

Paweł Baltyn

Dylematy oceny zdolności kredytowej małych i średnich przedsiębiorstw

Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 48/3,
19-25

2014

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach
dozwolonego użytku.

PAWEŁ BALTYN

*Dylematy oceny zdolności kredytowej
małych i średnich przedsiębiorstw*

Rating of the creditworthiness of small and medium-sized enterprises
and dilemmas connected with it

Słowa kluczowe: kredyty, małe i średnie przedsiębiorstwa, ryzyko, zdolność kredytowa

Keywords: loans, small and medium-sized enterprises, risks, creditworthiness

Wstęp

Podjmując próbę usystematyzowania problemów związanych z kredytowaniem sektora małych i średnich przedsiębiorstw, należy ustalić, jaką definicję MŚP przyjmują banki. W polskim systemie prawnym funkcjonują różne definicje, w których wyróżnia się kilka kategorii firm. Jest to konieczne z uwagi na ograniczenie wielu ryzyk, w tym polegającego na pojawieniu się ujemnych przepływów pieniężnych, które mogłyby zakłócić spłatę zobowiązań. Ponadto przedstawiono kwestie związane z oceną zdolności do spłaty kredytu, a także ryzyka, które mogą wpływać na prawdopodobieństwo spłaty zobowiązań względem banku. Celem opracowania jest podjęcie próby klasyfikacji spotykanych w praktyce problemów związanych z oceną zdolności kredytowej małych i średnich przedsiębiorstw.

Podczas oceny zdolności kredytowej MŚP pojawia się szereg trudności, które nie występują w kontekście dużych firm. W artykule wskazano przeszkody przy praktycznej ocenie tej grupy podmiotów, a także specyficzne ryzyka, jakie mogą pojawić się w trakcie funkcjonowania transakcji. Ostatnim zagadnieniem zasygnalizowanym w trzeciej części jest poziom wiarygodności informacji dostarczanych przez MŚP. Ukazane w artykule dylematy są warte głębszego rozważenia.

1. Pojęcie małych i średnich przedsiębiorstw w świetle przepisów prawnych

Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej definiuje w sposób ilościowy (pod względem liczby zatrudnionych i obrotów handlowych) dwie kategorie z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Za małego uważa się przedsiębiorcę, który zatrudnia nie więcej niż 50 pracowników, a jego roczny obrót netto nie jest wyższy niż 10 mln euro (bądź kwoty tej nie przekracza jego suma bilansowa) [Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku, art 105]. Natomiast mikroprzedsiębiorca zatrudnia do 10 pracowników i ma obrót (lub sumę bilansową) do 2 mln euro rocznie [Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku, art 104]. Definicje te są zbieżne z tymi sformułowanymi przez Komisję Europejską [Rozporządzenie Komisji (WE) z dnia 6 sierpnia 2008 r. nr 800/2008, załącznik I]. Jednak KE ustaliła również pojęcie średnich przedsiębiorstw. Są to firmy zatrudniające mniej niż 250 pracowników i osiągające roczne obroty nieprzekraczające 50 mln euro (lub ich suma bilansowa nie przekracza 43 mln euro) [Rozporządzenie Komisji (WE) z dnia 6 sierpnia 2008 r. nr 800/2008, załącznik I]. Definicje te są istotne z uwagi na fakt, że przedsiębiorstwa te mogą korzystać z pewnych ułatwień w funkcjonowaniu, co może wymiernie wpływać na zachwianie oceny ich przepływów pieniężnych w procesie oceny zdolności kredytowej. Ze względu na konieczność podejścia ostrożnościowego banki w ocenie firmy uwzględniają definicję w danej sytuacji przedsiębiorstwa najwęższą, tj. zawierającą ograniczenia, które z największym prawdopodobieństwem mogą spowodować utratę preferencyjnego statusu małego przedsiębiorstwa.

Ważna przy analizowaniu podmiotów zaliczanych do sektora MŚP jest też definicja małego podatnika. Taki status pozwala uzyskać mającym go podmiotom ułatwienia – możliwość rozliczania podatku od towarów i usług metodą kasową oraz składania deklaracji podatkowych w okresach kwartalnych [Ustawa z dnia 11 marca 2004 r., art 21–23]. Definicja małego podatnika w rozumieniu Ustawy o podatku od towarów i usług nie jest zbieżna z wcześniej przytoczonymi¹. W procesie oceny zdolności kredytowej przedsiębiorcy będącego małym podatnikiem ma ona znaczenie z dwóch względów. Po pierwsze, utrudnia ocenę przepływów finansowych z działalności operacyjnej w krótkim okresie w związku z możliwością składania zeznań podatkowych w okresach dłuższych niż miesięczne. Po drugie, długoterminowo może wystąpić ryzyko związane z utratą w kolejnych latach statusu małego podatnika i – co za tym idzie – ze wzrostem kosztów tym spowodowanych, bądź nawet z pojawieniem się z tego tytułu roszczeń ze strony organów podatkowych – w przypadku, gdy uda się wykazać, że przedsiębiorstwo niezasadnie czerpało korzyści z przywilejów należnych małemu podatnikowi.

¹ Mały podatnik to taki, którego wartość sprzedaży w poprzednim roku podatkowym nie przekroczyła równowartości 1 200 000 euro [Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r., art. 4a pkt. 10].

Trzecią grupą regulacji istotnych przy charakteryzowaniu problematyki łączącej się z oceną zdolności kredytowej w segmencie małych i średnich przedsiębiorstw są regulacje prawne zezwalające na stosowanie uproszczonych form opodatkowania i sprawozdawczości z tym związanej. Szczegółowe postanowienia na ten temat zdefiniowano m.in. w Ustawie o ryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne [Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r., poz. 930]. Uproszczone formy opodatkowania, jak wskazuje ich nazwa, nie pozwalają na odwzorowanie wszystkich aspektów sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa w zapisach księgowych, gdyż prowadzone zapisy są pewnym uproszczeniem lub – jak np. w przypadku karty podatkowej – nie da się ustalić wiarygodności danych na temat ich sytuacji. Utrudnia to bieżącą ocenę sytuacji przedsiębiorstw korzystających z uproszczonych form.

Jak można zauważyć, powyżej zasygnalizowano dwie grupy problemów. Jedna wiąże się z oceną sytuacji podmiotu gospodarczego podczas zawierania transakcji kredytowych, druga zaś z możliwością pogorszenia się sytuacji podmiotu w czasie trwania umowy kredytowej.

2. Dylematy związane z wyborem metody oceny zdolności kredytowej

Podczas zawierania transakcji kredytowych z podmiotami korzystającymi z uproszczonych form księgowości najważniejsze jest wybranie właściwej metody oceny. Uproszczone formy nie obligują przedsiębiorców do sporządzania okresowo bilansu, rachunku zysków i strat ani rachunku przepływów pieniężnych w formie określonej w Ustawie o rachunkowości czy Międzynarodowych Standardach Rachunkowości [Załącznik nr 1 do rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 26 sierpnia 2003 r., poz. 1475]. Z tego powodu nie ma możliwości zastosowania analizy wskaźnikowej, która opiera się na danych zawartych w bilansie i rachunku zysków i strat. Przy podatkowej księdze przychodów i rozchodów oraz ryczałcie ewidencjonowanym nie może być mowy o ustaleniu wiarygodnych wielkości bilansowych. Co więcej, przy karcie podatkowej często nie da się określić nawet szczegółowych wartości przychodów i kosztów w sposób inny, niż bazując na oświadczeniu wnioskodawcy. Można wskazać, że poszczególne uproszczone formy opodatkowania różnią się od siebie poziomem ryzyka oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa.

Spośród wymienionych wcześniej form uproszczonych najwięcej wiarygodnych informacji w procesie oceny zdolności może dostarczyć podatkowa księga przychodów i rozchodów. Pozwala ona na określenie zarówno przychodów, jak i kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa [Załącznik nr 1 do Rozporządzenia Ministra Finansów

z dnia 26 sierpnia 2003 r., poz. 1475]², ale bez szczegółowego zbadania poszczególnych zapisów nie daje możliwości określenia, jaka część przychodów i kosztów przypada na działalność operacyjną. Ponadto przy podatkowej księdze przychodów i rozchodów jedyne rzetelne dane na temat aktywów dotyczą majątku trwałego przedsiębiorcy w formie aktywów rzeczowych, gdyż ten musi być ewidencjonowany [Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 17 grudnia 2002 r.]. Na podstawie dokumentów księgowych nie da się wiarygodnie określić innych elementów bilansu, takich jak kapitały własne, należności, zobowiązania czy aktywa niematerialne³. W przypadku dokonywania analizy z wykorzystaniem księgi przychodów i rozchodów można pokusić się o estymowanie niektórych wartości celem dokonania szacunkowej oceny przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej. W tym przypadku konieczne jest uzyskanie od klienta informacji o szczegółowych profilach jego działalności – fakt ten eliminuje z dalszego postępowania tych, którzy z różnych powodów mają niską wiarygodność w oczach banków. W znacznej mierze ogranicza to kredytowanie nowo powstałych przedsiębiorstw [Juszczak, 2008, s. 17]. Kolejnym ważnym elementem podczas estymowania wartości przepływów pieniężnych jest pozyskanie wskaźników branżowych, które na podstawie skali działalności pozwolą oszacować typowe wartości bilansowe oraz skorygować je z wykorzystaniem posiadanych danych. Istotny jest więc dostęp banku do odpowiednio bogatego zbioru danych pozwalających na wyznaczenie typowych wartości poszczególnych wskaźników dla konkretnych profili działalności. Błąd metody szacunkowej zależy więc i od wiarygodności klienta, i od jakości danych branżowych.

W przypadku klientów prowadzących działalność w bardzo ograniczonym zakresie może jednak dojść do znaczących odchyleń wartości szacowanych na podstawie wskaźników branżowych z uwagi na silniejszy wpływ niektórych czynników otoczenia przedsiębiorstwa⁴. Z tego powodu nie ma możliwości całkowitego zautomatyzowania procesu oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstw posługujących się uproszczonymi formami, gdyż do poszczególnych wniosków należy podchodzić w sposób zindywidualizowany, dokonując ostrożnych korekt szacunków. Wiąże się to z koniecznością ponoszenia wyższych kosztów osobowych niż przy ocenie wniosków bazujących na sprawozdawczości w formie pełnej księgowości.

² Zgodnie ze wzorem w księdze przychodów i rozchodów powinny być wyszczególniane wszystkie przychody i koszty prowadzenia działalności w poszczególnych miesiącach następująco.

³ Niemożność ta wynika z faktu, że podatnik nie prowadzi zapisów księgowych wiarygodnie określających te wartości.

⁴ Wąski rynek z uwagi na swoje specyficzne uwarunkowania może wymuszać na przedsiębiorstwach nietypowe warunki płatności lub inne niestandardowe zachowania, które mogą spowodować niekorzystne zmiany w pewnych obszarach ich działalności, co znajduje odbicie w wartościach wskaźników niższych od oczekiwanych. Jednak te niestandardowe uwarunkowania mogą być rekompensowane korzyściami, które uzyskuje przedsiębiorstwo, działając na takim rynku. Należy brać to pod uwagę przy badaniu możliwości obsługi wnioskowanego kredytu.

3. Dylematy związane z jakością informacji i przyjętych zabezpieczeń

Kolejny problem podczas oceny wniosków kredytowych, szczególnie z segmentu mikroprzedsiębiorstw, stanowi niska jakość dostarczanej dokumentacji. Wiąże się to z dwoma aspektami: po pierwsze, większość takich firm nie jest zobligowana, aby dokonywać audytu z udziałem biegłego rewidenta [Ustawa z dnia 29 września 1994 r., art. 64 pkt 1], co niekorzystnie wpływa na jakość i staranność zapisów księgowych. Po drugie, w przypadku składania deklaracji podatkowych w okresach kwartalnych powstaje obawa o aktualność zapisów przedstawionych przez podmiot wnioskujący o zawarcie transakcji. Z tego powodu podczas oceny zdolności kredytowej trzeba zwerifikować poprawność przynajmniej wybranych zapisów księgowych, by wykluczyć lub zminimalizować ryzyko, które może pojawić się w przyszłości. Jest to ryzyko nałożenia kar finansowych za błędy w dokumentacji księgowej, a co za tym idzie ryzyko pogorszenia się sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa. Z tego powodu metody oceny klienta polegające na wybraniu wskaźników (przy założeniu, że ich obliczenie będzie możliwe na podstawie przedstawionych danych) i utworzeniu na ich podstawie funkcji dyskryminacyjnej (np. wskaźnik Altmana [Maćkowiak, 2011, s. 113] i jego modyfikacje) mogą nie oddawać w pełni poziomu ryzyka związanego z zawarciem transakcji kredytowej. Zdaniem autora podejściem pozwalającym najpełniej określić zdolność do spłaty zaciąganych zobowiązań w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw jest z wyżej wymienionych powodów metoda estymowania wartości przepływów gotówkowych wynikających z prowadzonej działalności gospodarczej oraz posiłkowanie się wskaźnikami wyłącznie celem porównania przedsiębiorstwa z podmiotami konkurującymi z nim na rynku.

Innym czynnikiem mogącym rzutować na bieżącą ocenę podmiotu z sektora małych i średnich przedsiębiorstw jest często niewielki, lokalny rynek działalności. Opierając się na analizie wskaźnikowej, można w takim przypadku otrzymać wartości znacznie odbiegające od tych przyjmowanych powszechnie za optymalne. Przykład takiego zdarzenia stanowi sytuacja, w której wskaźnik płynności bieżącej utrzymuje się na poziomie około 2,00 – jeśli jednak uda się uzasadnić tę wartość nietypowym cyklem produkcji, takim jak np. dostawy *just in time* od głównego dostawcy, może się okazać, że wartość ta nie ma znaczenia dla oceny możliwości spłaty zaciąganego kredytu. Ponadto z niewielkim rynkiem działalności może łączyć się również inne zagrożenie – duża sezonowość, która jednak może występować także bez powiązania z rozmiarem rynku czy wielkością przedsiębiorstwa.

Ryzyko zdolności do spłaty wnioskowanych kredytów wynika również z oceny zasobów ludzkich, jakimi dysponuje firma. O ile informacje o jakości tychże zasobów w przedsiębiorstwie możemy pośrednio oszacować dzięki ocenie porównawczej niektórych wskaźników ekonomicznych w stosunku do innych przedsiębiorstw z branży [Juszczak, 2008, s. 33], to w przypadku MŚP istnieje problem polegający na ścisłym powiązaniu niektórych procesów gospodarczych z osobi-

stą wiedzą pracowników i właścicieli, co sprawia, że pojawia się nowy rodzaj ryzyka.

Jest ono szczególnie istotne w przypadku przedsiębiorców prowadzących działalność jednoosobowo i mikroprzedsiębiorców. Dla tych pierwszych ryzyko związane z przerwaniem procesów gospodarczych na skutek utraty kluczowych pracowników można estymować dość łatwo, na podstawie wieku wnioskodawcy oraz wyników badań lekarskich⁵. Nieco bardziej złożonym problemem jest ocena niewielkich spółek, gdzie nie da się jasno i wiarygodnie określić uzależnienia przebiegu procesów gospodarczych od poszczególnych współwłaścicieli i pracowników.

Ostatnim rodzajem ryzyka, które zdaniem autora warto odnotować, jest ryzyko nagłej utraty wartości zabezpieczeń w czasie trwania umowy kredytowej. Może ono dotyczyć zarówno zabezpieczeń osobowych, jak i rzeczowych. W przypadku małych i średnich przedsiębiorstw zabezpieczenia osobiste są stosowane znacznie częściej niż w przypadku dużych podmiotów gospodarczych⁶. Ryzyko nagłej utraty wartości może wynikać np. z pogorszenia się sytuacji ekonomiczno-finansowej poręczyciela. W przypadku zabezpieczeń rzeczowych ryzyko nagłej utraty wartości jest kwestią bardziej złożoną. Ogólnie rzecz ujmując, może wynikać z nagłej zmiany wartości rynkowej przedmiotu zabezpieczenia – przykładem jest tu spadek wartości nieruchomości w Stanach Zjednoczonych w czasie ostatniego kryzysu [Szyszka, 2009, s. 6] lub – co bardziej charakterystyczne dla MŚP – być spowodowane pojawieniem się nowych obciążeń na zabezpieczeniu⁷. Sytuacja taka stanowi efekt wspomnianych już wcześniej ryzyk, a szczególnie ryzyka nałożenia kar przez urząd skarbowy i zabezpieczenia roszczeń z tego tytułu w postaci hipoteki przymusowej.

Zakończenie

Reasumując, w praktyce spotkać się można z różnymi rodzajami ryzyka dotyczącego oceny zdolności kredytowej małych i średnich przedsiębiorstw. Wyróżniono problemy, które można zakwalifikować do jednej z dwóch kategorii dotyczących problematyki oceny transakcji kredytowych, czego egzemplifikacje można znaleźć powyżej. Pierwszą grupą ryzyk są te związane z bieżącą oceną sytuacji ekonomiczno-finansowej i wartości zabezpieczeń. Do podstawowych problemów można tutaj zaliczyć brak sporządzania bilansu, co uniemożliwia zastosowanie metody wskaźnikowej do oceny kondycji przedsiębiorstwa i skutki tej oceny dla innych metod, niewielką

⁵ Wraz z wiekiem rośnie ryzyko śmierci kredytobiorcy. Na podstawie wyników badań lekarskich można go zaklasyfikować do określonej grupy ryzyka poniesienia w okresie kredytowania poważnego uszczerbku na zdrowiu zagrażającego prowadzeniu działalności gospodarczej w aktualnym wymiarze.

⁶ Dzieje się tak, ponieważ małe podmioty często nie posiadają majątku o wartości i płynności pozwalającej na pełne zabezpieczenie zaciąganych zobowiązań.

⁷ Chodzi o sytuację, w której dochodzi do przymusowego obciążenia na skutek wyroku sądu lub decyzji administracyjnej.

skalę działalności, niską jakość i niewielką szczegółowość dokumentacji sporządzanej głównie na potrzeby rozliczeń podatkowych oraz poziom wiarygodności przedsiębiorstwa wnioskodawcy. Druga grupa problemów to te wynikające z ryzyka wystąpienia w przyszłości niekorzystnych dla firmy zdarzeń. Tę kategorię można podzielić na zdarzenia przyszłe wynikające z: błędów w procesie decyzyjnym przedsiębiorstwa (dotyczy to zarówno samego procesu produkcyjnego, jak i błędów powstałych w działaniu sprawozdawczości finansowej), z postępowania organów administracji publicznej oraz z silnego uzależnienia procesów gospodarczych od powiązań personalnych.

Przedstawione wyżej argumenty wskazują na to, że z oceną małych i średnich przedsiębiorstw łączy się wiele dylematów, które nie występują (lub występują w niewielkim stopniu) w przypadku dużych podmiotów gospodarczych.

Bibliografia

1. Juszczyk S., *Zdolność kredytowa w ocenie banku na przykładzie małych i średnich przedsiębiorstw*, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, 2008, s. 17, http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/pdf/EIOGZ_2008_nr66_sl17.pdf.
2. Maćkowiak E., *Zarządzanie efektywnością finansową współczesnego przedsiębiorstwa a jego wartość*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2011, nr 47, s. 113.
3. Rozporządzenie Komisji (WE) z dnia 6 sierpnia 2008 r. nr 800/2008, załącznik I.
4. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 17 grudnia 2002 r. w sprawie prowadzenia ewidencji przychodów i wykazu środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, Dz. U. z dnia 18 grudnia 2002 r.
5. Szyszka A., *Behawioralne aspekty kryzysu finansowego*, „Bank i Kredyt” 2009, nr 40, s. 6.
6. Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz. U. 2004, Nr 54 poz. 535.
7. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz. U. 1994, Nr 121 poz. 591.
8. Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz. U. 2004, Nr 173 poz. 1807.
9. Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Dz. U. 1998 r, Nr 144 poz. 930.
10. Załącznik nr 1 do rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 26 sierpnia 2003 r. poz. 1475.

Rating of the creditworthiness of small and medium-sized enterprises and dilemmas connected with it

In the article, there was an attempt to classify the problems connected with the issue of the creditworthiness of small and medium-sized enterprises in the Polish legal system. The considerations started from the definitions of small and medium-sized enterprises within the meaning in various legal acts in Poland. The main groups were indicated by dilemmas as they relate to the problems and their duration. Based on personal experience of the author, there was an attempt on classification of these problems.