem dokładne oszacowanie, czy klient będzie w stanie spłacić zaciągnięte zobowiązanie. W tym kontekście wykorzystywane są zarówno wskaźniki finansowe, jak i modele oceny ryzyka, które uwzględniają złożone algorytmy

uwzględniające m.in. sytuację makroekonomiczną oraz branżową. Ważnym narzędziem w ocenie ryzyka jest scoring kredytowy, czyli liczbowy wskaźnik określający wiarygodność kredytową klienta na podstawie jego historii kredytowej, dochodów, zadłużenia i innych danych finansowych.

Nieodzownym elementem analizy sytuacji ekonomiczno-finansowej jest także analiza kosztów i korzyści współpracy z danym klientem. Instytucje finansowe starają się ocenić, czy dany klient przyczyni się do zwiększenia ich dochodów, czy też może stanowić potencjalne źródło strat. W tym kontekście istotne jest nie tylko zrozumienie obecnej sytuacji finansowej klienta, ale również ocena jego potencjału rozwojowego. Przykładowo, firmy z dużym potencjałem wzrostu mogą być bardziej skłonne do zaciągania większych kredytów, ale jednocześnie mogą generować wyższe ryzyko w związku z niepewnością co do przyszłych wyników finansowych.

Aspekt regulacyjny również odgrywa istotną rolę w ocenie sytuacji ekonomiczno-finansowej klientów. Instytucje finansowe zobowiązane są do przestrzegania szeregu przepisów i regulacji, takich jak wymogi dotyczące rezerw kapitałowych, co wpływa na ich podejście do oceny ryzyka kredytowego. Na przykład, zgodnie z wymogami Bazylei III, banki muszą posiadać odpowiednie rezerwy kapitałowe na pokrycie ryzyka kredytowego, co zmusza je do bardziej konserwatywnego podejścia do oceny sytuacji finansowej klientów. Wprowadzenie regulacji przeciwdziałających praniu pieniędzy (AML) oraz przepisów dotyczących przeciwdziałania finansowaniu terroryzmu (CFT) sprawia, że instytucje finansowe muszą jeszcze bardziej szczegółowo analizować nie tylko sytuację finansową klientów, ale także źródła ich dochodów i powiązania biznesowe.

W kontekście oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej klientów dużą rolę odgrywają również czynniki makroekonomiczne i branżowe. Sytuacja gospodarcza kraju, poziom inflacji, stopy procentowe oraz stabilność polityczna mają bezpośredni wpływ na kondycję finansową klientów i ich zdolność do regulowania

zobowiązań. W branżach podlegających cyklicznym wahaniom koniunktury, takich jak budownictwo czy przemysł motoryzacyjny, kluczowe jest zrozumienie, jak sytuacja makroekonomiczna wpłynie na przyszłe przychody i koszty klientów.

Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej klienta jest zatem złożonym procesem, wymagającym uwzględnienia wielu różnych czynników zarówno ilościowych, jak i jakościowych. Dla instytucji finansowych dokładna analiza kondycji finansowej klientów pozwala na minimalizację ryzyka kredytowego oraz na optymalizację relacji biznesowych. Jednocześnie, wraz z postępem technologicznym i wprowadzeniem nowych narzędzi analitycznych, proces ten staje się coraz bardziej zaawansowany, co umożliwia dokładniejsze prognozy oraz bardziej spersonalizowane podejście do klientów.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę pisanie prac - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.