Wybrane wskaźniki w sprawdzaniu zdolności kredytowej – c.d.

Analiza zadłużenia pozwala ocenić politykę finansową przedsiębiorstwa, stąd określa się ją też analizą struktury finansowej. Wskaźniki służące do oceny zadłużenia przedsiębiorstwa można ująć w dwie zasadnicze grupy:

– obrazujące poziom zadłużenia przedsiębiorstwa,

– informujące o zdolności przedsiębiorstwa do obsługi długu.

Ocena ***poziomu zadłużenia przedsiębiorstwa*** ma na celu ustalenie, kto dostarczył firmie środków: właściciele czy zewnętrzni kredytodawcy. Do oceny stopnia zadłużenia służy szereg wskaźników. Najistotniejsze z nich zestawione zostały w tabeli 5.

Tabela 5

Wskaźniki zadłużenia

Źródło: Opracowanie własne na podstawie E. Kurtys (red.), *Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa…,* op. cit., s. 74-75

Wskaźnik ogólnego zadłużenia określa udział zobowiązań, tzn. kapitałów obcych, w finansowaniu majątku przedsiębiorstwa, czyli ilustruje skalę uzależnienia egzystencji przedsiębiorstwa od skłonności kredytodawców do dalszego finansowania jego działalności. Ryzyko tego uzależnienia zwiększa się w marę wzrostu wskaźnika, tj. jego zbliżania się do jedności. „Według standardów zachodnich w firmie, w której nie została zachwiana równowaga między kapitałem obcym, a kapitałem własnym, wskaźnik ten powinien oscylować w przedziale 0,57 – 0,67” [M. Sierpińska, T. Jachna: Ocena

przedsiębiorstwa…, op. cit., s. 92].

Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego określa stopień zaangażowania kapitału obcego w stosunku do kapitału własnego, a więc oznacza także możliwości pokrycia zobowiązań kapitałami własnymi. Na podstawie tego wskaźnika wierzyciele oceniają stan finansowy przedsiębiorstwa, uzależniając od jego wysokości dalsze udzielanie kredytów, a często wysokość pobieranych odsetek i okres kredytowania. Kapitały własne stanowią bowiem rodzaj gwarancji pokrycia zobowiązań wobec wierzycieli nawet w razie poniesienia strat. Racjonalny poziom wskaźnika w małym biznesie w USA określa się proporcją 3:1. Dla średnich i dużych firm relacja ta jest dużo ostrzejsza. Banki niechętnie udzielają kredytów inwestycyjnych dużym firmom, gdy zadłużenie kapitałów własnych jest wyższe od 1 [Ibidem, s. 92].

Wskaźnik zadłużenia długoterminowego określany jest jako wskaźnik długu bądź wskaźnik ryzyka. Zobowiązania długoterminowe dotyczą długów spłacanych w okresie dłuższym niż rok od daty sporządzania bilansu. Mogą to być zobowiązania z tytułu wyemitowanych przez firmę obligacji, długoterminowy kredyt inwestycyjny, czy też długoterminowe pożyczki. Zadawalający poziom tego wskaźnika wynosi 0,5. Odpowiada on relacji: dług - kapitał własny w proporcji 1:2 [D. W. Olszewski: Podstawy analizy finansowej…, op. cit., s. 45]. Wskaźnik wyższy niż 1,0 świadczy, że zobowiązania długoterminowe są wyższe niż kapitał własny. Zatem racjonalny wskaźnik długu powinien mieścić się w przedziale 0,5 – 1,0. Firmy posiadające wyższą proporcję długoterminowych zobowiązań do kapitału własnego są uważane za poważnie zadłużone [M. Sierpińska, T. Jachna: Ocena przedsiębiorstwa…, op. cit., s. 92].

Wskaźnik pokrycia zobowiązań nadwyżki finansową. Przedsiębiorstwo w toku swojej działalności często korzysta z kredytów bankowych, a co najmniej z kupieckich. Na podstawie wskaźnika pokrycia zobowiązań nadwyżką finansową można

sprawdzić, czy przedsiębiorstwo byłoby w stanie bez naruszenia posiadanego majątku całkowicie spłacić zobowiązania – z wygospodarowanego zysku netto i amortyzacji majątku trwałego. Te dwie wielkości łącznie stanowią tzw. nadwyżkę finansową (cash flow). Im wyższy wskaźnik tym korzystniejsza sytuacja jednostki, a iloraz jedności i wskaźnika informuje, jak długi jest okres możliwej spłaty zobowiązań tą nadwyżką.

Przy analizie zadłużenia przedsiębiorstwa ważnym punktem odniesienia jest ocena ***zdolności przedsiębiorstwa do obsługi długu***. Do tego celu wykorzystuje się wskaźniki zestawione w tabeli 6.

Tabela 6

Wskaźniki obsługi długu

Źródło*:* Opracowanie własne na podstawie M. Sierpińska, T. Jachna: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*…, op. cit., s.92

Wskaźnik pokrycia obsługi długu, określany również wskaźnikiem wiarygodności kredytowej, informuje, ile razy zysk w działalności przedsiębiorstwa pokrywa roczne spłaty kredytu długoterminowego i odsetki od niego. Określa on więc stopień zabezpieczenia obsługi kredytu przez wygospodarowany w przedsiębiorstwie zysk. Jego wysokość zależy od kondycji finansowej firmy i powinien być większy od 1. Bank Światowy przyjmuje za optymalny jego poziom 2,5 [Ibidem, s. 92]. Oznacza to, że nawet gdy wpływy z działalności spadną o 50%, to i tak przedsiębiorstwo będzie zdolne do spłaty kredytu w granicach minimalnego wskaźnika.

Ważną cechą wypłacalności przedsiębiorstwa jest zdolność do terminowej spłaty odsetek. Można ją ocenić przy pomocy ***wskaźnika pokrycia zobowiązań odsetkowych***. Wskaźnik ten pomija spłatę kredytu, a jedynie wskazuje, czy firma jest w stanie spłacić odsetki. Im wyższy poziom tego wskaźnika, tym korzystniejsza jest sytuacja przedsiębiorstwa, ponieważ wraz z

jego spadkiem rośnie ryzyko kredytodawców. Według standardów światowych wskaźnik ten nie powinien być mniejszy od 1, a nawet nie powinien spaść poniżej 2 [E. Kurtys (red.): Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa…, op. cit., s.72]. Wielu kredytodawców uznaje ryzyko przy udzielaniu kredytów za dopuszczalne, jeżeli wysokość wskaźnika wynosi co najmniej 4 – 5 [W. Bień: Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 1992].

Wskaźnik pokrycia obsługi kredytów z cash flow jest relacją długoterminowych zobowiązań a dostępnymi środkami pieniężnymi, które mogą być wykorzystane na ich zwrot. Wskaźnik ten uważa się za najbardziej praktyczny i istotny w wiarygodności kredytowej przedsiębiorstwa. Jako wartość optymalną przyjmuje się 1,5, co oznacza, że suma zysku po opodatkowaniu wraz z amortyzacją powinna być co najmniej 50% wyższa niż roczna rata kredytu wraz z odsetkami. „Niższy poziom tego wskaźnika jest dopuszczalny, ale projekt inwestycyjny, który będzie finansowany kredytem, uznaje się za przedsięwzięcie o podwyższonym ryzyku. Kredytodawca żąda wówczas od przedsiębiorstwa dodatkowych gwarancji kredytowych” [M. Sierpińska, T. Jachna: Ocena przedsiębiorstwa…, op. cit., s. 94].

Wskaźniki rentowności służą nie tylko do oceny przedsiębiorstwa, ale i do oceny zdolności kierownictwa przedsiębiorstwa do generowania zysków z zaangażowanych środków. Możemy wyróżnić różne aspekty rentowności wyrażone wskaźnikami zestawionymi w tabeli 7.

Tabela 7

Wskaźniki rentowności

Źródło: Opracowanie własne na podstawie E. Kurtys (red.), *Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa…*, op. cit., s. 65-69

Wskaźnik rentowności sprzedaży określany również zwrotem ze

sprzedaży pokazuje, jaką stopę zysku przynosi dana wartość sprzedaży. Im niższy jest ten wskaźnik, tym większa wartość sprzedaży musi być zrealizowana dla osiągnięcia określonej kwoty zysku. Większa wartość wskaźnika oznacza zatem korzystniejszą kondycję finansową firmy. Podniesienie rentowności netto oznacza wzrost efektywności sprzedaży, gdyż każda złotówka ze sprzedaży generuje dodatkowy zysk. Wielkość wskaźnika rentowności sprzedaży netto jest uzależniona od rodzaju działalności przedsiębiorstwa.

Ważnym wskaźnikiem w tej grupie jest ***wskaźnik rentowności działalności podstawowej***, gdyż zyskowność tej działalności rzutuje na inne wskaźniki rentowności.

Wskaźnik rentowności majątku określany również zwrotem z majątku (ROI) wyznacza ogólną zdolność aktywów przedsiębiorstwa do generowania zysku, czyli pokazuje jak efektywnie firma zarządza swoimi aktywami. Im wartość tego wskaźnika jest wyższa, tym korzystniejsza jest sytuacja finansowa firmy.

Wskaźnik rentowności finansowej inaczej rentowności kapitału własnego pozwala określić stopę zysku, jaką przynosi zaangażowanie kapitału w dane przedsiębiorstwo. Informuje o atrakcyjności inwestowania. Wysoka efektywność kapitału własnego stwarza większe możliwości do dalszego rozwoju przedsiębiorstwa.

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.

Wybrane wskaźniki w sprawdzaniu zdolności kredytowej

Jednym z podstawowych zagadnień oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa jest analiza powiązań składników majątku obrotowego ze zobowiązaniami wymagalnymi, tj. zobowiązaniami krótkoterminowymi – płatnymi w ciągu roku. Obliczone w tym celu wskaźniki płynności powinny dostarczyć informacji o stopniu wypłacalności przedsiębiorstwa, o jego zdolności do terminowego regulowania bieżących zobowiązań. Wśród wskaźników płynności wyróżnić należy trzy wskaźniki, których konstrukcja jest przedstawiona w tabeli 3.

Tabela 3. Wskaźniki płynności

Wskaźnik	**Wzór**
III° płynności Płynność bieżąca	zapasy + należności + środki pieniężne + KPW* zobowiązania bieżące
II° płynności Płynność wysoka	należności + środki pieniężne + KPW zobowiązania bieżące
I° płynności Płynność gotówkowa	środki pieniężne + KPW zobowiązania bieżące

* KPW – Krótkoterminowe Papiery Wartościowe

Źródło*:* Opracowanie własne na podstawie M. Sierpińska, T. Jachna*: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych…, op. cit., s.80-81*

Wskaźnik płynności bieżącej traktowany jest jako podstawowy miernik zdolności przedsiębiorstwa do spłacenia wszystkich jego zobowiązań bieżących przez upłynnienie posiadanych zasobów majątku obrotowego. Wskaźnik ten jest stosunkiem

majątku obrotowego do zobowiązań bieżących (krótkoterminowych) i powinien oscylować w granicach od 1,5 do 2,0. Dąży się do tego, aby majątek obrotowy był ogółem dwukrotnie wyższy od zobowiązań bieżących. Zbyt wysoka lub niska wielkość III wskaźnika płynności środków powinna skłaniać kierownictwo przedsiębiorstwa do zbadania przyczyn takiego kształtowania się przedstawionej relacji. Niski poziom wskaźnika może oznaczać, że przedsiębiorstwo nie posiada wystarczających środków dla spłaty bieżących zobowiązań. Wskaźnik płynności przyjmujący wielkość powyżej 2,0 obrazuje nadmierną płynność, co może niekorzystnie wpływać na rentowność przedsiębiorstwa [T. Waśniewski, W. Skoczylas: Ocena sytuacji kapitałowo – majątkowej, „Rachunkowość" 1993, nr 6]. Przy ocenie płynności na podstawie tego wskaźnika należy analizować zapasy z punktu widzenia ich zbywalności oraz należności z punktu widzenia ich ściągalności.

Wskaźnik wysokiej płynności wyraża możliwość spłaty zobowiązań przedsiębiorstwa składnikami majątku obrotowego o dużym stopniu płynności. W związku z tym z całości majątku obrotowego wyłącza się zapasy i rozliczenia międzyokresowe czynne. Pozostają w ten sposób środki pieniężne, należności oraz krótkoterminowe papiery wartościowe. Środki te są odnoszone do zobowiązań bieżących. Jako optymalny poziom wskaźnika traktuje się jego wysokość w granicach od 1,0 do 1,5, gdyż wtedy tylko potwierdza on możliwość pokrycia przez przedsiębiorstwo wymagalnych zobowiązań. Faktyczna zdolność płatnicza zależy przede wszystkim od terminów rozliczeń należności i zobowiązań.

Wskaźnik płynności gotówkowej jest relacją najbardziej płynnych środków obrotowych, tj. środków pieniężnych, do zobowiązań bieżących. Informuje on jaka część zobowiązań może być uregulowana bez zwłoki, gdyby stały się w danej chwili wymagalne. Nie przesądza on o stopniu wypłacalności przedsiębiorstwa, a jedynie sygnalizuje jego sprawność płatniczą [L. Bednarski: Analiza finansowa w

przedsiębiorstwie…, op. cit., s. 68]. Niski wskaźnik płynności gotówkowej w stosunku do lat ubiegłych nie musi oznaczać sytuacji alarmującej, jeżeli przedsiębiorstwo w krótkim czasie może upłynnić inne aktywa. Trzymanie nadmiernych rezerw środków pieniężnych nie jest racjonalne. Pieniądze powinny być zainwestowane, aby były źródłem dochodów przedsiębiorstwa.

Analiza sprawności działania koncentruje się na badaniu efektywności wykorzystania majątku przedsiębiorstwa. Dane w niej zawarte pozwalają odpowiedzieć na następujące pytania:

- jak efektywnie przedsiębiorstwo wykorzystuje swoje aktywa,
- jak szybko zmienia swoje zapasy i należności na gotówkę,
- z jaką szybkością przedsiębiorstwo reguluje swoje zobowiązania wobec dostawców.

Dla przeprowadzenia analizy sprawności działania wykorzystuje się różne wskaźniki. Najczęściej stosowane wskaźniki ujęte zostały w tabeli 4.

Tabela 4. Wskaźniki sprawności działania

Wskaźnik	**Wzór**
Obrotowości ogółu majątku	$\frac{\text{sprzedaż netto}}{\text{aktywa}}$
Obrotowości majątku trwałego	$\frac{\text{sprzedaż netto}}{\text{majątek trwały}}$
Rotacji zapasów w dniach	$\frac{\text{średni stan zapasów} \times \text{liczba dni w okresie}}{\text{sprzedaż netto}}$
Cyklu inkasa należności w dniach	$\frac{\text{średni stan należności} \times \text{liczba dni w okresie}}{\text{sprzedaż netto}}$
Cyklu regulowania zobowiązań z tytułu dostaw w dniach	$\frac{\text{średni stan zobowiązań} \times \text{liczba dni w okresie}}{\text{wartość zakupów}}$

Źródło: Opracowanie własne na podstawie E. Kurtys (red.), *Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa…*, op. cit., s. 65-69

Wskaźnik obrotowości aktywów informuje, jaka wartość sprzedaży przypada na jednostkę zaangażowanego majątku. Jeśli wskaźnik wykazuje tendencje rosnące, mówimy że jest to korzystna sytuacja dla przedsiębiorstwa, ponieważ jego zwiększenie określa poprawę rentowności. Niższa od jedności wartość tego wskaźnika sugeruje, że przychody uzyskiwane ze sprzedaży wymagają większego zaangażowania majątku [E. Kurtys (red.): Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa…, op. cit., s. 66]. Wyższy poziom wskaźnika obrotowości majątku świadczy o wyższej efektywności wykorzystania zasobów majątkowych. Efektywność ta zależy przede wszystkim od szybkości obrotu zasobów majątkowych oraz ich wewnętrznej. Środki trwałe charakteryzują się niskim stopniem obrotowości, gdyż jako środki pracy zużywają się stopniowo, przenosząc swą wartość na produkty pracy w dłuższym okresie. Inny charakter ma majątek obrotowy, który wykazuje wysoki stopień obrotowości. W cyklu obrotu dokonuje się bezpośrednia wymiana pieniądza na towar i towaru na pieniądz. Miarą efektywności wykorzystania majątku trwałego jest wskaźnik obrotowości aktywów trwałych, wyrażający relację sprzedaży netto do majątku trwałego.

Jednym z bardzo ważnych wskaźników przy analizie sprawności działania firmy jest ***wskaźnik rotacji zapasów***. Wskaźnik ten może być liczony dwoma sposobami: jako czas trwania jednego obrotu wyrażony w dniach lub jako liczba obrotów dokonana w ciągu roku sprawozdawczego. Wskaźnik rotacji w dniach informuje, co ile dni średnio przedsiębiorstwo odnawia swoje zapasy w celu zrealizowania danej sprzedaży. Im wyższy wskaźnik, tym korzystniejsza sytuacja firmy. Wysokie zapasy z jednej strony zapewniają ciągłość produkcji i sprzedaży, z drugiej zaś zamrażają środki finansowe jak również zwiększają koszty magazynowe. Niski wskaźnik świadczy o poprawie efektywności gospodarowania pod warunkiem, że nie powoduje to

zakłóceń w produkcji i sprzedaży oraz nie ogranicza wykonania opłacalnych zamówień. Wskaźnik rotacji zapasów mierzony liczbą obrotów informuje, ile razy w analizowanym okresie przedsiębiorstwo odnawia swoje zapasy. Sytuacja jest tym bardziej korzystna, im wyższa jest jego wartość.

Wskaźnik cyklu inkasa należności informuje, po ilu dniach średnio od momentu sprzedaży środki pieniężne należne z tytułu dokonanej transakcji wpłyną na rachunek bankowy lub kasy przedsiębiorstwa. Poziom tego wskaźnika świadczy o skuteczności windykacji należności. Im krótszy okres ściągania, tym korzystniej dla firmy. Wydłużenie cyklu inkasa oznacza, że przedsiębiorstwo wydłuża okres kredytowania swoich dłużników. Zbyt wysoki wskaźnik inkasa może wpłynąć niekorzystnie na kondycję finansową jednostki i jej płynność.

Wskaźnik cyklu regulowania zobowiązań z tytułu dostaw pokazuje jak szybko przedsiębiorstwo reguluje swoje zobowiązania wobec dostawców. Cykl regulowania zobowiązań – dłuższy niż wymagane terminy płatności mogą sygnalizować trudności płatnicze przedsiębiorstwa, bądź możliwości szerszego korzystania z nieoprocentowanego kapitału zwłaszcza, gdy wzrasta konkurencja między dostawcami. Zbyt szybki zwrot zobowiązań ogranicza korzyści firmy. Skrócenie okresu spłaty zobowiązań może wskazywać, że przedsiębiorstwo korzysta ze skont za rezygnację z kredytów kupieckich. Może to być również wynikiem negocjacji z dostawcami o niższą cenę dostawy [M. Sierpińska: Ocena zobowiązani krótkoterminowych przedsiębiorstwa, „Rachunkowość" 1995, nr 7].

Długi cykl ściągania należności oraz przewaga płatności gotówkowych w rozliczeniach z dostawcami może spowodować brak środków pieniężnych i zagrozić wypłacalności przedsiębiorstwa.

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.

Analiza wskaźnikowa w sprawdzaniu zdolności kredytowej

Analiza wskaźnikowa jest podstawą analizy finansowej przedsiębiorstwa, ponieważ daje przejrzysty obraz działalności firmy.

Analiza wskaźnikowa jest elementem analizy finansowej i stanowi rozwinięcie wstępnej analizy sprawozdań finansowych. Wskaźniki stanowić mogą relacje odpowiednich składników aktywów i pasywów bilansu w przekroju pionowym i poziomym, wyniku finansowego brutto lub netto, jak też relacje między składnikami rachunku wyników i bilansu. Wskaźniki ekonomiczne wykorzystywane są przez menedżerów podejmujących szereg różnych decyzji dotyczących sprawnego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Uwaga menedżerów będzie się koncentrować głównie na płynności finansowej, zapotrzebowaniu na kapitał obrotowy oraz zyskowności firmy. Kredytodawcy będą koncentrować swoje zainteresowania na zdolności firmy do samofinansowania, czyli wielkości cash flow gwarantującej spłatę długoterminowych zobowiązań, zaś banki udzielające kredytów krótkoterminowych na uzupełnienie kapitału obrotowego będą oceniać płynność finansową wyrażona odpowiednimi relacjami środków obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych.

Zyskowność firmy jest przedmiotem zainteresowania wszystkich wymienionych grup odbiorców analizy wskaźnikowej. Trudno więc byłoby uszeregować wskaźniki analizy sprawozdań finansowych według potrzeb tych odbiorców. Stąd zazwyczaj ujmuje się je w grupy zawierające wskaźniki przybliżonej treści ekonomicznej. Najbardziej typowe jest wyróżnienie następujących czterech

zespołów wskaźników [M. Sierpińska, T. Jachna: Ocena przedsiębiorstwa…, op. cit., s. 79]: płynności finansowej, sprawności działania, zadłużenia i rentowności.

Wskaźniki płynności charakteryzują zasoby majątku obrotowego stanowiącego podstawę bieżącej działalności przedsiębiorstwa oraz stopień jego wypłacalności.

Wskaźniki sprawności działania obrazują efektywność wykorzystania zasobów majątkowych, zarówno ich całości jak i poszczególnych składników.

Wskaźniki zadłużenia pokazują źródła finansowania majątku oraz określają możliwości przedsiębiorstwa do obsługi zadłużenia.

Wskaźniki rentowności przedstawiają trzy aspekty rentowności: sprzedaży, majątku i kapitałów własnych [L . Bednarski: Analiza finansowa w przedsiębiorstwie…, op. cit., s. 65].

Analiza wskaźnikowa odgrywa kluczową rolę w procesie oceny zdolności kredytowej firmy lub osoby indywidualnej, będąc jednym z głównych narzędzi wykorzystywanych przez banki i instytucje finansowe. Pozwala ona na ocenę, czy potencjalny kredytobiorca będzie w stanie wywiązać się z zobowiązań finansowych, opierając się na danych liczbowych i wskaźnikach finansowych, które przedstawiają ogólną kondycję finansową oraz stabilność kredytobiorcy. Analiza wskaźnikowa pozwala na obiektywną ocenę ryzyka kredytowego, co jest szczególnie istotne przy decyzjach dotyczących przyznawania kredytów.

Jednym z najważniejszych wskaźników stosowanych w analizie zdolności kredytowej jest wskaźnik zadłużenia, który informuje, jak duża część majątku firmy finansowana jest ze źródeł zewnętrznych, takich jak kredyty i pożyczki. Wysoki poziom zadłużenia może wskazywać na zwiększone ryzyko kredytowe, ponieważ oznacza większe obciążenie kosztami obsługi zadłużenia. Z kolei niski poziom zadłużenia może sugerować, że firma ma stabilne podstawy finansowe, co czyni ją bardziej wiarygodną dla banku. Kluczowymi wskaźnikami są

tu: wskaźnik ogólnego zadłużenia, czyli stosunek zobowiązań ogółem do aktywów, oraz wskaźnik zadłużenia długoterminowego.

Kolejnym istotnym wskaźnikiem jest wskaźnik płynności, który pozwala ocenić, czy firma dysponuje wystarczającymi środkami pieniężnymi, aby na bieżąco regulować swoje zobowiązania. Wskaźnik bieżącej płynności (ang. current ratio) i wskaźnik szybkiej płynności (ang. quick ratio) są powszechnie stosowane w tej analizie. Wskaźnik bieżącej płynności mierzy stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań bieżących, co pozwala określić, czy firma ma możliwość spłacenia bieżących zobowiązań. Wskaźnik szybkiej płynności wyklucza zapasy z aktywów obrotowych, co daje bardziej konserwatywne podejście, oceniając, jak firma poradzi sobie w przypadku, gdyby musiała spłacić zobowiązania natychmiast.

Ważnym elementem analizy wskaźnikowej zdolności kredytowej jest również wskaźnik rentowności, który pokazuje, czy firma generuje zyski, oraz na ile są one stabilne i wystarczające, aby spłacić zobowiązania. Wskaźniki rentowności, takie jak rentowność sprzedaży (stosunek zysku do przychodów) czy rentowność aktywów (stosunek zysku netto do aktywów), są istotne, ponieważ wysoka rentowność sygnalizuje, że firma osiąga zdrowe zyski, co zwiększa jej zdolność do obsługi długu.

Warto również wspomnieć o wskaźniku pokrycia obsługi długu (ang. Debt Service Coverage Ratio, DSCR), który mierzy stosunek zysku operacyjnego do kosztów obsługi zadłużenia. Wskaźnik ten jest często kluczowy dla banków, ponieważ pokazuje, czy firma jest w stanie wygenerować odpowiednie przepływy pieniężne, aby bez problemu spłacać odsetki i kapitał zaciągniętego kredytu. Wartość wskaźnika DSCR powyżej 1 oznacza, że firma ma nadwyżkę operacyjną po spłacie długu, co jest pozytywnym sygnałem dla kredytodawcy.

W procesie oceny zdolności kredytowej istotna jest także analiza wskaźnika rotacji, szczególnie rotacji zapasów i

należności. Wysoka rotacja zapasów wskazuje na efektywne zarządzanie zasobami, co jest ważne, ponieważ pozwala na szybsze generowanie gotówki. Z kolei szybka rotacja należności oznacza, że firma sprawnie zbiera należności od swoich klientów, co sprzyja zachowaniu płynności finansowej.

Analiza wskaźnikowa pozwala więc na dogłębne zrozumienie kondycji finansowej firmy, oceniając stabilność, wypłacalność, rentowność oraz zdolność do generowania gotówki. W oparciu o takie wskaźniki, instytucje finansowe mogą podjąć świadomą decyzję kredytową, minimalizując ryzyko udzielenia kredytu podmiotom o niewystarczającej zdolności kredytowej.

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.

BIG Bank S.A.

Big Bank powstał w wyniku pierwszego w powojennej historii polskiej bankowości połączenia dwóch banków giełdowych: Banku Inicjatyw Gospodarczych Big S.A. (powstał 7 czerwca 1989 roku jako jeden z pierwszych banków komercyjnych) oraz Banku Gdańskiego S.A.

17 lipca 1989 roku Big Bank rozpoczął działalność.

W 1990 roku miała miejsce pierwsza publiczna emisja akcji banku, a także utworzenie Biura Maklerskiego Big S.A. W tym roku Bank jako pierwszy wdrożył usługę bezpiecznego przechowywania w Polsce. Rozpoczął również działalność leasingową. Big Bank S.A. powołuje Fundację „Pro Musica Camerata” wspierającą inicjatywy operowe Warszawskiej Opery Kameralnej.

W 1991 roku – pierwsza międzynarodowa karta PŁATNICZA w Polsce została wydana do systemu VISA. W tym samym roku odbyła się pierwsza w Polsce emisja Bonów Lokalizacyjnych. BEL Leasing Sp. z o.o. powstała wspólnie z Orbis SA PolCard Sp. z o.o. wspierając rozliczenie kart płatniczych, rozpoczął się pierwszy profesjonalny program sponsoringowy w Żeglarstwie w Polsce.

Rok 1992 był pierwszym notowaniem akcji Banku na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Big S.A. jest pierwszym bankiem na giełdzie. Big S.A. przejął Łódzki Bank Rozwoju S.A. – pierwsze przejęcie prywatnego banku w powojennej historii Polski. Big S.A zdobywa tytuł „Banku Roku w Europie Środkowo-Wschodniej" przyznawany przez brytyjski magazyn „Central European".

W 1993 roku Big S.A. zdobywa tytuł „Najlepszego Polskiego Banku w 1993 roku" przyznawany przez brytyjski magazyn „Euromoney". Zostaje wydana pierwsza polska karta płatnicza POLCARD CLASSIC .

W 1995 roku zakupiono pierwszą transzę sprywatyzowanego Banku Gdańskiego S.A.

W 1997 roku Bank Inicjatyw Gospodarczych S.A. i Bank Gdański S.A. połączyły się tworząc Big Bank Gdański S.A.

W 1998 roku uruchomiono sieć nowoczesnych usług detalicznych Millennium stworzoną wspólnie z BCP. Powszechne Towarzystwo Emerytalne uzyskało licencję.

Rok 1999 to rozpoczęcie działalności przez Otwarty Fundusz Emerytalny EGO, był to również zakup, wraz z Eureko, 30% sprywatyzowanego Państwowego Zakładu Ubezpieczeń S.A. oraz otwarcie pierwszych 100 oddziałów sieci handlowej Millennium.

W dniu 10.10.2000 r. Big Bank Gdański S.A. otrzymał od Państwowego Zakładu Ubezpieczeń S.A. informację o sprzedaży 9.897.739 akcji Big Banku Gdańskiego S.A. przez Państwowy

Zakład Ubezpieczeń na Życie S.A. – spółkę zależną Państwowego Zakładu Ubezpieczeń S.A. Po zbyciu akcji Big Banku Gdańskiego S.A., Państwowy Zakład Ubezpieczeń S.A. wraz ze spółką zależną Państwowe Zakład Ubezpieczeń na Życie S.A. posiada 15 285 479 akcji Banku, co stanowi 3,60% kapitału zakładowego Banku i daje prawo do wykonywania 15 345 479 głosów na ZWZ Big Banku Gdańskiego S.A., co stanowi 3,61% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Banku.

Jego potencjał gospodarczy plasuje go w pierwszej piątce największych banków w kraju i wśród trzydziestu największych banków w Europie Środkowej. Big Bank jest spółką publiczną. Akcje banku są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie oraz, w formie Globalnych Kwitów Depozytowych, na Londyńskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Big Bank jest liderem w Grupie Kapitałowej BIG, w skład której wchodzą również: Big Bank Spółka Akcyjna, Bel Leasing Sp. z o.o., BG Leasing SA, Dom Maklerski Big-BG Sp. z o.o. Oferta podmiotów z Dużej Grupy jest naturalnym uzupełnieniem oferty Banku umożliwiającym kompleksową obsługę klienta i realizację specjalnych programów na ich życzenie.

Posiada 318 placówek (stan na 31.12.1999 [1]).

Oddział Big Banku S.A. rozpoczął działalność w Jeleniej Górze w październiku 1993 roku.

[1] Dolniak P., „50 najważniejszych banków w Polsce”, „Bank” z 2000 r. nr 3, s. 44-45

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.

Charakterystyka banków działających w Jeleniej Górze

W Jeleniej Górze działa łącznie 18 placówek 13 banków (tabela nr 1). Jest wśród nich 13 oddziałów, 3 filie i 2 ekspozytury. Najwięcej placówek posiada Bank Zachodni S.A., bo aż 3 oddziały, 2 oddziały ma Bank Śląski S.A. i Kredyt Bank S.A. Bank Polska Kasa Opieki Bank Polski posiada 1 oddział i 1 ekspozyturę, natomiast po 1 oddziale posiadają Bank Gospodarki Żywnościowej S.A., BWR Grupa Deutsche Bank S.A., Bank PeKaO S.A., Big Bank S.A., Wielkopolski Bank Kredytowy S.A. Ekspozyturę posiada Cuprum Bank a po 1 filii posiada Bank Handlowy S.A., Bank Ochrony Środowiska S.A. i Invest Bank S.A.

Tabela nr 1 Wykaz placówek bankowych w Jeleniej Górze (stan na 31.12.2000r.).

Nazwa banku	Siedziba centrali	Rodzaj placówki	Data powstania banku
Bank Gospodarki Żywnościowej S.A.	Warszawa	Oddział	1975
Bank Handlowy w WarszawieS.A	Warszawa	Filia	1870
Bank Ochrony Środowiska S.A.	Warszawa	Filia	1991
Bank PeKaO S.A.	Warszawa	Oddział	1929

Bank Śląski S.A.	Katowice	2 Oddział	1989
Bank Zachodni S.A.	Wrocław	3 Oddziały	1989
BWR Grupa Deutsche Bank	Kraków	Oddział	1992
Cuprum Bank S.A.	Lubin	Ekspozytura	1991
Kredyt Bank S.A.	Lublin	1 Oddziały	1990
Big Bank S.A.	Warszawa	Oddział	1989
Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A.	Warszawa	Oddział Ekspozytura	1950
Wielkopolski Bank Kredytowy S.A.	Poznań	Oddział	1998
Invest Bank S.A.	Poznań	Filia	1991

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji udzielanych w bankach

Poniżej zaprezentowano krótką charakterystykę banków działających na jeleniogórskim rynku bankowym.

Bank Gospodarki Żywnościowej S.A.

Bank Handlowy w Warszawie S.A.

Bank Ochrony Środowiska S.A.

Bank Polska Kasa Opieki S.A.

ING Bank Śląski S.A.

Bank Zachodni WBK S.A.

Kredyt Bank S.A.

Polska Kasa Oszczędności Bank Polski S.A.

Bank Gospodarki Żywnościowej S.A. (BGŻ) to polska instytucja finansowa, która przez wiele lat specjalizowała się w obsłudze sektora rolno-spożywczego. Założony w 1919 roku, BGŻ stał się jednym z kluczowych banków w Polsce, wspierając rozwój rolnictwa oraz przemysłu spożywczego.

Początkowo bank skupiał się na finansowaniu działalności związanej z rolnictwem, oferując kredyty, pożyczki i inne usługi finansowe skierowane głównie do rolników i przedsiębiorstw z branży rolno-spożywczej. Dzięki swojej specjalizacji BGŻ stał się ważnym partnerem w tym segmencie rynku, a jego oferta obejmowała zarówno kredyty inwestycyjne, jak i obrotowe, które wspierały rozwój polskiego rolnictwa.

W 2005 roku BGŻ został przejęty przez **francuski bank BNP Paribas**, co oznaczało początek zmian w strukturze i strategii działania instytucji. Zmiana właścicielska pozwoliła na rozwój banku w ramach międzynarodowej grupy finansowej i poszerzenie oferty o usługi dla szerokiego kręgu odbiorców, nie tylko z sektora rolnego, ale także dla osób prywatnych, małych i średnich przedsiębiorstw oraz dużych korporacji.

Po przejęciu przez BNP Paribas, Bank Gospodarki Żywnościowej zmienił swoją nazwę na **BGŻ BNP Paribas**, a jego oferta zaczęła obejmować szeroki wachlarz usług bankowych, w tym **kredyty hipoteczne**, **kredyty konsumpcyjne**, **rachunki oszczędnościowe**, **usługi inwestycyjne** oraz rozwiązania dla firm i korporacji.

Obecnie BGŻ BNP Paribas jest jednym z największych banków w Polsce, oferującym pełen zakres usług finansowych dla różnych grup klientów. Jest również aktywny w obszarze **zrównoważonego rozwoju**, inwestując w inicjatywy związane z ekologiczną transformacją gospodarki, w tym wspieranie projektów związanych z odnawialnymi źródłami energii i zieloną gospodarką.

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.