

**Dariusz Sobolewski**

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

## **Wpływ autooceny mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw na badanie wiarygodności kredytowej przez fundusze pożyczkowe**

***Streszczenie.** W artykule została przeanalizowana rola autooceny mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w procesie analizy zdolności kredytowej przeprowadzanej przez fundusze pożyczkowe. Przedstawione w pierwszej części artykułu wyniki badań dotyczących charakterystyki mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw zestawiono z propozycją zasad autooceny przedsiębiorstw. Zaprezentowano także przykładowe pozafinansowe mierniki działalności przedsiębiorstw, które oprócz analizy finansowej mogą stanowić istotny element badania wiarygodności kredytowej mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, dokonywanego przez fundusze pożyczkowe.*

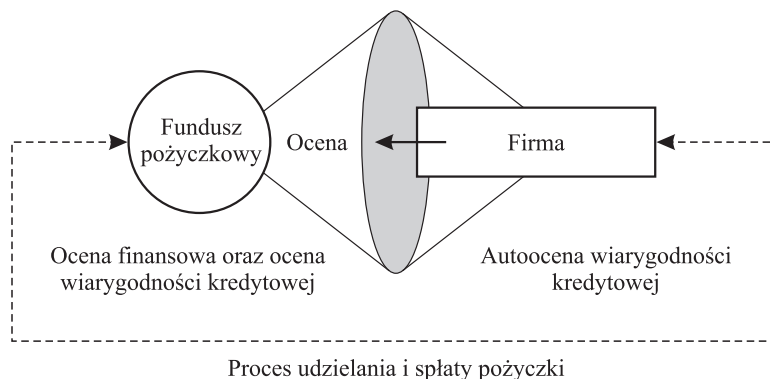
***Słowa kluczowe:** mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa, wiarygodność kredytowa, zdolność kredytowa, finansowe i niefinansowe mierniki rozwoju*

### **1. Wprowadzenie**

W relacji fundusz pożyczkowy (podmiot udzielający pożyczek) i mikro-, małe lub średnie przedsiębiorstwo (podmiot realizujący cele gospodarcze dzięki uzyskanemu finansowaniu) ocena tzw. zdolności kredytowej (zdolności do spłaty udzielonej pożyczki) jest działaniem realizowanym przez fundusz pożyczkowy. Rezultat (wynik) tej oceny jest znany dopiero po przeprowadzeniu całej tzw. procedury pożyczkowej, tj. określonego procesu, na który składają się: (1) złożenie wniosku o pożyczkę, (2) analiza danych finansowych oraz informacji pozafinansowych dotyczących przedsiębiorstwa, (3) podjęcie decyzji kredytowej, (4) podpisanie umowy pożyczkowej, (5) ustanowienie

zabezpieczeń spłaty pożyczki, (6) wypłata i (7) następnie spłata pożyczki według ustalonego harmonogramu. Analiza zdolności kredytowej przeprowadzana jest przez fundusz pożyczkowy na podstawie danych statycznych z określonego momentu działalności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Następstwem tej analizy jest decyzja o udzieleniu pożyczki, której spłata odbywa się już w układzie dynamicznym, gdyż dotyczy określonego, uzgodnionego w umowie czasu (z reguły w przypadku funduszy pożyczkowych są to okresy od 12 do 60 miesięcy). Mikro-, małe lub średnie przedsiębiorstwo ubiegające się o finansowanie musi posiadać w ocenie funduszu pożyczkowego tzw. **zdolność kredytową**, rozumianą jako zdolność do spłaty pożyczki wraz ze wszystkimi kosztami związanymi z pożyczką w terminach ustalonych w umowie pożyczkowej. A zatem osoba prowadząca lub zarządzająca przedsiębiorstwem powinna uwzględniać w przepływach finansowych środki niezbędne do obsługi zadłużenia. W tym kontekście warto postawić dwa kluczowe pytania dotyczące współpracy przedsiębiorstwa z funduszem pożyczkowym. Pierwsze: czy i w jakim zakresie firma MSP może być w stanie (wykorzystując określony system autooceny) przygotować się do podjęcia relacji z funduszem pożyczkowym, odtwarzając (przynajmniej w wybranym zakresie) ocenę zdolności kredytowej przeprowadzaną przez fundusz pożyczkowy (w celu określenia swojej potencjalnej zdolności kredytowej)? Drugie: w jaki sposób, bądź to w ramach narzędzi wspierających zarządzanie firmą, bądź dzięki wykorzystaniu własnej wiedzy finansowej (świadomości finansowej), utrzymać swoją **wiarygodność kredytową**<sup>1</sup> oraz zapewnić prawidłową (terminową) obsługę pożyczki? Odpowiedzi na tak postawione pytania wymagają założenia, że zdolność kredytowa stanowi określoną perspektywę postrzegania danej firmy (jak fundusz pożyczkowy widzi dane przedsiębiorstwo) oraz że perspektywa ta może być do pewnego stopnia wykorzystana w procesach decyzyjnych MSP. Dla uproszczenia tego założenia fundusz pożyczkowy powinien być w takim ujęciu traktowany jako specyficzny punkt widzenia na funkcjonujące przedsiębiorstwo, a nie konkretny podmiot świadczący usługi pożyczkowe i kierujący się własnymi rozwiązaniami proceduralnymi oraz wewnętrzną polityką kredytową. Autoocena przedsiębiorstwa staje się w tym układzie elementem oceny zdolności i wiarygodności kredytowej przeprowadzanej przez fundusz pożyczkowy. Układ ten tworzy pewien rodzaj współdziałania, synergii podmiotów uczestniczących w procesie pożyczkowym. Próbę takiego ujęcia przedstawiono na rysunku 1.

<sup>1</sup> Wiarygodność kredytowa to wynik oceny, której podlega pożyczkobiorca, obejmująca zarówno aspekty finansowe (zdolność kredytowa), jak i niefinansowe (ocena jakościowa). Wiarygodność kredytowa może być określona jako prawdopodobieństwo niewywiązania się pożyczkobiorcy ze swoich zobowiązań. Rachunek prawdopodobieństwa może się opierać na analizie statystycznie istotnych cech (parametrów) wpływających na niewypłacalność przedsiębiorstwa.



Rysunek 1. Synergia autooceny przedsiębiorstwa i oceny funduszu pożyczkowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych materiałów.

Celem artykułu jest wskazanie na znaczenie dokonywania autooceny mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście badania wiarygodności kredytowej przez fundusze pożyczkowe.

## 2. Charakterystyka mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw – wyniki badań<sup>2</sup>

Punktem wyjścia do opracowania założeń systemu autooceny przedsiębiorstw może być charakterystyka mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw przeprowadzona na podstawie badań, które objęły właścicieli MSP oraz osoby zarządzające przedsiębiorstwami. Charakterystyka ta zawiera następujące elementy:

- cechy psychograficzne,
- cechy behawioralne,
- motywację do podjęcia działalności gospodarczej,
- posiadanie doświadczenia biznesowego,
- skłonność do ryzyka biznesowego i finansowego.

### 2.1. Cechy psychograficzne

Zgodnie z wynikami badań, właściciele przedsiębiorstw oraz osoby zarządzające mikro-, małymi i średnimi przedsiębiorstwami charakteryzują się bardzo

<sup>2</sup> Ilekroć w niniejszym opracowaniu jest mowa o „badaniu” oznacza to badanie określone jako „Finanse MSP 2013 – rynek usług bankowych” przeprowadzone przez firmę QUALIFACT. Badania

Tabela 1. Cechy psychograficzne MSP – analiza punktowa

Cechy właściciela / osoby zarządzającej	Ogółem MSP		Firmy mikro <i>n</i> = 603		Firmy małe <i>n</i> = 300		Firmy średnie <i>n</i> = 200	
	średnia	media- na	średnia	media- na	średnia	media- na	średnia	media- na
Chęć do pracy	8,87	10,00	8,86	10,00	8,98	10,00	8,86	9,00
Otwartość na doświadczenia	8,50	9,00	8,49	9,00	8,80	9,00	8,62	9,00
Akceptowalność	8,35	8,00	8,35	8,00	8,49	9,00	8,22	8,00
Ekstrawersja	8,22	8,00	8,21	8,00	8,36	8,50	8,25	8,00
Pewność siebie	8,18	8,00	8,17	8,00	8,43	9,00	8,51	9,00
Neurotyczność	4,74	5,00	4,74	5,00	4,82	5,00	4,77	4,00

Źródło: badanie „Finanse MSP 2013 – rynek usług bankowych”, QUALIFACT, Gdańsk 2013.

wysoką samooceną (zob. tab. 1). Uzyskane oceny (natężenie cech psychograficznych było oceniane w skali 10-stopniowej, gdzie 10 – oznaczało bardzo silne natężenie danej cechy, a 1 – bardzo słabe natężenie danej cechy), w zdecydowanej większości analizowanych cech psychograficznych oceny mieszczą się w przedziale od 8 do 9 pkt. Respondenci najwyżej ocenili chęć do pracy (8,87 pkt), otwartość na doświadczenia (8,50 pkt) oraz akceptowalność – chęć i zdolność współpracy z innymi (8,35 pkt).

## 2.2. Cechy behawioralne

Drugą grupą badanych cech MSP były tzw. cechy behawioralne. Osoby prowadzące działalność gospodarczą lub zarządzające MSP postrzegają siebie przede wszystkim jako organizatorzy (35,8%), sprzedawcy (23,3%) oraz rzemieślnicy (20,8%). W mniejszym stopniu respondenci identyfikują się z innowatorami (10,3%) oraz odkrywcami okazji (8,5%). Podział określeń najlepiej pasujących do respondentów jako przedsiębiorców przedstawiono w tabeli 2.

Graficzny rozkład cech behawioralnych charakteryzujących osoby prowadzące lub zarządzające mikro-, małymi oraz średnimi przedsiębiorstwami (dane ogółem) przedstawiono na rysunku 2.

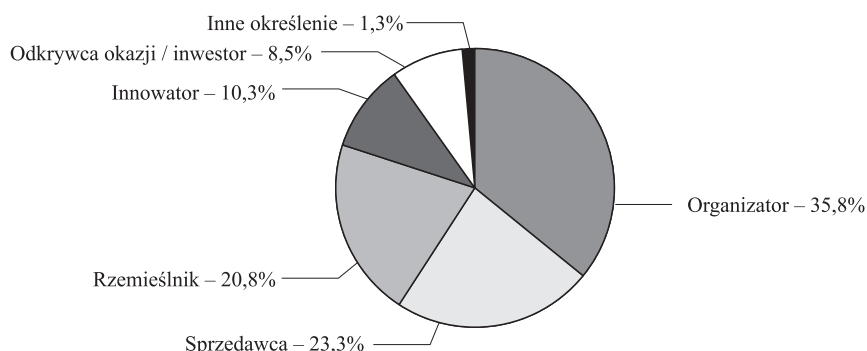
---

rynkowe i doradztwo Sp. z o.o. Badanie zostało przeprowadzone przy wykorzystaniu metody wywiadu bezpośredniego (PAPI). Próba badawcza liczyła 1094 firmy zlokalizowane na obszarze całej Polski: firmy mikro (0-9 zatrudnionych) *n* = 603, firmy małe (10-49 zatrudnionych) *n* = 300, firmy średnie (50-249 zatrudnionych) *n* = 200. Termin realizacji badania: 12.04-12.05.2013 r.

Tabela 2. Analiza cech behawioralnych MSP

Określenie najlepiej pasujące do respondenta jako przedsiębiorcy	Ogółem MSP (%)	Firmy mikro n = 603		Firmy małe n = 300		Firmy średnie n = 200	
		liczba odp.	% odp.	liczba odp.	% odp.	liczba odp.	% odp.
Organizator	35,8	213	35,3	134	44,7	89	44,5
Sprzedawca	23,3	144	23,9	39	13,0	20	10,0
Rzemieślnik	20,8	127	21,1	47	15,7	28	14,0
Innowator	10,3	60	10,0	47	15,7	38	19,0
Odkrywca okazji / inwestor	8,5	51	8,5	30	10,0	21	10,5
Inne określenie	1,3	8	1,3	3	1,0	4	2,0
Ogółem	100,0	603	100,0	300	100,0	200	100,0

Źródło: badanie „Finanse MSP 2013 – rynek usług bankowych”, QUALIFACT, Gdańsk 2013.



Rysunek 2. Analiza cech behawioralnych MSP

Źródło: badanie „Finanse MSP 2013 – rynek usług bankowych”, QUALIFACT, Gdańsk 2013.

### 2.3. Motywy decydujące o utworzeniu własnego przedsiębiorstwa

Na utworzenie własnego przedsiębiorstwa wpływają najczęściej cztery główne motywy: (1) potrzeba niezależności (32,1%), (2) chęć urzeczywistnienia własnych idei lub pomysłu na biznes (23,0%), (3) możliwość zarobienia większych pieniędzy niż na etacie (20,9%) oraz (4) brak pracy lub ryzyko jej utraty (15,0% wskazań). Motywy decydujące o utworzeniu własnego przedsiębiorstwa przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Motywy decydujące o utworzeniu własnego przedsiębiorstwa

Motywy decydujące o utworzeniu własnej firmy	Ogółem MSP (%)	Firmy mikro n = 601		Firmy małe n = 294		Firmy średnie n = 189	
		liczba odp.	% odp.	liczba odp.	% odp.	liczba odp.	% odp.
Potrzeba niezależności	32,1	195	32,4	76	25,9	39	20,6
Ureczywistnienie własnych idei / pomysłu na biznes	23,0	135	22,5	90	30,6	82	43,4
Możliwość zarobienia większych pieniędzy niż na etacie	20,9	126	21,0	58	19,7	27	14,3
Brak pracy lub ryzyko jej utraty	15,0	92	15,3	30	10,2	10	5,3
Wykorzystanie okazji rynkowej	7,0	41	6,8	30	10,2	26	13,8
Inne	2,1	12	2,0	10	3,4	5	2,6
Ogółem	100,0	601	100,0	294	100,0	189	100,0

Źródło: badanie „Finanse MSP 2013 – rynek usług bankowych”, QUALIFACT, Gdańsk 2013.

## 2.4. Posiadanie doświadczenia biznesowego

Bardzo interesującym elementem charakterystyki MSP jest fakt, że mniej niż połowa respondentów (46,4%) deklaruje posiadanie doświadczenia biznesowego przed uruchomieniem obecnej działalności (zob. tab. 4). Wśród wcześniejszych

Tabela 4. Rodzaj posiadanego doświadczenia biznesowego (przed uruchomieniem działalności)

Rodzaj wcześniejszego doświadczenia biznesowego	Ogółem MSP (%)	Firmy mikro n = 603		Firmy małe n = 300		Firmy średnie n = 200	
		liczba odp.	% odp.	liczba odp.	% odp.	liczba odp.	% odp.
Pracowałem w innej firmie z tej branży, co pozwoliło mi zebrać doświadczenia	24,7	147	24,4	91	30,3	69	34,5
Prowadziłem inną własną firmę	12,3	74	12,3	38	12,7	22	11,0
Pomagałem w biznesie rodzinnym	9,4	57	9,5	28	9,3	14	7,0
Inne doświadczenia	0,8	5	0,8	3	1,0	4	2,0

Źródło: badanie „Finanse MSP 2013 – rynek usług bankowych”, QUALIFACT, Gdańsk 2013.

doświadczeń biznesowych osób prowadzących lub zarządzających przedsiębiorstwami najczęściej wymieniana jest praca w innej firmie z tej samej branży, co pozwoliło zebrać doświadczenia i praktyczne umiejętności (24,7% wskazań). Natomiast 12,3% respondentów prowadziło inną własną firmę, a 9,4% pomagało w biznesie rodzinnym.

## 2.5. Nastawienie MSP do ryzyka – sprawy biznesowe i finansowe

W relacji przedsiębiorstwa – fundusze pożyczkowe należy zwrócić szczególną uwagę na podejście MSP do kwestii związanych z ryzykiem biznesowym i finansowym. Skłonność do podejmowania ryzyka w sprawach biznesowych (rozwój, wprowadzanie nowych produktów, wchodzenie na nowe rynki itp.) oceniana jest przez ponad 48% respondentów jako „przeciętna”. Warto podkreślić, że prawie jedna trzecia MSP swoje podejście do ryzyka charakteryzuje jako „konserwatywne”. W badanej próbie znalazło się więcej osób mających konserwatywne podejście do ryzyka (28,4%) niż osób deklarujących „raczej wysoką” lub „wyjątkowo wysoką skłonność do podejmowania ryzyka” w sprawach biznesowych (w sumie 23,2%). Aspekty biznesowe ryzyka związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 5. Skłonność MSP do podejmowania ryzyka – sprawy biznesowe

Skłonność do ryzyka – sprawy biznesowe	Ogółem MSP (%)	Firmy mikro n = 595		Firmy małe n = 297		Firmy średnie n = 199	
		liczba odp.	% odp.	liczba odp.	% odp.	liczba odp.	% odp.
Wyjątkowo niska skłonność do podejmowania ryzyka	7,1	43	7,2	16	5,4	14	7,0
Raczej niska skłonność do podejmowania ryzyka	21,3	128	21,5	54	18,2	26	13,1
Przeciętna skłonność do podejmowania ryzyka	48,4	289	48,6	134	45,1	89	44,7
Raczej wysoka skłonność do podejmowania ryzyka	17,8	104	17,5	69	23,2	51	25,6
Wyjątkowo wysoka skłonność do podejmowania ryzyka	5,4	31	5,2	24	8,1	19	9,5
Ogółem	100,0	595	100,0	297	100,0	199	100,0

Źródło: badanie „Finanse MSP 2013 – rynek usług bankowych”, QUALIFACT, Gdańsk 2013.

Tabela 6. Skłonność MSP do podejmowania ryzyka – sprawy czysto finansowe

Skłonność do ryzyka – sprawy finansowe	Ogółem MSP (%)	Firmy mikro <i>n</i> = 597		Firmy małe <i>n</i> = 298		Firmy średnie <i>n</i> = 200	
		liczba odp.	% odp.	liczba odp.	% odp.	liczba odp.	% odp.
Wyjątkowo niska skłonność do podejmowania ryzyka	11,9	72	12,1	28	9,4	21	10,5
Raczej niska skłonność do podejmowania ryzyka	27,5	166	27,8	70	23,5	37	18,5
Przeciętna skłonność do podejmowania ryzyka	43,6	259	43,4	145	48,7	82	41,0
Raczej wysoka skłonność do podejmowania ryzyka	13,6	81	13,6	38	12,8	47	23,5
Wyjątkowo wysoka skłonność do podejmowania ryzyka	3,3	19	3,2	17	5,7	13	6,5
Ogółem	100,0	597	100,0	298	100,0	200	100,0

Źródło: badanie „Finanse MSP 2013 – rynek usług bankowych”, QUALIFACT, Gdańsk 2013.

W przypadku ryzyka finansowego (zaciąganie dużych kredytów, inwestowanie nadwyżek finansowych w instrumenty obciążone ryzykiem itp.) osoby prowadzące lub zarządzające przedsiębiorstwem najczęściej oceniały swoją skłonność do podejmowania tego typu ryzyka jako „przeciętną” (43,6% wskazań). Blisko jedna trzecia przedsiębiorstw ocenia swoją skłonność do ryzyka finansowego jako „raczej niską” (27,5%) oraz „wyjątkowo niską” (11,9%). Skłonność MSP do ryzyka w obszarze spraw finansowych przedstawiono w tabeli 6.

### 3. Założenia systemu autooceny mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw

Funkcjonujące w praktyce metody oceny wiarygodności kredytowej przedsiębiorstw oparte są często na ocenie wskaźników finansowych. Ocena ta z reguły jest uzupełnieniem analizy zdolności kredytowej przedsiębiorstwa, przeprowadzonej przez fundusze pożyczkowe. Analiza wskaźnikowa bazuje na statycznym ujęciu danych finansowych przedsiębiorstwa (np. na dzień sporządzenia bilansu), tym samym przyjęte założenia do modelu w bardzo ograniczonym zakresie określają kondycję finansową przedsiębiorstwa w ujęciu dynamicznym. Ponadto ze względu na fakt, że obliczenie większości wskaźników finansowych wymaga dostępu do tzw. pełnych danych finansowych, wskaźnikowe metody oceny przedsiębiorstw mogą być stosowane do badania przedsiębiorstw



prowadzących pełną księgowość. Powoduje to konieczność opracowania metod oceny wiarygodności kredytowej przedsiębiorstw prowadzących uproszczoną księgowość, a w szczególności podatkową księgę przychodów i rozchodów (ewentualnie również kartę podatkową oraz ewidencję przychodów zryczałtowanych). Jednakże należy zwrócić uwagę na to, że w przypadku karty podatkowej i ryczału przedsiębiorca powinien być zarejestrowanym płatnikiem podatku VAT. Ponadto metody weryfikacji wiarygodności kredytowej muszą zawierać zasady wyliczenia zdolności kredytowej przedsiębiorstw, uwzględniające m.in. poziom jego zadłużenia. W dalszej części artykułu zostały przedstawione przykładowe wzory wyliczenia zdolności przedsiębiorstwa do spłaty kredytu w zależności od formy prowadzonej księgowości (typ księgowości wpływa na zakres dostępnych danych finansowych).

Uzupełnieniem oceny finansowej może być opracowanie katalogu obiektywnych mierników cech niefinansowych wykorzystywanych do tzw. oceny jakościowej. W artykule zostały przedstawione niefinansowe mierniki rozwoju, które mogą mieć istotny wpływ na ocenę przedsiębiorstwa (w szczególności mikro- i małych przedsiębiorstw) z punktu widzenia jego wiarygodności kredytowej. Zaproponowane zostały elementy (przedmiot) oceny, opis ocen, kryteria składające się na poszczególne oceny, a także skala punktowa wraz z wagami.

Bardzo ważną kwestią w ocenie wiarygodności kredytowej jest także uwzględnienie charakterystyk (typów, cech, warunków) związanych z samą transakcją pożyczkową, tj. przeznaczeniem pożyczki, okresem spłaty, oprocentowaniem, prowizjami i opłatami. Należy zwrócić uwagę, że w zależności od rodzaju finansowania (pożyczka obrotowa, inwestycyjna, hipoteczna itp.) mogą być wymagane odmienne parametry i cechy podlegające ocenie. Nieuwzględnienie typów transakcji pożyczkowych w zaproponowanym systemie ocen może spowodować, że w autoocenie potencjalnej zdolności kredytowej osoba prowadząca lub zarządzająca przedsiębiorstwem nie uwzględni istotnych parametrów transakcji pożyczkowej (na przykład przy pożyczce inwestycyjnej przedmiotem oceny będzie określenie zasadności inwestycji, polegające na weryfikacji, czy inwestycja przyniesie ekonomiczne korzyści dla funkcjonowania przedsiębiorstwa wnioskującego o pożyczkę).

Jeżeli chodzi o ocenę zdolności kredytowej (zdolności do spłaty pożyczki), wskazane jest, aby przykładowe wyliczenie zdolności kredytowej uwzględniało różne warianty oceny, obejmujące:

- przedsiębiorstwa prowadzące uproszczoną księgowość (podatkowa księga przychodów i rozchodów, ewentualnie karta podatkowa i ryczałt ewidencjonowany),
- przedsiębiorstwa prowadzące pełną księgowość.

Włączenie w zaproponowany system autooceny metod wyliczania zdolności kredytowej może być problematyczne ze względu na fakt, że przyjęte w różnych

funduszach pożyczkowych metody określania zdolności przedsiębiorstwa do spłaty pożyczki mogą się znacząco różnić. Jednakże możliwe jest zaproponowanie najbardziej modelowego sposobu obliczania zdolności kredytowej, poprawnego z metodologicznego (teoretycznego) punktu widzenia. W dalszej części artykułu zostały przedstawione zasady kalkulowania zdolności kredytowej przedsiębiorstw, rozumianej jako zdolność do spłaty przez kredytobiorcę zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami w terminach określonych w umowie kredytowej.

Sposób wyliczenia zdolności kredytowej dla przedsiębiorstw rozliczających się z urzędem skarbowym w formie podatkowej księgi przychodów i rozchodów (na podstawie danych za pełny rok obrotowy) przedstawiono w tabeli 7.

Tabela 7. Metoda kalkulacji zdolności kredytowej dla przedsiębiorstw rozliczających się z urzędem skarbowym w formie podatkowej księgi przychodów i rozchodów

Zdolność kredytowa =	Komentarz
dochód brutto za ostatni pełny rok obrotowy	średniomiesięczny dochód za rok poprzedni = (dochód z deklaracji PIT/udział % danego współwłaściciela)/liczba miesięcy prowadzenia działalności w roku poprzednim
+ amortyzacja roczna	jeżeli udokumentowano
– podatek	19% dochodu brutto z ostatnich 12 miesięcy, chyba że podano rzeczywistą kwotę podatku do zapłaty/zapłaconego w ubiegłym roku
– odsetki od przyznaných limitów odnawialnych	% przyznaných limitów odnawialnych ustalany na podstawie średniego oprocentowania limitów odnawialnych w bankach za ostatnie 6 miesięcy; odsetki nie są przyjmowane w przypadku, gdy są już uwzględnione na poziomie wyniku brutto jako koszt uzyskania przychodu
– miesięczne raty kapitałowo-odsetkowe lub kapitałowe kredytów i pożyczek × 12	firmowe i prywatne × 12, chyba że krótszy okres obowiązywania umowy; odsetki nie są przyjmowane w przypadku, gdy są już uwzględnione na poziomie wyniku brutto jako koszt uzyskania przychodu
– miesięczne raty leasingów × 12	× 12, chyba że krótszy okres obowiązywania umowy, w przypadku leasingu finansowego – raty leasingowe brane są pod uwagę w całości, w przypadku leasingu operacyjnego, dla którego podano miesięczne obciążenie stanowiące koszt uzyskania przychodu – nie bierze się pod uwagę rat do wyliczenia zdolności kredytowej

Źródło: opracowanie własne.

Metodę kalkulacji zdolności kredytowej dla przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość (na podstawie danych za pełny rok obrotowy) przedstawiono w tabeli 8.

Tabela 8. Metoda kalkulacji zdolności kredytowej dla przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość (na podstawie danych za pełny rok obrotowy)

Zdolność kredytowa =	Komentarz
EBITDA	EBITDA = zysk netto + podatek z rachunku zysków i strat + koszty finansowe (ogółem) + amortyzacja
– ewentualne korekty z tytułu przychodów i kosztów operacyjnych oraz przychodów finansowych	
– podatek dochodowy	kwota podatku z rachunku zysków i strat
– odsetki od przyznaných limitów odnawialnych	% przyznaných limitów odnawialnych ustalany na podstawie średniego oprocentowania limitów odnawialnych w bankach za ostatnie 6 miesięcy
– miesięczne raty kapitałowo-odsetkowe kredytów i pożyczek $\times 12$	firmowe i prywatne $\times 12$ , chyba że krótszy okres obowiązywania umowy
– miesięczne raty leasingów $\times 12$	$\times 12$ , chyba że krótszy okres obowiązywania umowy, raty leasingów są brane w całości jako korekta EBITDA, chyba że podano miesięczne obciążenia z tytułu leasingów niewykazywanych w bilansie

Źródło: opracowanie własne.

#### 4. Przykładowe niefinansowe mierniki rozwoju mikro- i małych przedsiębiorstw

W procesie oceny wiarygodności kredytowej MSP bardzo dużą rolę odgrywają tzw. niefinansowe mierniki rozwoju MSP, obejmujące zewnętrzne warunki funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku oraz jakość zarządzania działalnością przedsiębiorstwa.

Przykładowe niefinansowe mierniki rozwoju, które mogą mieć istotny wpływ na ocenę przedsiębiorstwa (w szczególności mikro- i małych przedsiębiorstw) z punktu widzenia jego wiarygodności kredytowej, przedstawiono w tabeli 9.

Tabela 9. Przykładowe niefinansowe mierniki mające wpływ na ocenę wiarygodności kredytowej MSP

Lp.	Przedmiot oceny	Ocena	Przykładowa podstawa oceny	Pkt	Waga
1	2	3	4	5	6
I. Zewnętrzne warunki funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku					
1.	Możliwości zbytu	Bardzo duże	Rynek na produkt (usługę) jest nienasycony i obejmuje cały kraj lub wykracza poza granice kraju	3	0,4
		Duże	Rynek na produkt (usługę) jest nasycony w niewielkim stopniu i obejmuje obszar co najmniej kilku województw	2	
		Umiarkowane	Rynek na produkt (usługę) jest średnio nasycony i obejmuje obszar co najmniej kilku powiatów	1	
		Małe albo brak informacji	Rynek na produkt (usługę) jest nasycony i nie ma perspektyw rozwoju albo brak informacji pozwalających na ocenę możliwości zbytu	0	
2.	Jakość produktu (usługi)	Wysoka	Produkt (usługa) jest bardzo nowoczesny, co jest potwierdzone międzynarodowymi certyfikatami jakościowymi i nagrodami. Zwroty i reklamacje występują sporadycznie	3	0,3
		Dobra	Produkt (usługa) jest nowoczesny. Występuje niski wskaźnik zwrotów i reklamacji	2	
		Średnia	Produkt (usługa) odpowiada podstawowym standardom jakościowym na rynku krajowym, wskaźnik zwrotów i reklamacji kształtuje się na średnim poziomie	1	
3.	Konkurencja	Niska albo brak informacji	Produkt (usługa) jest przestarzały, wskaźnik zwrotów i reklamacji jest wysoki albo brak informacji pozwalających na ocenę jakości produktu (usługi)	0	
		Brak konkurencji	Brak konkurentów mogących zdominować rynek, bariery wejścia do branży (kapitałowa i skali produkcji) są wysokie i ograniczają napływ konkurentów	3	0,4
		Mała	Konkurenci są nieliczni lub mają zdecydowanie mniejszy potencjał i nie są w stanie w krótkim czasie istotnie zwiększyć swojego udziału w rynku	2	
Umiarkowana	Na rynku funkcjonuje kilku poważnych konkurentów, którzy posiadają zbliżoną jakościowo i cenowo ofertę	1			

		Duża albo brak informacji	Na rynku funkcjonuje wielu poważnych konkurentów posiadających lepszą lub zbliżoną jakościowo i cenowo ofertę albo brak informacji pozwalających na ocenę konkurencji	0
4.	Powiązania handlowe (kooperacyjne) z dostawcami	Nie występują albo są korzystne	Brak powiązań handlowych (kooperacyjnych) z dostawcami albo występujące powiązania są korzystne dla przedsiębiorcy, co oznacza wysokie bezpieczeństwo zaopatrzenia oraz możliwość korzystnego negocjowania cen zakupu	3
		Obojętne	Występujące powiązania handlowe (kooperacyjne) z dostawcami nie powodują niekorzystnego uzależnienia sytuacji przedsiębiorcy od tych dostawców	2
		Umiarkowanie niekorzystne	Przedsiębiorca jest powiązany handlowo (kooperacyjnie) z dostawcami w stopniu powodującym lub potencjalnie mogącym powodować znaczne (niekorzystne) uzależnienie jego sytuacji od tych dostawców, co może oznaczać utratę bezpieczeństwa zaopatrzenia oraz możliwości korzystnego negocjowania cen zakupu	1
		Niekorzystne albo brak informacji	Ze względu na silne powiązania handlowe (kooperacyjne) przedsiębiorca jest całkowicie uzależniony od jednego dostawcy (ewentualnie kilku) albo brak informacji pozwalających na ocenę powiązań handlowych z dostawcami	0
5.	Powiązania handlowe (kooperacyjne) z odbiorcami	Nie występują albo są korzystne	Brak powiązań handlowych (kooperacyjnych) z odbiorcami albo występujące powiązania są korzystne dla przedsiębiorcy, co oznacza wysokie bezpieczeństwo zbytu oraz możliwość korzystnego negocjowania cen sprzedaży	3
		Obojętne	Występujące powiązania handlowe (kooperacyjne) z odbiorcami nie powodują niekorzystnego uzależnienia sytuacji przedsiębiorcy od odbiorców	2
		Umiarkowanie niekorzystne	Przedsiębiorca jest powiązany handlowo (kooperacyjnie) z odbiorcami w stopniu powodującym lub mogącym powodować znaczne (niekorzystne) uzależnienie jego sytuacji od tych odbiorców, co może oznaczać utratę bezpieczeństwa zbytu oraz możliwości korzystnego negocjowania cen sprzedaży	1
		Niekorzystne albo brak informacji	Ze względu na silne powiązania handlowe (kooperacyjne) przedsiębiorca jest całkowicie uzależniony od jednego odbiorcy (ewentualnie kilku) albo brak informacji pozwalających na ocenę powiązań handlowych (kooperacyjnych) z odbiorcami	0
				0,2
				0,4

1	2	3	4	5	6
6.	Powiązania kapitałowe, finansowe lub osobowe z innymi podmiotami	3 Nie występują albo są korzystne Obojętne Umiarkowanie niekorzystne	4 Brak powiązań kapitałowych, finansowych lub osobowych z innymi podmiotami albo występujące powiązania są korzystne dla przedsiębiorcy Występujące powiązania kapitałowe, finansowe lub osobowe z innymi podmiotami nie powodują niekorzystnego uzależnienia sytuacji przedsiębiorcy od tych podmiotów Przedsiębiorca jest powiązany kapitałowo, finansowo lub osobowo z innymi podmiotami w stopniu powodującym lub mogącym powodować znaczne (niekorzystne) uzależnienie jego sytuacji od tych podmiotów	3 2 1 0	0,3
7.	Poziom nowoczesności technologii i wyposażenia technicznego	3 Wysoki Dobry Średni Niski albo brak informacji	4 Stosowane przez przedsiębiorcę technologie i posiadane wyposażenie techniczne są nowoczesne w skali światowej Stosowane przez przedsiębiorcę technologie i posiadane wyposażenie techniczne są nowoczesne w skali krajowej Stosowane przez przedsiębiorcę technologie i posiadane wyposażenie techniczne odpowiadają podstawowym standardom funkcjonującym w kraju Stosowane przez przedsiębiorcę technologie i posiadane wyposażenie techniczne są przestarzałe albo brak informacji pozwalających na ocenę poziomu nowoczesności technologii i wyposażenia technicznego	3 2 1 0	0,3
8.	Charakter branży	3 Rozwojowa Stagnacyjna Schyłkowa	4 Branża, w której działa przedsiębiorca, charakteryzuje się tempem rozwoju przewyższającym stopę inflacji, wysokim poziomem rentowności oraz ma perspektywy rozwoju Branża, w której działa przedsiębiorca, charakteryzuje się tempem rozwoju oscylującym wokół stopy inflacji oraz przeciętnym poziomem rentowności W branży występuje spadkowa tendencja sprzedaży i rentowności	3 2 1	0,5

	Wysokiego ryzyka albo brak informacji	Branża, w której działa przedsiębiorca, została zaliczona przez fundusz do grupy branż wysokiego ryzyka albo nie jest dostępna informacja pozwalająca na ocenę charakteru branży	0	
II. Jakość zarządzania działalnością przedsiębiorstwa				
9.	Kwalifikacje kadry zarządzającej	Wysokie	Doswiadczenie zawodowe kadry zarządzającej w obszarze zgodnym z prowadzoną działalnością przekracza 5 lat, większość kadry zarządzającej posiada wyższe wykształcenie	3
		Dobre	Doswiadczenie zawodowe kadry zarządzającej w obszarze zgodnym z prowadzoną działalnością przekracza 3 lata, co najmniej połowa kadry zarządzającej posiada wyższe wykształcenie	2
		Umiarkowane	Doswiadczenie zawodowe kadry zarządzającej w obszarze zgodnym z prowadzoną działalnością przekracza 1 rok, co najmniej 1/3 kadry zarządzającej posiada wyższe wykształcenie	1
		Słabe albo brak informacji	Doswiadczenie zawodowe kadry zarządzającej w obszarze zgodnym z prowadzoną działalnością nie przekracza 1 roku, mniej niż 1/3 kadry zarządzającej posiada wyższe wykształcenie albo brak informacji pozwalających na ocenę kwalifikacji kadry zarządzającej	0
		Bardzo pozytywna	Przedsiębiorca prowadzi działalność ponad 5 lat i dotychczas w jej funkcjonowaniu nie wystąpiły poważniejsze zakłócenia	3
10.	Historia funkcjonowania przedsiębiorcy	Pozytywna	Przedsiębiorca prowadzi działalność ponad 3 lata i dotychczas w jej funkcjonowaniu nie wystąpiły poważniejsze zakłócenia	2
		Średnia	Przedsiębiorca prowadzi działalność ponad 1 rok lub w trakcie aktualnej działalności uczestniczył lub uczestniczy w postępowaniach układowych lub ugodowych i wywiązał się lub wywiązuje się terminowo z warunków umów	1
		Negatywna albo brak informacji	Przedsiębiorca prowadzi działalność przez okres nieprzekraczający 1 roku lub w dotychczasowej działalności wystąpiły poważne zakłócenia (np. niewywiązanie się z warunków ugody lub układu, postępowanie egzekucyjne, oszustwa, procesy sądowe) albo brak informacji pozwalających na ocenę historii funkcjonowania przedsiębiorcy	0
				0,5

1	2	3	4	5	6
11.	Zakres współpracy z funduszem (ewentualnie bankiem)	Bardzo szeroki Szeroki Średni	Przedsiębiorca współpracuje z funduszem/bankiem powyżej 5 lat, posiada w banku rachunek bieżący, często korzysta z produktów oferowanych przez fundusz/bank	3	0,8
			Przedsiębiorca współpracuje z funduszem/bankiem powyżej 3 lat, posiada w banku rachunek bieżący, korzysta z produktów oferowanych przez fundusz/bank	2	
			Przedsiębiorca współpracuje z funduszem/bankiem powyżej 1 roku, posiada w banku rachunek bieżący, ale bardzo rzadko korzysta z produktów oferowanych przez fundusz/bank	1	
		Wąski	Przedsiębiorca współpracuje z funduszem/bankiem mniej niż 1 rok, nie posiada w banku rachunku bieżącego, nie korzysta z produktów oferowanych przez fundusz/bank	0	
12.	Jakość współpracy z funduszami lub bankami	Wysoka Dobra	Przedsiębiorca terminowo reguluje zobowiązania wobec funduszy/banków (mogą wystąpić sporadyczne opóźnienia w spłatach niewielkich kwot) oraz regularnie dostarcza dokumenty wymagane przez banki, wypełnia obowiązki umowne i odpowiada na zapytania funduszy/banków. Przedkładana dokumentacja jest rzetelna i kompletna	3	0,4
			Występują opóźnienia w regulowaniu zobowiązań wobec funduszy/banków nieprzekraczające 1 miesiąca lub drobne opóźnienia w dostarczaniu wymaganych dokumentów, wypełnianiu obowiązków umownych lub reagowaniu na zapytania banków. Przedkładana dokumentacja jest rzetelna i kompletna	2	
		Średnia	Występują opóźnienia w regulowaniu zobowiązań wobec funduszy/banków nieprzekraczające 3 miesięcy lub opóźnienia w dostarczaniu wymaganych dokumentów, wypełnianiu obowiązków umownych lub reagowaniu na zapytania banków. Zdarzają się zastrzeżenia odnośnie do kompletności i rzetelności przedkładanej dokumentacji	1	
		Słaba	Występują opóźnienia w regulowaniu zobowiązań wobec funduszy/banków przekraczające 3 miesiące lub stałe opóźnienia w dostarczaniu wymaganych dokumentów, wypełnianiu obowiązków umownych lub reagowaniu na zapytania funduszy/banków. Fundusze/banki często wysuwają zastrzeżenia odnośnie do kompletności i rzetelności przedkładanej dokumentacji	0	

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych materiałów.



Ocena niefinansowych mierników rozwoju powinna stanowić sumę ocen ważonych poszczególnych cech przedsiębiorstwa wpływających na całościową ocenę wiarygodności kredytowej przeprowadzanej zarówno z punktu widzenia funduszu pożyczkowego, jak i samego przedsiębiorstwa (autoocena). Proponowane przedziały ocen punktowych, określające poziom wiarygodności kredytowej przedsiębiorstwa, przedstawiono w tabeli 10.

Tabela 10. Przedziały ocen punktowych określające poziom wiarygodności kredytowej MSP

Lp.	Przedziały punktowe	Poziom wiarygodności kredytowej
1.	Od 12,0 do 15,0 punktów	wysoka wiarygodność kredytowa
2.	Od 9,0 do 11,9 punktów	zadowalająca wiarygodność kredytowa
3.	Od 7,0 do 8,9 punktów	przeciętna wiarygodność kredytowa
4.	Od 5,0 do 6,9 punktów	niska wiarygodność kredytowa
5.	Od 0,0 do 4,9 punktów	brak wiarygodności kredytowej

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie tabeli zawierającej przedziały ocen punktowych właściciele przedsiębiorstw oraz osoby zarządzające MSP będą w stanie określić poziom swojej wiarygodności kredytowej, który oprócz analizy finansowej (zdolności do spłaty pożyczki) stanowi istotny element całościowej oceny działalności przedsiębiorstwa, która ma miejsce w procesie pożyczkowym.

Synergia oceny wiarygodności kredytowej, przeprowadzana z punktu widzenia funduszu pożyczkowego oraz autooceny przedsiębiorstwa, pozwoli na skrócenie procesu pożyczkowego oraz lepiej przygotuje firmy MSP do kontaktów z instytucjami pożyczkowymi.

## 5. Podsumowanie

Przedstawiona w artykule propozycja możliwości wykorzystania systemu autooceny wiarygodności kredytowej przedsiębiorstwa może w bezpośredni sposób wpłynąć na podwyższenie **świadomości finansowej**<sup>3</sup> właścicieli przedsiębiorstw lub osób nimi zarządzających. Określenie przez MSP własnej potencjalnej zdolności kredytowej w aspekcie finansowym, w połączeniu z autooceną stopnia wiarygodności kredytowej (na podstawie oceny elementów jakościowych związanych

<sup>3</sup> Świadomość finansowa powinna być rozumiana jako zdolność do podejmowania rozsądnych decyzji finansowych, wynikających z wysokiego poziomu wiedzy oraz odpowiednich postaw i zachowań związanych z ryzykiem finansowym.

z prowadzoną działalnością gospodarczą) będzie miało wpływ na efektywność współpracy z funduszami pożyczkowymi.

Przygotowanie metodologii obejmującej autoocenę cech psychograficznych, behawioralnych i finansowych właścicieli przedsiębiorstw oraz osób zarządzających MSP (w układzie dynamicznym) pozwoli w konsekwencji na wypracowanie systemu umożliwiającego bezpośrednią współpracę przedsiębiorstw z funduszami pożyczkowymi.

### Literatura

- Analiza sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstwa*, red. W. Skoczylas, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2009.
- Bartkowiak B., Flejterski S., Pluskota P., *Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2006.
- Bartkowiak B., *Fundusze pożyczkowe i poręczenia w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2009.
- Determinanty i modele wartości przedsiębiorstw*, red. W. Skoczylas, PWE, Warszawa 2007.
- Filipiak B., Ruszała J., *Instytucje otoczenia biznesu. Rozwój, wsparcie, instrumenty*, Difin, Warszawa 2009.
- Gabrusewicz W., *Podstawy analizy finansowej*, PWE, Warszawa 2002.
- Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa – źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa 2007.

### The Influence of Self-Evaluation on Micro, Small and Medium-sized Enterprises in Examining Creditworthiness through Loan Funds

**Abstract.** *In this article, an analysis is performed of the role that self-evaluation plays on micro, small and medium-sized enterprises in the process of analyzing creditworthiness carried out by loan funds. The first part of the article highlights the results of research on the characteristics of micro, small and medium-sized enterprises, and summarizes the proposed rules of self-evaluation of the companies.*

*Examples of non-financial measures of business activity were also presented which, in addition to financial analysis, can be an important element in the study of creditworthiness of micro, small and medium-sized enterprises carried out by loan funds.*

**Keywords:** *micro, small and medium-sized enterprises, creditworthiness, credit capacity, financial and non-financial measures of development*