

Jerzy Kitowski

Uniwersytet Rzeszowski

METODYCZNE ASPEKTY KRYTERIÓW BANKOWEJ OCENY KONDYCJI FINANSOWEJ PRZEDSIĘBIORSTWA

Streszczenie: W artykule zaprezentowano krytyczny przegląd metod oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa, stosowanych przez 10 wybranych banków. Dokonano próby klasyfikacji tych metod, wykazano słabości metodyczne i niekonsekwencje terminologiczne proponowanych przez poszczególne banki kryteriów oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa, ze szczególnym uwzględnieniem specyfiki branżowej badanej firmy oraz skali i progów kondycji finansowej, a także relacji oceny ilościowej i jakościowej sytuacji ekonomiczno-finansowej firmy. Krytycznie odniesiono się do spotykanych w krajowej literaturze przedmiotu przypadków uproszczeń metodycznych oraz potknięć merytorycznych przy próbie prezentowania założeń bankowych metod oceny kondycji finansowej.

Słowa kluczowe: kondycja finansowa, metody, przedsiębiorstwo, banki.

1. Wstęp

Bankowe metody oceny kondycji finansowej firmy są, jak dotąd, sporadycznie przedmiotem dociekań naukowych. Na domiar złego spotykamy w krajowej literaturze przedmiotu potknięcia merytoryczne i uproszczenia przy próbie prezentowania założeń tych metod¹.

W artykule podjęto próbę klasyfikacji oraz krytycznego przeglądu metod oceny kondycji finansowej firm, stosowanych przez 10 wybranych banków, ze szczególnym uwzględnieniem słabości metodycznych i niekonsekwencji terminologicznych wykorzystywanych przez poszczególne banki kryteriów oceny kondycji finansowej,

¹ Na przykład R. Kowalak [Kowalak 2003; Kowalak 2008] przytacza w zarysie metodę skwantyfikowaną. Pomija jednak najistotniejsze założenia tej metody, do których należy zaliczyć osobliwą definicję kapitału własnego oraz zobowiązań krótkoterminowych. Nie dokonał także opisu procedury przeliczania osiągniętych przez firmę wskaźników na wielkości punktowe. Wspomniał jedynie o procedurze standaryzacji tych mierników, zapominając o istotnym założeniu, że wskaźnik standaryzowany nie może być wyższy od 100%. Wymieniony autor nie podaje także konstrukcji poszczególnych wskaźników, co oczywiście praktycznie wyklucza możliwość wykorzystania tej metody. Podobne uproszczenia spotykamy w pracy M. Capigi (metoda Banku H) [Capiga 2006, s. 131-134].

specyfiki branżowej badanej firmy oraz skali, progów i relacji oceny ilościowej i jakościowej sytuacji ekonomiczno-finansowej firmy. Każdy bank ma niezbywalne prawo, na własne ryzyko, sformułować własne kryteria oceny kondycji finansowej kredytobiorcy. Dlatego też w artykule starano się przedstawić w miarę szerokie *spectrum* różnorodnych pomysłów metodycznych w tym zakresie. Każda metoda oceny kondycji finansowej firmy, uwzględniająca zarówno klasyfikację ilościową (obiektywną) oraz klasyfikację jakościową (subiektywną), jest procedurą umowną, a zatem przeciw każdej z nich można wysunąć uwagi krytyczne. Jednakże autor artykułu nie dążył do usystematyzowania tych metod według kryterium stopnia ich wiarygodności diagnostycznej, mogą to bowiem wykazać szeroko zakrojone badania empiryczne. Autor podjął natomiast próbę wyjaśnienia, w aspekcie metodycznym, mechanizmu paradoksu, polegającego na tym, że dana firma, przedkładając w poszczególnych bankach te same sprawozdania finansowe, może otrzymać zróżnicowaną (jak wynika z sondażowych badań przeprowadzonych przez autora – niekiedy radykalnie) ocenę kondycji finansowej.

Ograniczona objętość artykułu nie pozwoliła na pełną prezentację założeń metodycznych omawianych procedur, stosowanych przez rozpatrywane banki do oceny kondycji finansowej przedsiębiorstw – potencjalnych kredytobiorców. Dlatego też przy próbie klasyfikacji metod, z konieczności, ograniczono się do kryterium oceny rentowności. Szczególną uwagę skoncentrowano na kontrowersyjnych założeniach omawianych metod oraz na następujących mankamentach metodycznych:

a) powszechnie występującym zjawisku kompilacji, a nawet bezkrytycznego naśladownictwa metod poszczególnych banków, z reguły z pominięciem specyfiki branżowej badanej firmy,

b) zjawisku „technikocentryzmu”, polegającym na wprowadzaniu kryteriów oceny, a następnie ich nieprzestrzeganiu oraz na wprowadzaniu do metody różnorodnych wskaźników, które niosą identyczne informacje diagnostyczne (na przykład wskaźnik ogólnego zadłużenia oraz wskaźnik struktury pasywów),

c) „ręcznym” sterowaniu obiektywnymi procedurami statystycznymi,

d) liberalizacji progów oceny kondycji finansowej,

e) zróżnicowaniu proporcji skutków oceny klasyfikacji ilościowej i jakościowej (tylko jeden z badanych banków uwzględnił minimalne progi zdobyczy punktowych w obu klasyfikacjach),

f) przecenianiu znaczenia archaicznych już dzisiaj wzorców oceny (np. CR 1,2 – 2,0, cykl realizacji należności krótkoterminowych 7,0 – 10,0 itp.),

g) zróżnicowaniu, niekiedy radykalnie, hierarchii ważności poszczególnych kryteriów oceny i wskaźników (na przykład jeden bank traktuje stopę zwrotu ze sprzedaży za najbardziej wiarygodny wskaźnik rentowności, podczas gdy inny przeciwnie, uważa, że ROS jest mniej wiarygodna od ROI i ROE),

h) przecenianiu skutków oceny jakościowej (subiektywnej),

i) błędnych przypadkach klasyfikacji wskaźników analizy finansowej, co przy mechanizmie przypisywania im wag statystycznych wpływa na przecenienie lub pomniejszenie ich obiektywnej roli w procedurze oceny kondycji finansowej,

j) błędach merytorycznych w ocenie wielkości oraz tendencji kształtowania się poszczególnych wskaźników,

k) niekonsekwentnej terminologii (ta sama kategoria, np. „zadowolająca”, oznacza różny poziom kondycji finansowej w poszczególnych metodach).

2. Próba klasyfikacji bankowych metod oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa

Rozpatrywanych 10 metod można podzielić, ze względu na kryterium uogólnienia syntetycznej oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa, na cztery umowne grupy. Pierwszą tworzą metody, w których wykorzystuje się mechanizm subiektywnej oceny rozpatrywanych wskaźników. Zaliczamy do niej metody banków: A, B i C (tab. 1-3).

Tabela 1. Ocena rentowności na przykładzie metody Banku A

Kryterium oceny	Skala ocen
Rentowność	
• bardzo wysoka	10
• wysoka, z tendencją do wzrostu	8
• dobra, zapewniająca środki na rozwój	7
• średnia, zapewniająca pokrycie niezbędnych potrzeb rozwojowych	5
• niska, zapewniająca rozwój w ograniczonym zakresie	3
• zerowa lub ujemna	0

Źródło: [Wiatr 1994, s. 11].

Tabela 2. Ocena rentowności na przykładzie metody Banku B

Kryterium oceny	Skala ocen w punktach
1. Rentowność aktywów i sprzedaży	
• wysoka	9-10
• średnia, z tendencją do wzrostu	7-8
• średnia (stabilizacja)	5-6
• niska, z tendencją do wzrostu	2-4
• bardzo niska	1
• ujemna	0
2. Rentowność kapitału	
• wysoka	9-10
• wysoka, zapewniająca środki na rozwój	7-8
• średnia, zapewniająca środki na rozwój	5-6
• niska, zapewniająca rozwój w ograniczonym zakresie	2-4
• niska, nie zapewniająca środków na rozwój	1
• ujemna	0

Źródło: instrukcja Banku B.

Tabela 3. Ocena rentowności na przykładzie metody Banku C

Kryterium oceny	Skala ocen
Rentowność	
a) wysoka, zapewniająca środki na rozwój	10
b) średnia	8
c) niska, zapewniająca tylko utrzymanie bieżącej działalności eksploatacyjnej	5
d) zerowa i ujemna (strata utrzymuje się powyżej 3 miesięcy, lecz nie dłużej niż 5 miesięcy)	1
e) ujemna (strata utrzymuje się 6 miesięcy i dłużej lub narusza fundusze własne)	0
Zyskowość	
a) dobra i wzrastająca	10
b) dobra	8
c) słaba	5
d) słaba z tendencją spadkową	1
e) ujemna	0

Źródło: instrukcja Banku C.

Drugą, umowną grupę metod oceny kondycji finansowej firmy przez banki tworzą metody stanowiące warianty klasycznej punktowej metody oceny ryzyka bankowego. Zaliczamy do niej metody banków: D, E, I oraz J (tab. 4-6).

Tabela 4. Ocena rentowności na przykładzie metody Banku D

Wskaźniki	Rentowność									
	bardzo dobra		dobra		przeciętna		słaba		zła	
	wsk.	pkt	wsk.	pkt	wsk.	pkt	wsk.	pkt	wsk.	pkt
ROS (w %)	> 10	18	7,5 – 10	14	5 – 7,5	10	2,5 – 5	5	< 2,5	0
ROI (w %)	> 10	12	7,5 – 10	9	5 – 7,5	6	2,5 – 5	2	< 2,5	0
ROE (w %)	> 20	12	15 – 20	9	10 – 15	6	5 – 10	2	< 5	0

Źródło: [Nowak 2002, s. 128].

Tabela 5. Ocena rentowności na przykładzie metody Banku E

Wskaźniki	Liczba punktów					
	1 ^a	2	3	4	5	6 ^b
Stopa zwrotu ze sprzedaży ROS (w %)	pow. 5,0	1,6-5,0	0,6-1,5	(-0,3)-0,5	(-7,0)-(-0,4)	pon. (-7,0)
Stopa zwrotu kapitału ROE (w %)	pow. 19,0	4,6-19,0	0,9-4,5	(-2,9)-0,8	(-3,0)-(-47,0)	pon. (-47,0)

a) Ocena najwyższa.

b) Ocena najniższa.

Źródło: instrukcja Banku E.

Tabela 6. Ocena rentowności na przykładzie metody Banku I

Stopa zysku ze sprzedaży					
EKD	$W \geq 10$	$10 > W \geq 4$	$4 > W \geq 2$	$2 > W > 0$	$W \leq 0$
$W \geq 2 \acute{S}R.$	15	15	9	5	-5
$2 \acute{S}R. > W \geq \acute{S}R$	15	15	6	4	-5
$\acute{S}R > W \geq \frac{1}{2} \acute{S}R$	15	10	4	2	-5
$W \leq \frac{1}{2} \acute{S}R.$	15	7	3	1	-5

Źródło: instrukcja Banku I.

Do trzeciej grupy możemy zaliczyć metody wykorzystujące umowną hierarchię ważności badanych kryteriów i wskaźników (tzw. wagi problemu i wagi wskaźników), nawiązujące do koncepcji metody wskaźnika zdolności kredytowej (*index number of credit strength*), w której suma wag siedmiu wykorzystanych wskaźników równa jest jedności.. Do grupy tej należy zaliczyć metodę Banku F oraz Banku G (tab. 7-8).

Tabela 7. Ocena rentowności na przykładzie metody Banku F

Kryterium Oceny	Waga problemu	Wskaźniki	Stany brzegowe		Wagi	
			optymalny	minimalny	wewnętrzna	rzeczywista
Rentowność	0,35	ROS	10% i więcej	0% i mniej	0,28	0,10
		ROE	20% i więcej	0% i mniej	0,28	0,10
		ROI	10% i więcej	0% i mniej	0,44	0,15

Źródło: [Kitowski 1997, s. 105].

Tabela 8. Ocena rentowności* na przykładzie metody Banku G

Kryteria oceny	Wielkość wskaźnika	Punkt	Wielkość wskaźnika	Punkt	Wielkość wskaźnika	Punkt	Wielkość wskaźnika	Punkt
ROS	$W \geq 2S$	3	$2S > W \geq 0,5S$	2	$0,5S > W > 0$	1	$W \leq 0$	0
ROI	$W \geq 2A$	3	$2A > W \geq 0,5A$	2	$0,5A > W > 0$	1	$W \leq 0$	0
ROE	$W \geq 2E$	3	$2E > W \geq 0,5E$	2	$0,5E > W > 0$	1	$W \leq 0$	0

Wielkości S, A i E oznaczają okresowo aktualizowane normy rentowności ustalane przez Centralę Banku I na podstawie bazy danych branżowych.

Źródło: instrukcja Banku G.

Czwartą grupę stanowią metody wykorzystujące, w sposób kompromisowy, kryteria oceny stosowane w metodach grupy pierwszej i drugiej. Zaliczamy do niej, spośród badanych, metodę Banku H (tab. 9).

Tabela 9. Ocena rentowności na przykładzie metody Banku H

Kryterium oceny	Skala ocen
a) rentowność	
1. bardzo dobra – powyżej tendencji dla branży	9-10
2. dobra – odpowiadająca średniej dla branży	6-8
3. umiarkowana – poniżej średniej dla branży z tendencją do wzrostu	3-5
4. niska – poniżej średniej dla branży z tendencją do spadku	1-2
5. ujemna (strata na działalności)	0
b) rentowność aktywów	
1. bardzo dobra – powyżej tendencji dla branży	9-10
2. dobra – odpowiadająca średniej dla branży	6-8
3. umiarkowana – poniżej średniej dla branży z tendencją do wzrostu	3-5
4. niska – poniżej średniej dla branży z tendencją do spadku	1-2
5. ujemna	0
c) rentowność kapitałów (funduszy) własnych	
1. bardzo dobra – powyżej tendencji dla branży	9-10
2. dobra – odpowiadająca średniej dla branży	6-8
3. umiarkowana – poniżej średniej dla branży z tendencją do wzrostu	3-5
4. niska – poniżej średniej dla branży z tendencją do spadku	1-2
5. ujemna	0

Źródło: [Capiga 2006, s. 132-133].

3. Zróznicowanie skali i progów oceny kondycji finansowej firmy

W rozpatrywanych metodach występuje wyraźne zróznicowanie skali oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa, wahające się od 45 punktów (Bank G) do 200 punktów (Bank D). W dwóch bankach skala ta jest większa od 100 punktów (w Banku F – 112 i w Banku I – 110), w dwóch kolejnych bankach skala ta wynosi 100 punktów (B i H), z kolei Bank J mierzy kondycję w skali 80-punktowej, Bank C – 70-punktowej, Bank A 58-punktowej oraz Bank E – w skali 59-punktowej (klasyfikacja ilościowa).

W omawianych skalach oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa dostrzegamy liczne przypadki niekonsekwencji terminologicznych. Na przykład kategoria „zadowolająca” kondycja finansowa oznacza w banku:

- B – czwartą kategorię na dziesięć, pomiędzy „dobrą” a „akceptowalną”,
- E – czwartą kategorię na sześć, pomiędzy „przeciętną” i „słabą”,
- G – czwartą kategorię na osiem, pomiędzy „dobrą” a „przeciętną”,
- H – drugą kategorię na pięć, pomiędzy „bardzo dobrą i dobrą” a „średnią”.

Z kolei kategoria „akceptowalna” kondycja finansowa w Banku B stanowi piątą kategorię na dziesięć, pomiędzy „zadowolającą” i „krajcową”, podczas gdy w Banku G oznacza szóstą kategorię na osiem, pomiędzy „przeciętną” i „słabą”.

W omawianych metodach występuje wyraźne zróżnicowanie progów bardzo dobrej kondycji finansowej (tab. 10), wahające się od 92,2% możliwej do zdobycia łącznej liczby punktów (Bank G) do niespełna 54% (Bank F).

Tabela 10. Progi bardzo dobrej kondycji finansowej w metodach badanych banków

Bank	Próg procentowy	Liczba kategorii
A	69,0	4
B	90,0	10
C	85,7	5
D	85,0	5
E	– ^a	6
F	53,7	5
G	92,2	8
H	81,0	5
I	86,0	9
J	82,5	5

^{a)} Nieporównywalne dane.

Źródło: opracowanie własne.

Niezależnie od zróżnicowanej skali oceny kondycji finansowej w metodach badanych banków, dostrzegamy również wyraźne zróżnicowanie proporcji oceny klasyfikacji jakościowej (subiektywnej) i oceny klasyfikacji ilościowej (obiektywnej). W skrajnych przypadkach dysproporcja ta zawiera się w przedziale od 0,1 (Bank I) i 0,12 (Bank F) do 0,78 (Bank J), w kolejnych trzech bankach zawiera się ona w przedziale od 0,35 do 0,5 (Banki D, A i G), w Banku F wynosi 0,53, w dwóch wynosi po 0,67 (Bank B i H), a w kolejnym proporcja ta wynosi 0,75 (Bank C).

Przykład „przeszacowania” wybranych kryteriów oceny jakościowej proponowanej przez Bank J przedstawiono w tab. 11. Jak wynika z przytoczonych danych, to samo kryterium oceny stosowane przez Bank J i Bank I (na przykład liczba lat działalności firmy powyżej 5, dynamiczny rozwój firmy w analizowanym okresie) zapewnia w metodzie Banku J 6,25% – w klasyfikacji łącznej, podczas gdy, dla porównania, w metodzie Banku I odpowiednio 0,91%.

W dwóch bankach do kryteriów klasyfikacji jakościowej zaliczono kryterium zabezpieczenia spłaty kredytu (*collateral*). Jest to założenie dyskusyjne, jeżeli podzielamy stanowisko, że najlepszym zabezpieczeniem spłaty kredytu jest dobra i stabilna kondycja finansowa przedsiębiorstwa. Należy dodać, że udział punktów uzyskanych w ocenie kryterium zabezpieczenia spłaty kredytu, w łącznej liczbie punktów możliwych do uzyskania (suma oceny klasyfikacji ilościowej i jakościowej), jest w omawianych bankach znaczący i wynosi 14,3% w Banku C oraz 10,34% w Banku A.

Tabela 11. Charakterystyka porównawcza wybranych kryteriów oceny jakościowej na przykładzie Banku I i Banku J

Wyszczególnienie	Bank I	Bank J
Skala oceny kondycji finansowej w punktach	110	80
– w tym ocena jakościowa w punktach	10	35
Kryteria oceny:		
Liczba lat działalności firmy – 5 i dłużej	1	5
Rozwój firmy w analizowanym okresie – dynamiczny	1	5
Stosunki z bankiem – bardzo dobre	0	5
Sieć dystrybucji – bardzo dobra	0,75	5

Źródło: opracowanie własne.

W omawianych metodach przyjęto zróżnicowaną hierarchię ważności diagnostycznej poszczególnych przekrojów tradycyjnej analizy wskaźnikowej (tab. 12).

Tabela 12. Kryteria oceny wskaźników analizy finansowej w metodach badanych banków

Bank	Maksymalna liczba punktów w klasyfikacji ilościowej	W tym:				
		Razem	rentowność	płynność finansowa	aktywność	zadłużenie
A	30	30	10	10	0	10
B	60	60	20	15	10	15
C	40	40	20	10	10	0
D	160	148	42	36	30	40
E ^a	–	–	–	–	–	–
F	100	100	35	25	15	25
G	30	30	6	9	6	9
H	60	50	30	10	0	10
I	100	100	28	33	17	22
J	45	45	16	11	8	10

^{a)} Dane nieporównywalne.

Źródło: opracowanie własne.

Uważna analiza przytoczonych wyżej danych prowadzi do następujących wniosków:

a) rentowność jest najwyżej ocenianym kryterium w metodzie banków: B, C, D, F, H i J,

b) płynność finansowa jest najwyżej ocenianym kryterium w metodzie Banku G oraz Banku I,

c) aktywność jest najniżej ocenianym kryterium w metodzie banków: B, C, D, F, G (w tej samej skali jest oceniana rentowność), I i J,

d) w tej samej skali (10-punktowej) oceniane są wskaźniki rentowności, płynności finansowej i zadłużenia w metodzie Banku A, wskaźniki płynności finansowej i aktywności w metodzie Banku C oraz wskaźniki płynności finansowej i zadłużenia w metodzie Banku H,

e) również w tej samej skali oceniane są wskaźniki płynności finansowej i zadłużenia w metodzie Banku F (25-punktowej), Banku B (15-punktowej) oraz w metodzie Banku G (skala 9-punktowa), a także wskaźniki rentowności i aktywności w metodzie Banku G (skala 6-punktowa),

f) w metodach dwóch banków nie uwzględniono oceny wskaźników aktywności (A i H),

g) w metodzie Banku C nie uwzględniono oceny wskaźników zadłużenia,

h) tylko w metodzie dwóch banków suma punktów pochodzących z oceny wskaźników rentowności, płynności finansowej, aktywności oraz zadłużenia jest mniejsza od liczby punktów możliwych do zdobycia w klasyfikacji ilościowej; w Banku D różnica ta wynika z 12 punktów możliwych do uzyskania w wyniku korekty oceny [Nowak 2002, s. 136] oraz w Banku H firma może zdobyć 10 punktów za ocenę przepływów pieniężnych [Capiga 2006, s. 133].

W przypadku metod dwóch banków (I i J) dostrzegamy istotny mankament metodyczny, polegający na nieprzestrzeganiu sformułowanych kryteriów oceny wskaźników rentowności. Na przykład w metodzie Banku I stopa zysku ze sprzedaży (zysk ze sprzedaży/przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi) zapewnia 15 punktów, jeżeli jest ona równa co najmniej 10% i przynajmniej zrównuje się z dwukrotną wysokością średniej dla branży. Jednakże tę samą ocenę (15 punktów) uzyska przedsiębiorstwa, dla którego wskaźnik ten wynosi zaledwie co najmniej 4% i zrówna się on ze średnią dla branży (tab. 13). Identyczna niekonsekwencja występuje w procedurze oceny stopy zwrotu ze sprzedaży oraz w metodzie Banku J (ocena ROE i ROS).

Tabela 13. Kryteria oceny stopy zysku ze sprzedaży w metodzie Banku I

Wyszczególnienie	$W \geq 10$	$10 > W \geq 4$	$4 > W \geq 2$	$2 > W > 0$	$W \leq 0$
$W \geq 2 \dot{S}R.$	15	15	9	5	-5
$2 \dot{S}R. > W \geq \dot{S}R$	15	15	6	4	-5
$\dot{S}R > W \geq \frac{1}{2} \dot{S}R$	15	10	4	2	-5
$W \leq \frac{1}{2} \dot{S}R.$	15	7	3	1	-5

Źródło: instrukcja Banku I.

Kolejną niekonsekwencję metodyczną spotykamy w proponowanej przez oba banki ocenie wskaźników płynności finansowej, w zależności od kształtowania się danego wskaźnika na tle średniej dla branży. W przypadku oceny wskaźnika bieżącej płynności, jeżeli (w przypadku metody Banku I) wynosi on co najmniej 1,5, ale jest mniejszy od średniej, zapewnia ocenę o jeden punkt niższą od wskaźnika, który

także wynosi co najmniej 1,5, ale jest większy od średniej dla branży (tab. 14). Natomiast w przypadku oceny wskaźnika wysokiej płynności, jeżeli wynosi on co najmniej 1,0, to bez względu na to, czy jest większy, czy mniejszy od średniej, zapewnia on tę samą liczbę punktów (12 – tab. 15). Identyczne uproszczenie zawiera metoda Banku J.

Tabela 14. Kryteria oceny wskaźnika bieżącej płynności w metodzie Banku I

EKD	$W > = 1,5$	$1,5 > W > = 1$	$1 > W > = 0,8$	$W < 0,8$
$W > = \acute{S}R.$	10	8	2	0
$W < \acute{S}R.$	9	6	0	0

Źródło: instrukcja Banku I.

Tabela 15. Kryteria oceny wskaźnika wysokiej płynności w metodzie Banku I

EKD	$W > = 1$	$1 > W > = 0,5$	$W < 0,5$
$W > = \acute{S}R.$	12	10	1
$W < \acute{S}R.$	12	6	0

Źródło: instrukcja Banku I.

Do niewątpliwie kontrowersyjnych rozwiązań należy zaliczyć zaproponowaną przez Bank J procedurę przeliczania na punkty wskaźników rentowności, *notabene* bliźniaczo podobną do metody Banku I. W ostatnim banku, jeżeli badana firma uzyska stratę netto, wówczas stopa zwrotu ze sprzedaży (ROS) oraz stopa zwrotu inwestycji (ROI) otrzymują po zero punktów, natomiast jeżeli firma ta uzyska stratę ze sprzedaży (koszty działalności operacyjnej są większe od przychodów ze sprzedaży i zrównanych z nimi), to badana firma, niezależnie od tego, jak się plasuje omawiany wskaźnik na tle średniej dla branży, otrzymuje ocenę ujemną (–5 punktów, w skali

Tabela 16. Kryteria oceny wskaźników rentowności w metodzie Banku I

Wyszczególnienie	ROS	ROI	Rentowność sprzedaży ^a
	$W < = 0$	$W < = 0$	$W < = 0$
$W > = 2 \acute{S}r.^b$	0	0	– 5
$2 \acute{S}R. > W > = \acute{S}r.$	0	0	– 5
$\acute{S}R > W > = \frac{1}{2} \acute{S}r.$	0	0	– 5
$W < = \frac{1}{2} \acute{S}r.$	0	0	– 5

^{a)} zysk ze sprzedaży/przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi;

^{b)} średnia dla branży według EKD.

Źródło: instrukcja Banku I.

Tabela 17. Kryteria oceny wskaźników rentowności w metodzie Banku J

Wyszczególnienie	ROS	ROE	ROI
	W ≤ 0	W ≤ 0	W ≤ 0
$W >= 2 \dot{S}r.^a$	- 5	0	0
$2 \dot{S}R. > W > = \dot{S}r.$	- 5	0	0
$\dot{S}R > W > = \frac{1}{2} \dot{S}r.$	- 5	0	0
$W \leq = \frac{1}{2} \dot{S}r.$	- 5	0	0

^{a)} średnia dla branży według PKD.

Źródło: instrukcja Banku J.

100-punktowej – tab. 16). Z kolei w Banku J, jeżeli badane przedsiębiorstwo uzyskało stratę netto, to w ocenie wskaźnika stopy zwrotu kapitału (ROE) oraz stopy zwrotu inwestycji (ROI) otrzyma zero punktów, natomiast w ocenie stopy zwrotu ze sprzedaży (ROS), znów niezależnie od tego, jak się plasuje na tle średniej dla branży, otrzyma -5 punktów, w skali 45-punktowej, pomimo że (w omawianym przypadku) strata netto występuje w liczniku wszystkich trzech rozpatrywanych wskaźników rentowności (tab. 17).

4. Kryterium specyfiki branżowej firmy w procedurze oceny jej kondycji finansowej

Omawiane metody z reguły nie uwzględniają specyfiki branżowej badanej firmy. Wyjątkiem jest metoda Banku E, która składa się z czterech wariantów: dla firmy produkcyjnej, budowlanej, handlowej i usługowej. Jak wynika z danych przytoczonych w tab. 18, skrajne zróżnicowanie progu cyklu realizacji należności, zapewniającego najwyższą ocenę (wariant dla firm handlowych i budowlanych), jest aż dziesięciokrotne.

Tabela 18. Zróżnicowanie branżowe cyklu realizacji należności w dniach^a w metodzie Banku E

Firmy	Liczba punktów					
	1 ^a	2	3	4	5	6 ^b
Handlowe	pon. 9	9 – 19	20 – 28	29 – 38	39 – 67	pow. 67
Usługowe	pon. 32	32 – 45	46 – 52	53 – 60	61 – 85	pow. 85
Produkcyjne	pon. 35	35 – 51	52 – 58	59 – 68	69 – 95	pow. 95
Budowlane	pon. 54	54 – 74	75 – 86	87 – 96	97 – 128	pow. 128

^{a)} (należności krótkoterminowe – należności przeterminowane) × 360 / przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi.

Źródło: opracowanie własne.

Przykładem nieuwzględnienia specyfiki branżowej ocenianych wskaźników może być metoda Banku G, w której na najwyższą ocenę zasługują wskaźniki sprawności gospodarowania (cyklu realizacji należności, rotacji zapasów i spłaty zobowiązań) niższe od 30 dni. Dla porównania, w wariancie metody Banku E dla firm produkcyjnych, dysproporcja wskaźników zapewniających najwyższą ocenę, pomiędzy wysokością cyklu realizacji należności (do 23 dni) i rotacji zapasów (do 7 dni) jest ponadtrzykrotna.

Omawiany wariant metody Banku G uwzględnia, dodajmy dość nieporadnie, specyfikę badanego podmiotu – spółdzielni mieszkaniowej. Niewiele się on różni od wariantu podstawowego. W procedurze oceny czynników obiektywnych nie uwzględnia, z oczywistych powodów, wskaźników rentowności, wskaźnik pokrycia odsetek (EBIT + amortyzacja/odsetki) zastąpiono wskaźnikiem zaległości czynszowych (należności z tytułu opłat eksploatacyjnych/roczna kwota opłat eksploatacyjnych), wprowadzono również modyfikację w konstrukcji wskaźnika rotacji zapasów oraz wskaźnika spłaty zobowiązań, w mianowniku bowiem obu wskaźników kategorię przychodów ze sprzedaży i zrównanych z nimi zastąpiono kosztami działalności operacyjnej. Zmieniono także, w stosunku do wariantu podstawowego metody, wagę dla wskaźnika ogólnego zadłużenia (odpowiednio 0,2 wobec 0,4). Pominięcie, jak już wspomniano, kryterium rentowności sprawiło, że zmianie uległa również wysokość mnożników dla wskaźników sprawności działania (1,0 wobec 2,0) oraz zadłużenia (6,0 wobec 3,0 w wariancie tradycyjnym). Dostrzegamy zatem, że twórcy omawianej metody więcej uwagi poświęcili na spełnienie formalnego wymogu, aby suma „mnożników” (wag problemu) wynosiła 10,0 (bez względu na liczbę rozpatrywanych kryteriów), niż na rzeczywiste uwzględnienie specyfiki branżowej badanej firmy.

Z kolei w procedurze oceny czynników subiektywnych uwzględniono jedynie kryterium zarządzania i wiarygodności spółdzielni mieszkaniowej (pominięto ocenę pozycji firmy na rynku), co oczywiście wpłynęło na wielkość mnożnika korygującego (5,0 wobec 2,0), znów bowiem starano się spełnić wymóg formalny, że suma wag przekrojów oceny jakościowej (bez względu na ich liczbę) wynosi 5,0.

5. Mankamenty metodyczne w konstrukcji i ocenie wskaźników analizy finansowej

Istotnym czynnikiem wpływającym na skalę wiarygodności otrzymywanych diagnoz kondycji finansowej, przy użyciu omawianych metod, jest zróżnicowana konstrukcja tych samych wskaźników, ich niefortunna terminologia i klasyfikacja oraz błędne przyjęcie wzorców ich oceny. Różnorodność sposobów obliczania, np. wskaźnika spłaty zobowiązań, ilustrują przytoczone poniżej formuły:

- (zobowiązania krótkoterminowe (B.III) – fundusze specjalne) \times 360/koszty uzyskania przychodów (Bank F);

- zobowiązania z tytułu dostaw i usług $\times 360$ /przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi (Bank I);
- zobowiązania z tytułu dostaw i usług $\times 360$ /koszty działalności operacyjnej (Bank B);
- (zobowiązania krótkoterminowe – kredyty bankowe) $\times 360$ /koszty działalności operacyjnej (Bank E);
- (zobowiązania krótkoterminowe – kredyty i pożyczki krótkoterminowe) $\times 360$ /przychody ze sprzedaży + zyski nadzwyczajne (Bank C).

Zastrzeżenia budzi terminologia wykorzystywana przez bank C. Na przykład relację długu do kapitału (zobowiązania długoterminowe/kapitał własny) trudno nazwać „dźwignią finansową”. Dość kontrowersyjne wydaje się także wprowadzenie osobliwej dychotomii w ocenie efektywności finansowej działalności firmy, w tej samej 10-punktowej skali: rentowności (jako relacja wyników finansowych do kosztów działalności gospodarczej) oraz zyskowności (jako relacja wyników finansowych do przychodów ze sprzedaży lub zasobów – kapitału własnego, kapitału stałego i aktywów). W przypadku pierwszego z wymienionych kryteriów wykorzystanie proponowanych dwóch wskaźników o zbliżonej pojemności ekonomicznej (zysk brutto i zysk netto w relacji do kosztów działalności gospodarczej) nie pozwala, jak się wydaje, na przekonujące postawienie diagnozy o np. „rentowności wysokiej, zapewniającej środki na rozwój” (tab. 3). Z kolei Bank I wskaźnik ogólnego zadłużenia (zobowiązania/aktywa) nazywa „dźwignią 1”, a wskaźnik struktury pasywów (zobowiązania/kapitał własny) – „dźwignią 2”.

Kolejnym mankamentem metodycznym są niewątpliwie przypadki błędnej klasyfikacji wskaźników. Na przykład w metodzie Banku C do kryterium oceny sprawności działania (aktywności) zaliczono 13 wskaźników, z których jeden – wskaźnik poziomu kosztów (relacja kosztów uzyskania przychodów do sumy przychodów ze sprzedaży i zysków nadzwyczajnych) określa udział sumy zysku z działalności gospodarczej i zysków nadzwyczajnych w przychodach ze sprzedaży (lub odpowiednio udział sumy zysku brutto i strat nadzwyczajnych w skorygowanych o zyski nadzwyczajne przychodach ze sprzedaży), jest (używając terminologii badanego banku) wskaźnikiem zyskowności. Z kolei wskaźnik cyklu zapasów (zapasy $\times 360$ / przychody ze sprzedaży + zyski nadzwyczajne) posiada tę samą pojemność ekonomiczną, co wskaźnik rotacji zapasów – przychody ze sprzedaży + zyski nadzwyczajne / zapasy, (gdyż wskaźnik cyklu zapasów = 360 dni : wskaźnik rotacji zapasów). Tę samą niekonsekwencję metodyczną omawianego banku widać także w przypadku wskaźników cyklu realizacji należności oraz spłaty zobowiązań. Ponadto wskaźnik ryzyka aktywów (relacja aktywów do kapitału własnego) jest wskaźnikiem komplementarnym w stosunku do wskaźnika ogólnego zadłużenia (*debt ratio*), należy więc do mierników zadłużenia. A zatem z proponowanych przez omawiany bank 13 wskaźników realnie do oceny sprawności działania kredytobiorcy służyzaledwie osiem.

Wskaźnik pokrycia obsługi długu (zysk netto + amortyzacja + odsetki/raty kapitałowe + odsetki), który jest klasycznym wskaźnikiem zadłużenia (w metodzie banku D słusznie przypisano go do tej grupy) [Nowak 2002, s. 130], określa bowiem potencjalną zdolność badanej firmy do spłaty zaciągniętych zobowiązań, jest zaliczony do wskaźników:

a) płynności finansowej – przez Bank F, nosi nazwę „pokrycia” i posiada najwyższą wagę rzeczywistą – 0,12 wobec 0,08 dla wskaźnika wysokiej płynności; z tym dyskusyjnym stanowiskiem można się zgodzić, suma rat kapitałowych bowiem i odsetek stanowi składnik strukturalny zobowiązań krótkoterminowych;

b) aktywności – przez Bank J.

Zastrzeżenia metodyczne musi również budzić proponowana przez Bank G procedura „sztywnego” ustalania wag poszczególnych wskaźników, wykorzystywanych w ocenie czterech podstawowych przekrojów oceny, rentowności, sprawności gospodarowania i zadłużenia, w wysokości: 0,4 dla jednego wskaźnika i dwukrotnie po 0,3, bez względu na rzeczywistą dysproporcję pojemności ekonomicznej rozpatrywanych mierników oraz w przypadku płynności finansowej, w równej wysokości po 0,5, nie bacząc, że wskaźnik wysokiej płynności jest bezspornie bardziej wiarygodny diagnostycznie od wskaźnika bieżącej płynności. Posłużmy się przykładem, wykorzystując dane zawarte w tab. 8. Jeżeli badana firma uzyskała stopę zwrotu ze sprzedaży w wysokości co najmniej dwukrotnej średniej dla danej branży, to otrzymuje 3 punkty. Jednakże ostateczną liczbę punktów, która decyduje o kategorii kondycji finansowej badanej firmy, otrzymamy, mnożąc ten wynik przez „mnożnik”, czyli wagę problemu (2,0 dla rentowności) oraz przez wagę rozpatrywanego wskaźnika (dla ROS 0,4). Zatem ostatecznie badana firma z tytułu oceny stopy zwrotu ze sprzedaży uzyska 2,4 pkt ($3 \text{ pkt} \times 2,0 \times 0,4$).

Kolejnym przejawem nieporadności i niekonsekwencji metodycznych w omawianych metodach jest przyjmowanie błędnych wzorców oceny wskaźników (w tym także tendencji ich kształtowania). Na tym polu Bank C popełnił jeszcze jedną gafę, twierdząc, że granica wskaźnika ogólnego zadłużenia wynosi 0,67, a wskaźnika struktury pasywów odpowiednio 3,0. Jeżeli wskaźnik struktury pasywów wynosi 3,0, to oznacza, że wskaźnik ogólnego zadłużenia wynosi 0,75 (a nie 0,67, albowiem $0,75 : 0,25 = 3,0$). Ponadto bank nieoczekiwanie traktuje wskaźnik ogólnego zadłużenia jako nominantę (0,57 – 0,67). Jest to stanowisko zdumiewające, gdyż wskaźnik ogólnego zadłużenia niższy od 0,57 świadczy o mocnej strukturze finansowej firmy (udział kapitału własnego wynosi 0,46 i więcej). Bank C nie uwzględnia, w należytej mierze, specyfiki branżowej badanej firmy i zaleca „sztywne” wzorce UNIDO w ocenie poszczególnych wskaźników, np. dla wskaźnika bieżącej płynności 1,2 – 2,0, dla wskaźnika rotacji należności 7,0 – 10,0 (czyli 36 – 51 dni) itp. Wskaźnik ryzyka aktywów (relacja aktywów do kapitału własnego), jest wskaźnikiem komplementarnym w stosunku do wskaźnika ogólnego zadłużenia (*debt ratio*), a zatem należy do mierników zadłużenia. Ponadto nie można zgodzić się z sugestią instrukcji bankowej, że omawiany wskaźnik winien wykazywać „w zasadzie tendencję rosnącą”, tendencja ta bowiem w istocie oznacza wzrost wskaźnika ogólnego zadłużenia.

6. Zakończenie

Jak wynika z przeprowadzonych rozważań, rozpatrywane metody stanowią najczęściej kompilację (a w skrajnych przypadkach nawet przejawy ślepego naśladownictwa) założeń wykorzystywanych w punktowej metodzie oceny ryzyka bankowego, indeksu ryzyka (*risk index*), metody wskaźnika zdolności kredytowej (*index number of credit strength*) oraz metody profilu strategicznych atutów firmy (*strategic advantage profile*).

Do umownego katalogu mankamentów i uproszczeń metodycznych należy zaliczyć, jak wykazano: pomijanie lub nieuwzględnianie w należytej mierze specyfiki branżowej badanej firmy, przeszacowanie oceny klasyfikacji jakościowej (subiektywnej)², nieporadności i niekonsekwencje metodyczne w konstrukcji podstawowych wskaźników analizy finansowej (zwłaszcza w metodzie Banku C), przyjmowanie nietrafnych wzorców oceny wielkości i tendencji kształtowania się tych wskaźników, błędną klasyfikację wskaźników i niefortunną ich terminologię (co w przypadku metod przypisujących wagi statystyczne do poszczególnych kategorii wskaźników nieuchronnie prowadzi do wypaczenia diagnozy), sporadyczne przypadki sterowania obiektywnymi procedurami statystycznymi (np. standaryzacją mierników)³, niekonsekwentne przestrzeganie sformułowanych kryteriów oceny (por. tab. 13 i 15), liberalne progi kondycji finansowej⁴ oraz pomijanie w omawianych metodach, z reguły, informacji pochodzących ze sprawozdania z przepływu środków pieniężnych. Banki fetyszyzują znaczenie procedury zabezpieczenia spłaty kredytu, niesłusznie ograniczając, co starano się wykazać, ocenę kondycji finansowej kredytobiorcy do dość sformalizowanego wymogu.

Wydaje się, że wymienione w artykule liczne uwagi krytyczne pobudzą dyskusję nad oceną wiarygodności diagnostycznej omawianej grupy metod, a skorygowanie

² Na przykład w Banku J 5 pkt zapewnia najwyższa ocena wskaźników bieżącej płynności, stopy zwrotu kapitału, ogólnego zadłużenia itp., czyli tyle samo, ile w klasyfikacji jakościowej 5 lat funkcjonowania firmy (bez względu na wyniki finansowe uzyskiwane w tym okresie). Udział możliwych do zdobycia punktów w klasyfikacji subiektywnej w łącznej liczbie punktów z obu klasyfikacji waha się, w przypadku badanych banków, od 9% (Bank I) do aż 44% (Bank J).

³ Na przykład w metodzie Banku F, w klasyfikacji ilościowej, pomimo wprowadzenia standaryzacji wskaźników nie uwzględnia się przewagi konkurencyjnej badanej firmy. Jeżeli bowiem dany wskaźnik osiągnięty przez badane przedsiębiorstwo jest wyższy od „optymalnego” (jest to przykład niezależnego nazewnictwa w tej metodzie), to wskaźnik standaryzowany przyjmuje wielkość 100%. Ostateczną liczbę punktów, jaką zapewnia dany wskaźnik, obliczamy w omawianej metodzie, mnożąc wskaźnik standaryzowany przez wagę rzeczywistą tego miernika (będącą z kolei iloczynem wagi problemu oraz tzw. wagi wewnątrz problemu). Przyjęcie tego kontrowersyjnego założenia prowadzi do wniosku, że np. trzy firmy, które uzyskały stopę zwrotu ze sprzedaży w wysokości odpowiednio: 20%, 15% i 10%, uzyskają równą liczbę punktów, po 10 ($100\% \times 0,1$, albowiem optymalny poziom ROS przyjęto w wysokości 10%, nie dostrzegając przy tym zróżnicowania branżowego tego wskaźnika).

⁴ Na przykład w metodzie skwantyfikowanej (Bank F) firma ma bardzo dobrą kondycję finansową, jeżeli uzyska zaledwie 60,1 pkt w skali 112-punktowej),

przez badane banki wymienionych błędów i nieporadności metodycznych zwiększy niewątpliwie ich użyteczność praktyczną.

Ograniczona objętość artykułu nie pozwoliła na dokonanie empirycznej weryfikacji wiarygodności diagnostycznej omawianych metod oceny kondycji finansowej firmy.

Literatura

- Capiga M., *Działalność kredytowa monetarnych instytucji finansowych*, Difin, Warszawa 2006.
- Gołębiowski G., *Skuteczność bankowego systemu punktowej oceny przedsiębiorstw oraz stosowanych norm*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 1042, AE, Wrocław 2004.
- Kitowski J., *Analiza finansowa firm*, Wydawnictwo Filii UMCS, Rzeszów 1997.
- Kitowski J., *Próba weryfikacji wiarygodności diagnostycznej narzędzi analizy ekonomicznej (w świetle krajowej literatury przedmiotu)*, [w:] R. Borowiecki, A. Jaki (red.), *Współczesne problemy analizy ekonomicznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010.
- Kopiński A., *Analiza finansowa banku*, PWE, Warszawa 2008.
- Kowalak R., *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2003.
- Kowalak R., *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa w badaniu zagrożenia upadłością*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2008.
- Nowak M., *Ocena zdolności kredytowej i ryzyka kredytowego. Poradnik bankowca*, Wydawnictwo BODiE, Poznań 2002.
- Różański J., *Ewolucja metod bankowej oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa w nowoczesnej gospodarce rynkowej*, „Przegląd Organizacji” 2001, nr 10.
- Ryżewska S., *Bankowa analiza przedsiębiorstwa na potrzeby oceny ryzyka kredytowego*, Twigger, Warszawa 2002.
- Wiatr M.S., *Systemowe aspekty badania zdolności kredytowej (na przykładzie Powszechnego Banku Kredytowego S.A. w Warszawie)*, „Bank i Kredyt” 1994, nr 3.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF CRITERIA FOR BANK ASSESSMENT OF FINANCIAL STANDING OF AN ENTERPRISE

Summary: The paper presents a critical review of methods for the assessment of the financial standing of an enterprise, applied by 12 selected banks. An attempt made to classify such methods. The author shows methodological weaknesses and inconsistency in relation to terms suggested by individual banks criteria of financial standing of an enterprise, with a special consideration of branch specificity of the examined company, and the scale and thresholds of the financial standing, as well as relations of the quantitative and qualitative assessment of the economic and financial standing of a firm.

A critical approach has been taken to cases, as described in the domestic reference books, of methodological simplifications, slips concerning merits and the examples of logical inconsistencies, while attempting to present assumptions of banks in relation to methods of financial standing assessment.