PICM
Polski Instytut Credit Management
Polish Institute of Credit Management

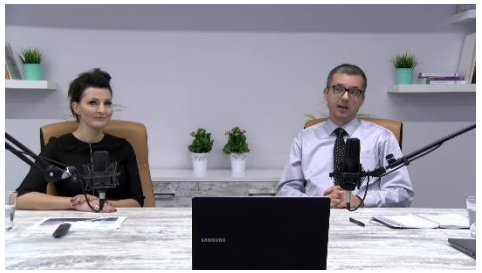
MĄDRE ZARZĄDZANIE RYZYKIEM KREDYTOWYM

CREDIT CLUB PICM

CREDIT CLUB PICM ON-LINE

CONFERENCE CREDIT RISK

Credit Manager magazine



PICM Polski Instytut Credit Management
Polish Institute of Credit Management
MĄDRE ZARZĄDZANIE RYZYKIEM KREDYTOWYM

CORPORATE CREDIT MANAGEMENT

I. Rola Corporate Credit Management w przedsiębiorstwie
II. Ryzyko kredytowe – podstawowe pojęcia
III. Zadania Corporate Credit Management w przedsiębiorstwie
IV. Metodologia oceny kredytowej – wprowadzenie
V. Znaczenie specyfiki branżowej i regionalnej w analizie kredytowej
VI. Współpraca z podmiotami zewnętrznymi

Rola Corporate Credit Management w przedsiębiorstwie

I. Po co oceniamy ryzyko kredytowe?
II. Rola Credit Management w przedsiębiorstwie.
III. Klienci i biznes.
IV. Zarządzanie procesowe a departamenty.

Po co szacujemy ryzyko kredytowe?

NEGOCJACJE

OCHRONA RENTOWNOŚCI

SEGMENTACJA

Rola credit management w firmie

CREDIT MANAGEMENT W FIRMIE

Po przeciwnych stronach barykady?

Kredyt/Ryzyko Sprzedaż/Zysk

SILNA KONKURENCJA - **BEZ SPRZEDAŻY NIE MA FIRMY** – ALE BEZ PŁYNNOŚCI TEŻ …

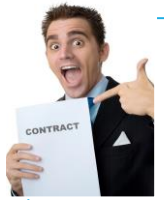
ZROZUMIENIE ROLI W ORGANIZACJI (dialog, spotkania, szkolenia)

SZACUNEK i WSPÓŁPRACA (kapitał społeczny w firmie = win-win)

SUKCES (dla firmy jako całości)

Rola credit management w firmie

Coach



Sprzedawca

Optymista

Budowniczy mostów

Oceniający ryzyko

Autorytet

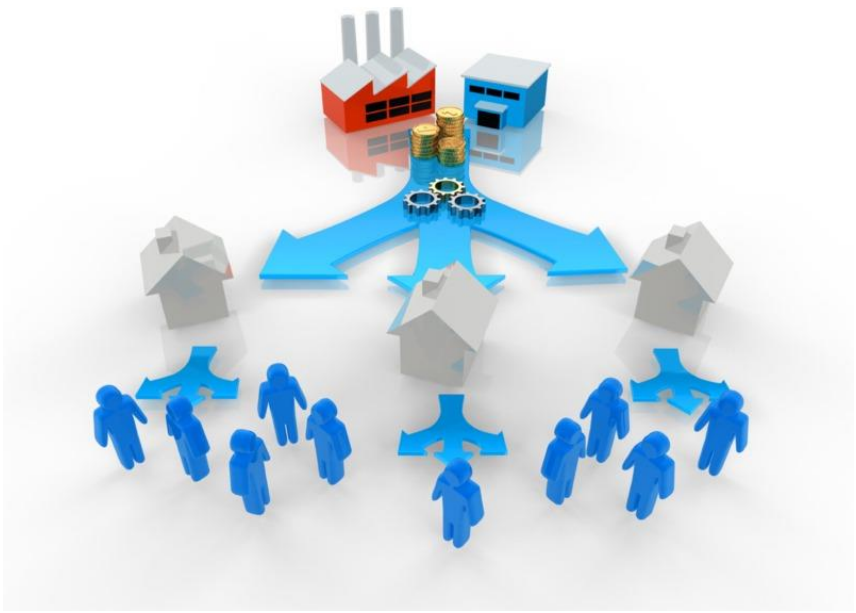
Analityk

BIZNES & KLIENCI

- Jakie są linie produktowe w mojej firmie?
- Jaki jest udział w rynku mojej firmy?
- Które firmy są głównymi konkurentami i w jakiej linii produktowej?
- Jakie firmy są głównymi klientami i dla jakiej linii produktowej?
- Czy są regularne spotkania działów sprzedaży czy logistyki?

Biznes & klienci

Know your business



Know your customers

BIZNES & KLIENCI

Leki biologiczne to przyszłość medycyny i farmacji, a adalimumab (nazwa handlowa Humira) jest tego najlepszym przykładem. Humira ma wiele zastosowań, co tłumaczy fakt, że jest to jeden z najlepiej sprzedających się leków na świecie.

http://biotechnologia.pl/farmacja/humira-jeden-lek-wiele-zastosowan-ogromne-pieniadze,15777

HUMIRA *(…) accounted for approximately* ***61% of AbbVie's total net revenues*** *in 2018. (…) AbbVie believes that no single patent, license, trademark (…), except for those related to adalimumab (which is sold under the trademark HUMIRA), are material in relation to the company's business as a whole. (…) and the equivalent European Union* ***patent expired in the majority of European Union countries in October 2018****. In the United States, non-composition of matter patents covering adalimumab expire no earlier than 2022.*

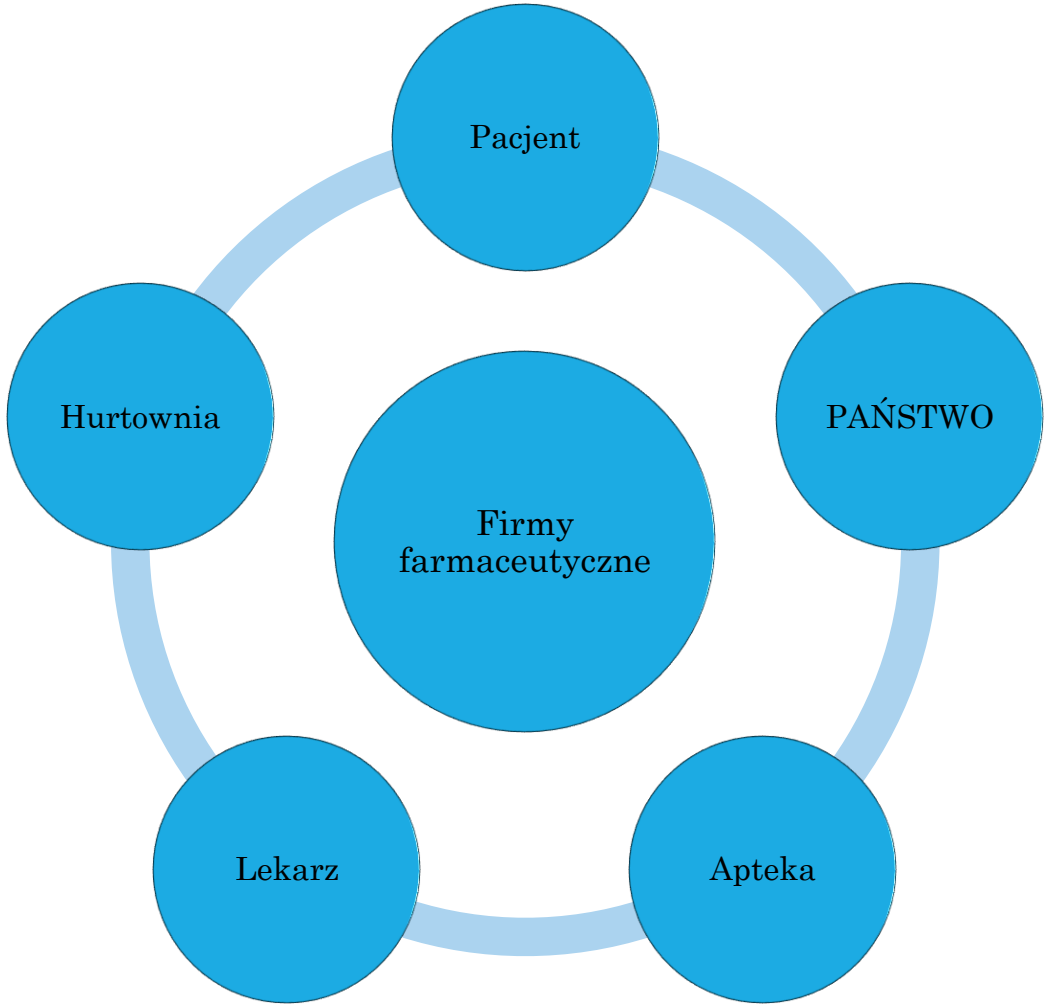
2018 Annual Report on Form 10-K and 2017 Proxy Statement

Czy wygaśnięcie patentu na Humirę będzie miało wpływ na Credit Management w Abbvie?

To najważniejsze ryzyko wymieniane w raporcie rocznym.

2018 Annual Report on Form 10-K and 2017 Proxy Statement (p. 14)

‘EKOSYSTEM’ FIRMY FARMACEUTYCZNEJ

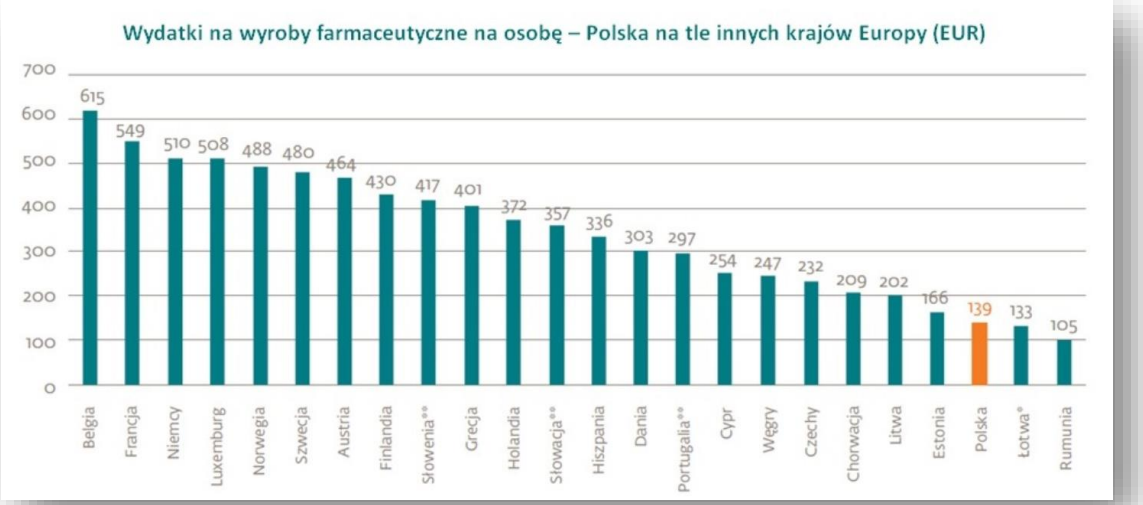


Dystrybucja na rynku farmaceutycznym:

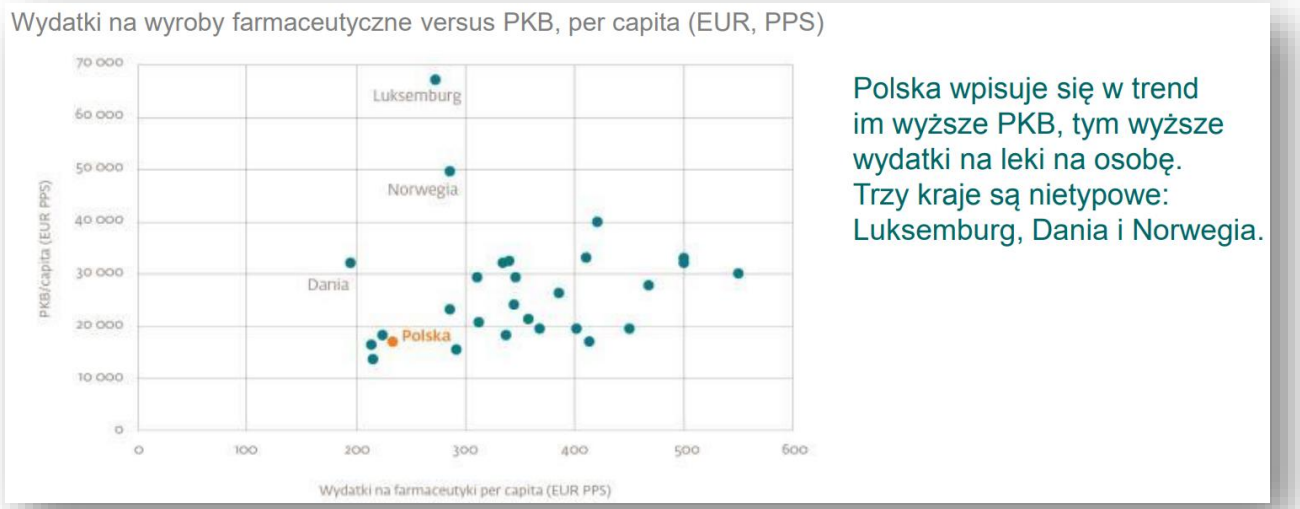
- **bezpośrednia sprzedaż** leków przez producenta ostatecznemu nabywcy – najkrótszy; występuje on bardzo rzadko i w praktyce dotyczy wyłącznie możliwości **internetowej sprzedaży** produktów leczniczych.
- **jeden pośrednik** - występuje w przypadku dostarczania przez producentów różnego rodzaju leków **bezpośrednio do aptek szpitalnych**, a za ich pomocą – konkretnym pacjentom.
- **rozbudowane kanały dystrybucji** - mogą zawierać ogniwa **przed-hurtu** (np. składy celne leków), **hurtu instytucjonalnego** (zarówno międzynarodowe, jak i lokalne hurtownie), **pośredników sprzedaży leków** (tzw. vansellerów), jak również **placówki sprzedaży detalicznej** (apteki, punkty apteczne, sklepy spożywcze, kioski, stacje benzynowe, itp.)

Warto zauważyć, iż **w przypadku produktów leczniczych wydawanych na receptę, dodatkowym ogniwem kanału dystrybucji jest lekarz** – decydent wyboru konkretnej marki medykamentu.

PACJENT



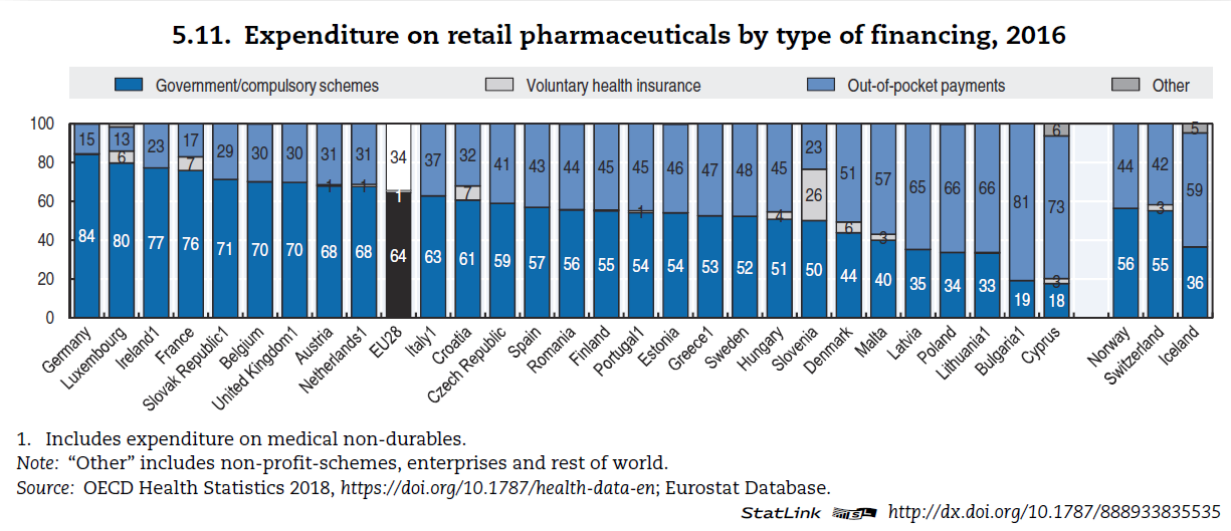
- Wydatki Polaków na leki rosły w ostatnich 10 latach średnio o 4,4 proc. rocznie, dziś na farmaceutyki wydajemy średnio 139 euro rocznie
- Choć w ujęciu nominalnym wydajemy znacznie mniej niż mieszkańcy większości krajów europejskich, to biorąc pod uwagę poziom zamożności polskiego społeczeństwa – wydajemy dużo
- Wydatki na leki stanowią w Polsce 21 proc. ogółu wydatków na ochronę zdrowia – więcej niż w rozwiniętych krajach europejskich

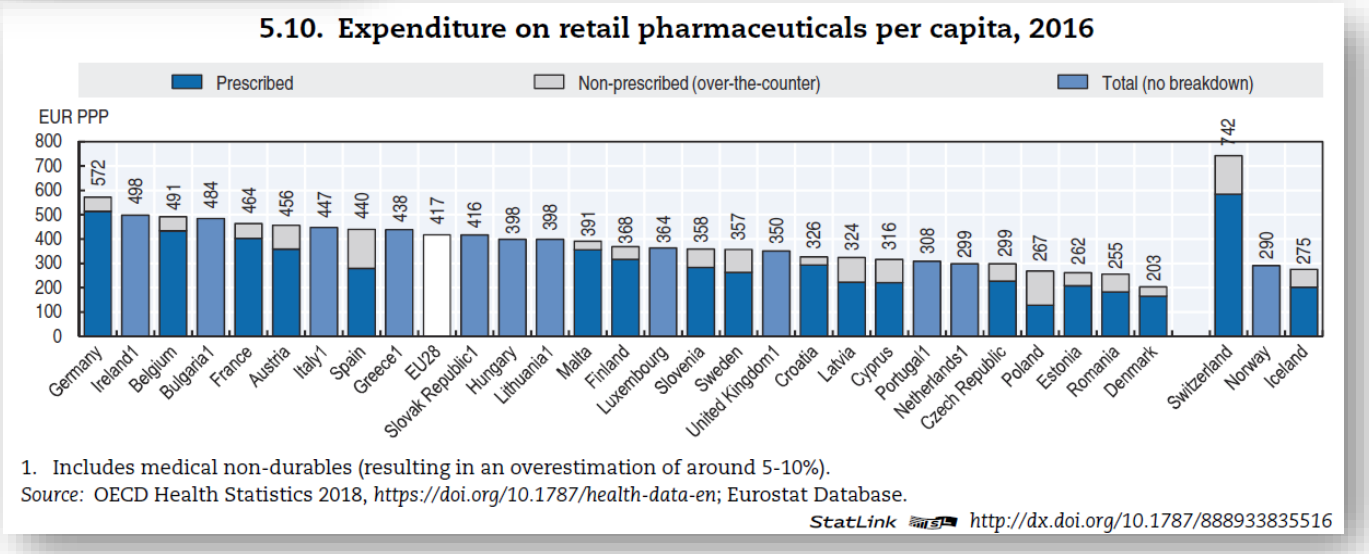


Polska wpisuje się w trend im wyższe PKB, tym wyższe wydatki na leki na osobę. Trzy kraje są nietypowe: Luksemburg, Dania i Norwegia.

Źródło: Raport DNB Bank Polska i Deloitte „Sektor farmaceutyczny i med-tech", Warszawa, 14 stycznia 2016 r.

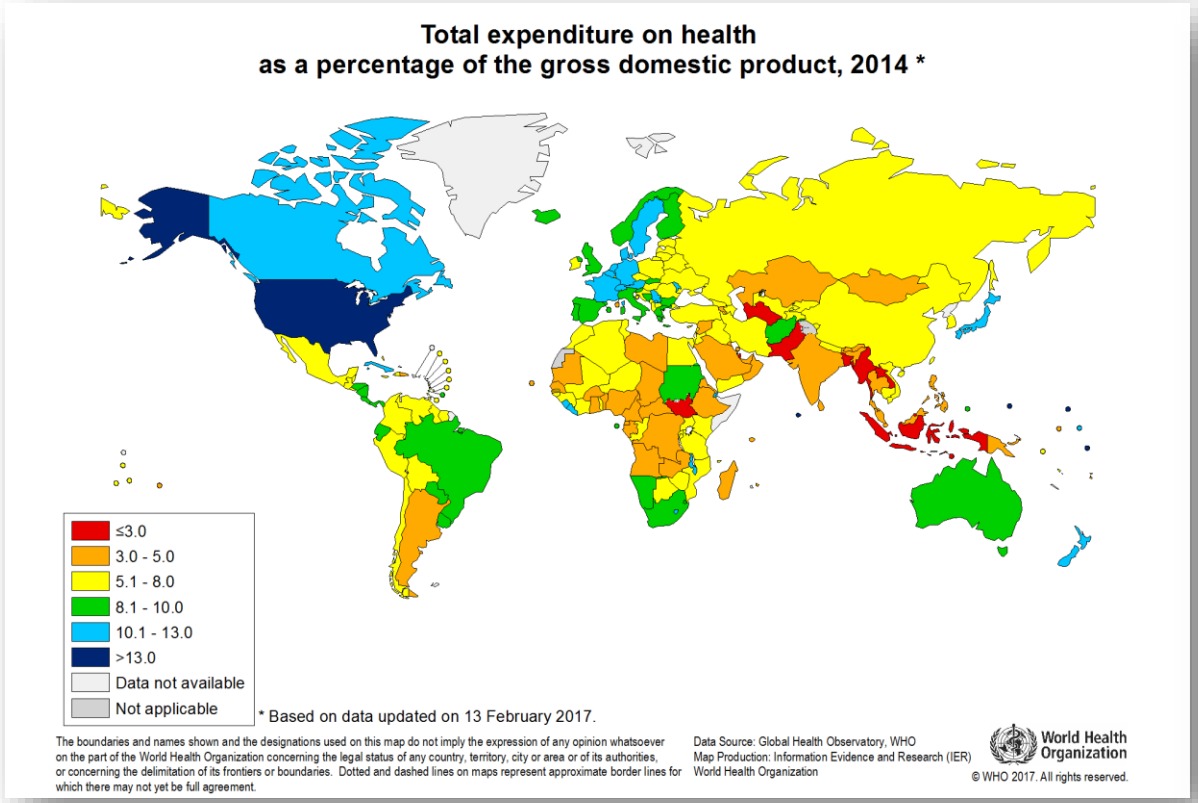
PACJENT

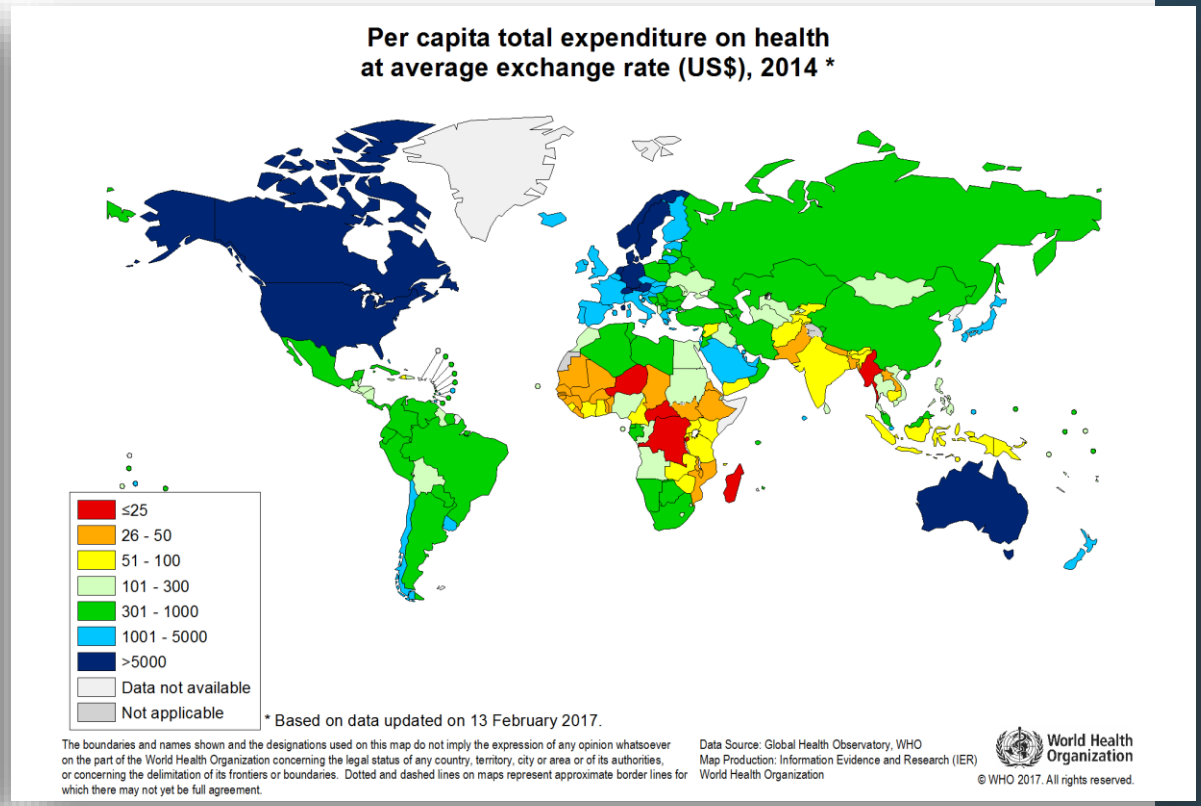




Źródło: OECD

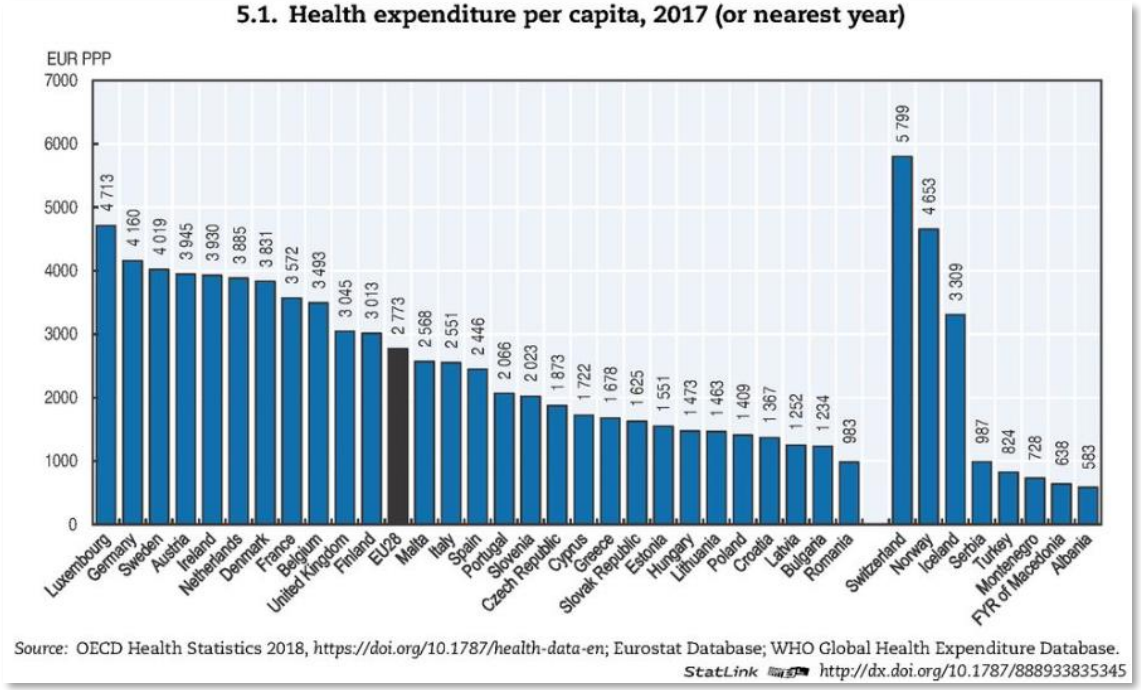
Wydatki na zdrowie - świat

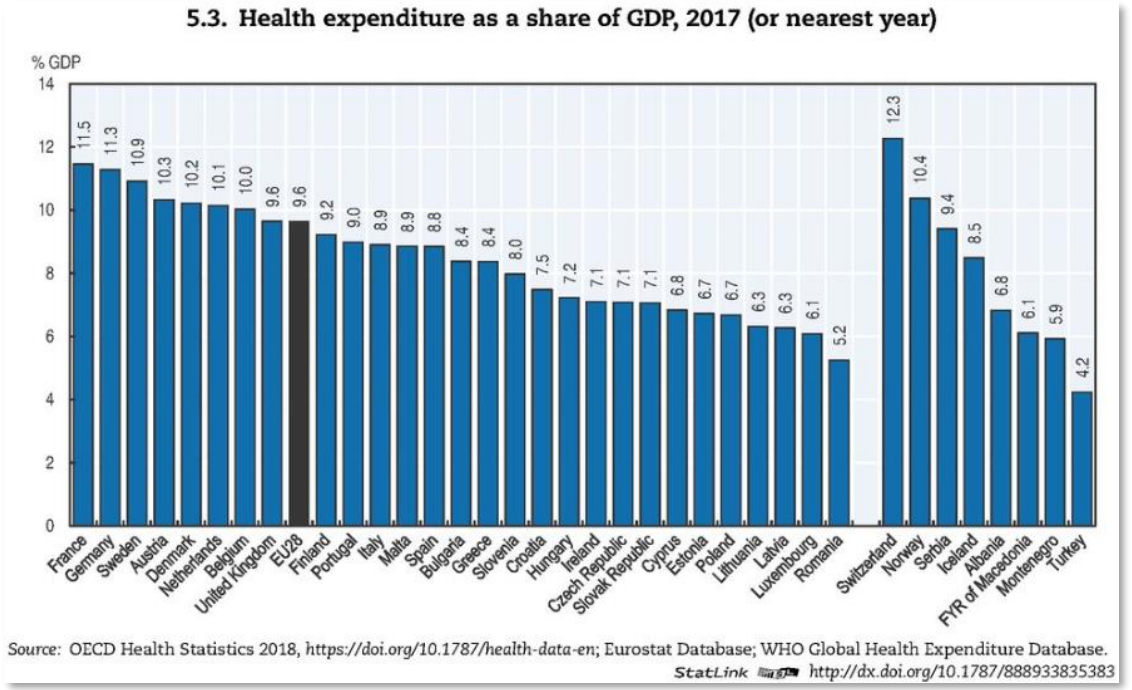




Źródło: WHO (https://www.who.int/gho/health_financing/public_exp_health/en/)

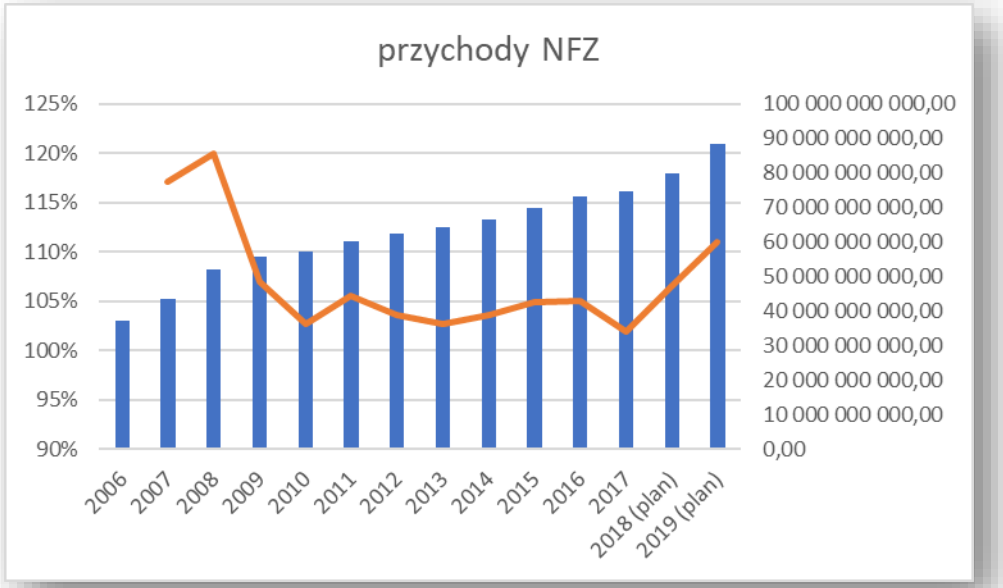
Wydatki na zdrowie – Europa

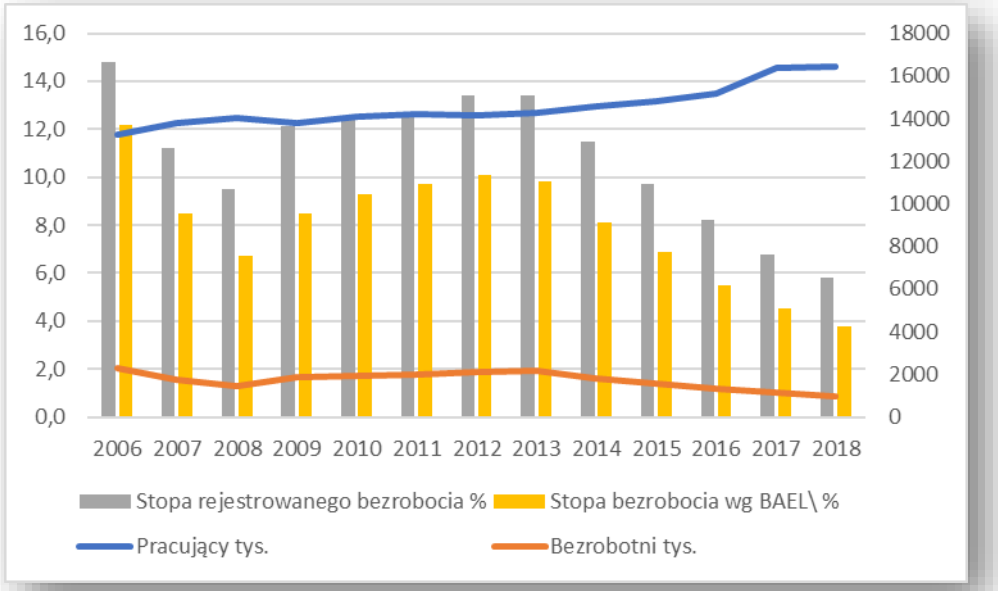




Źródło: OECD (https://read.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/health-at-a-glance-europe-2018_health_glance_eur-2018-en#page137)

Wydatki na zdrowie – Polska





Źródło: GUS, NFZ

HURT FARMACEUTYCZNY

Przed-hurt organizowany jest m. in. przez producentów leków w celu ominięcia hurtu instytucjonalnego – nowy ale stosuje około 1/3 firm

Półhurt jest pośrednikiem, który pojawia się często między tradycyjną hurtownią pełniącą wszystkie funkcje handlowe a apteką lub innymi odbiorcami detalicznymi

Istnieją dwa zasadnicze **kryteria kwalifikacji hurtu farmaceutycznego**:

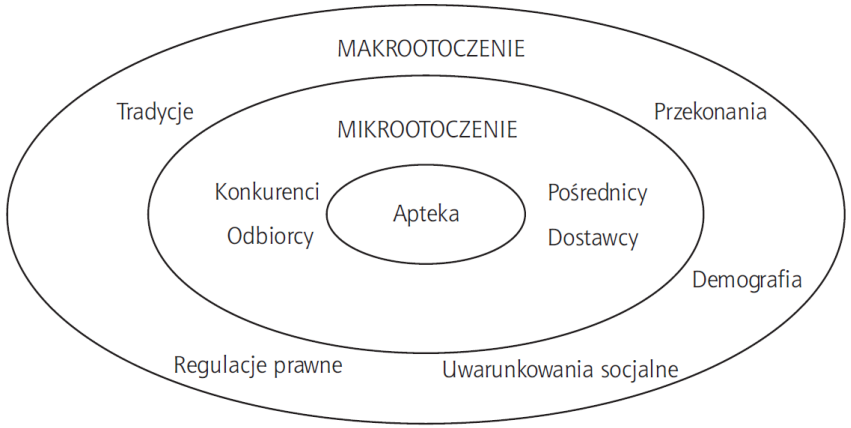
1. ze względu na **zakres przestrzenny** działania: regionalny, krajowy, międzynarodowy
2. na podstawie **zakresu asortymentu**: **pełno-asortymentowe**, zajmujące się obrotem lekami konkretnych producentów, posiadające jedynie **wybrane formy medykamentów** (maści czy tabletki), zajmujące się **wyłącznie obrotem produktami leczniczymi dostępnymi bez recepty** (OTC – over-the-counter), **prowadzące wyłącznie sprzedaż materiałów medycznych**, środków opatrunkowych czy materiałów stomatologicznych

APTEKA

Polski przykład:

- **Wartość rynku sprzedaży aptecznej w Polsce jest szacowana na 31 mld zł**. 58% to sprzedaż leków na receptę (w tym refundowanych – 36% i nierefundowanych - 22%); najszybciej rosnącą kategorię stanowią leki bez recepty (OTC).
- Na koniec stycznia 2017 r. **liczba aptek wynosiła 14923** (przyrost o 259 aptek w ciągu roku). Wzrost liczby aptek jest związany m.in. z większą dbałością Polaków o zdrowie oraz ze starzeniem się społeczeństwa.
- Rynek aptek jest silnie rozdrobniony, **apteki indywidualne stanowią 62% aptek ogółem**, pozostałe należą do sieci (5 i więcej aptek).
- W Polsce działa ponad **390 sieci aptecznych**. Większość należy do polskich przedsiębiorców, udział aptek z kapitałem zagranicznym jest szacowany przez IMS Health na 4%.

Elementy otoczenia apteki



Źródło: PKO BP - Rynek Apteczny w Polsce

DYSTRYBUCJA POZA-APTECZNA

Poza-apteczny kanał dystrybucji produktów leczniczych obejmuje m.in.:

- sklepy wielkopowierzchniowe (hipermarkety, supermarkety),
- sklepy spożywcze,
- sklepy zielarskie,
- stacje benzynowe,
- kioski.

Największy udział w sprzedaży leków OTC poza aptekami mają małe (23,8%) i średnie (22,9%) sklepy spożywcze, w następnej kolejności hipermarkety (16,6%) i supermarkety (12,1%), a więc sklepy wielko powierzchniowe.

RYZYKO W FIRMIE FARMACEUTYCZNEJ

„Pharmaceuticals and life sciences companies have a somewhat narrow perspective of risk. Just over two-thirds of executives responding to our survey say that problems caused by new or existing regulations represent the biggest threat to their global business operations. This is true regardless of the size of the company, although those with annual revenue of less than US$500 million are slightly more inclined to this view — **70 percent of respondents from small companies identify regulatory risk as somewhat or very high, compared with 67 percent from larger companies**. In comparison, **executives from other industries are more worried these days about financing, foreign exchange, market, and credit risk**. All of these are seen as lesser threats by the pharmaceuticals and life sciences industry as a whole. Nevertheless, smaller companies are as concerned about financing as they are about regulatory risk, and businesses with annual revenue of US$5 billion or more cite foreign exchange risk as the second most important threat."

Risk	All companies	$500m or less	$500m to $5bn	$5bn or more
Regulatory risk (e.g., problems caused by new or existing regulations)	67%	70%	68%	64%
Human capital risks (e.g., skills shortages, succession issues, loss of key personnel)	42%	45%	36%	46%
Financing risk	41%	70%	43%	14%
Political risk (e.g., danger of a change of government)	38%	35%	36%	41%
Reputational risk (e.g., events that undermine public trust in your products or brand)	37%	52%	9%	50%
Foreign exchange risk (e.g., risk that exchange rates may change)	37%	33%	23%	55%
IT risk (e.g., loss of data, outage of data center)	37%	30 %	41%	38%
Market risk (e.g., risk that the market value of assets will fall)	29%	24%	41%	23%
Country risk (e.g., problems of operating in a particular location)	28%	38%	18%	27%
Credit risk (e.g., risk of bad debt)	27%	25%	36%	18%
Terrorism	13%	15%	5%	18%
Crime and physical security	11%	10%	9%	14%
Natural hazard risk (e.g., hurricanes, earthquakes, etc.)	9%	10%	9%	9%

Risk management in the pharmaceuticals and life sciences industry, 2009 KPMG International

Biznes & klienci

AbbVie Inc. and Subsidiaries

Consolidated Statements of Earnings

years ended December 31 (in millions, except per share data)	2018	2017	2016
Net revenues	$32,753	$28,216	$25,638
Cost of products sold	7,718	7,042	5,832
Selling, general and administrative	7,399	6,295	5,881
Research and development	10,329	5,007	4,385
Acquired in-process research and development	424	327	200
Other expense	500	—	—
Total operating costs and expenses	26,370	18,671	16,298
Operating earnings	6,383	9,545	9,340
Interest expense, net	1,144	1,004	965
Net foreign exchange loss	24	348	303
Other expense, net	18	466	188
Earnings before income taxes	5,197	7,727	7,884
Income tax expense (benefit)	(490)	2,418	1,931
Net earnings	$ 5,687	$ 5,309	$ 5,953
Per share data			
Basic earnings per share	$ 3.67	$ 3.31	$ 3.65
Diluted earnings per share	$ 3.66	$ 3.30	$ 3.63
Weighted-average basic shares outstanding	1,541	1,596	1,622
Weighted-average diluted shares outstanding	1,546	1,603	1,631

Biznes & klienci

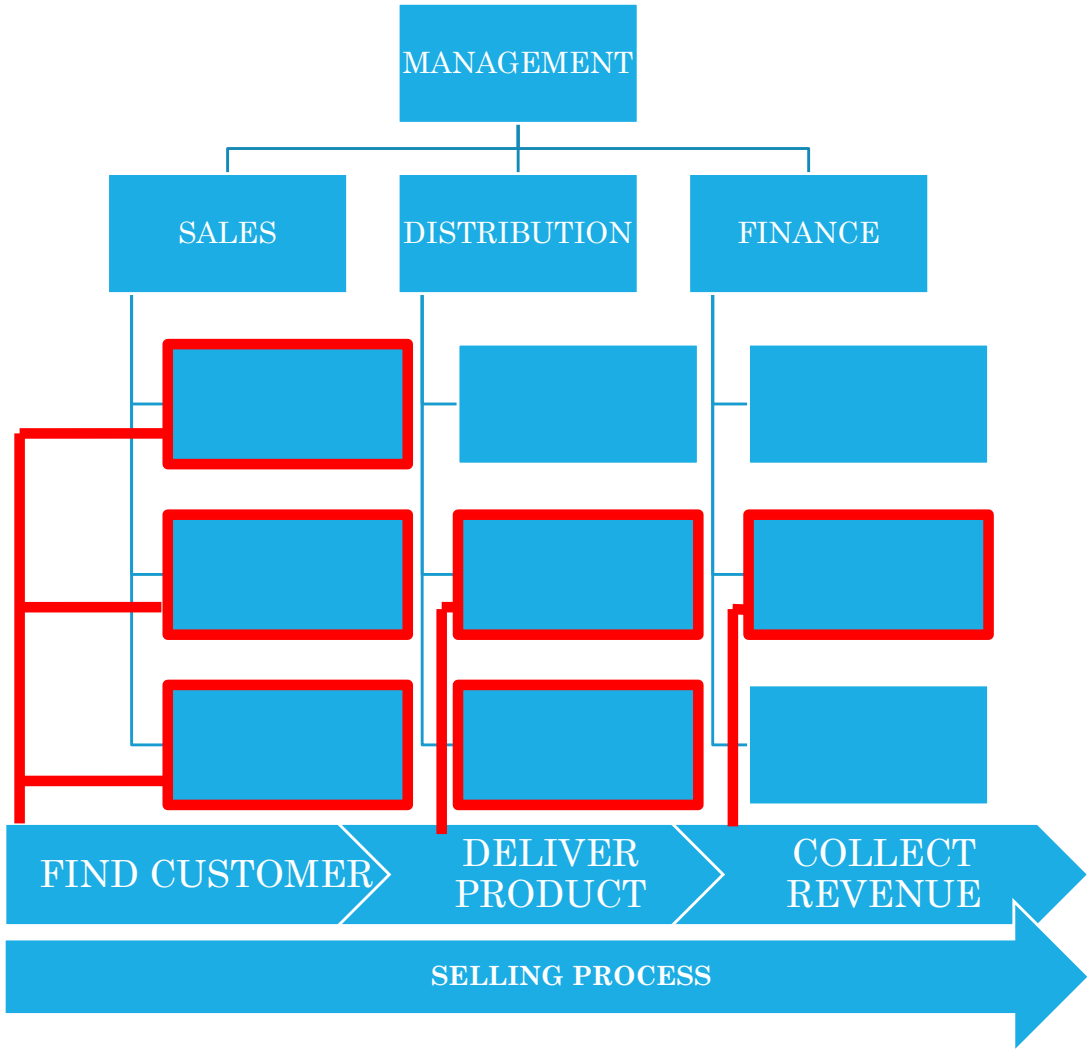
AbbVie Inc. and Subsidiaries

Consolidated Balance Sheets

as of December 31 (in millions, except share data)	2018	2017
Assets		
Current assets		
Cash and equivalents	$ 7,289	$ 9,303
Short-term investments	772	486
Accounts receivable, net	5,384	5,088
Inventories	1,605	1,605
Prepaid expenses and other	1,895	4,741
Total current assets	16,945	21,223
Investments	1,420	2,090
Property and equipment, net	2,883	2,803
Intangible assets, net	21,233	27,559
Goodwill	15,663	15,785
Other assets	1,208	1,326
Total assets	$ 59,352	$ 70,786

Liabilities and Equity		
Current liabilities		
Short-term borrowings	$ 3,699	$ 400
Current portion of long-term debt and lease obligations	1,609	6,015
Accounts payable and accrued liabilities	11,931	10,226
Total current liabilities	17,239	16,641
Long-term debt and lease obligations	35,002	30,953
Deferred income taxes	1,067	2,490
Other long-term liabilities	14,490	15,605
Commitments and contingencies		
Stockholders' equity (deficit)		
Common stock, $0.01 par value, 4,000,000,000 shares authorized, 1,776,510,871 shares issued as of December 31, 2018 and 1,768,738,550 as of December 31, 2017	18	18
Common stock held in treasury, at cost, 297,686,473 shares as of December 31, 2018 and 176,607,525 as of December 31, 2017	(24,108)	(11,923)
Additional paid-in-capital	14,756	14,270
Retained earnings	3,368	5,459
Accumulated other comprehensive loss	(2,480)	(2,727)
Total stockholders' equity (deficit)	(8,446)	5,097
Total liabilities and equity	$ 59,352	$ 70,786

Biznes & klienci



Rola Corporate Credit Management w przedsiębiorstwie

RYZYKO KREDYTOWE – PODSTAWOWE POJĘCIA

I. Zarządzanie ryzykiem
II. Definicja i typy ryzyka kredytowego
III. Wyznaczanie ryzyka kredytowego i mierzenie decyzji kredytowej
IV. Płynność finansowa i ryzyko kredytowe
V. Zdolność i wiarygodność kredytowa
VI. Czynniki ilościowe i jakościowe w analizie kredytowej

Ryzyko

Jak Abbvie zarządza ryzykiem?

The international nature of AbbVie's business subjects it to additional business risks that may cause its revenue and profitability to decline.

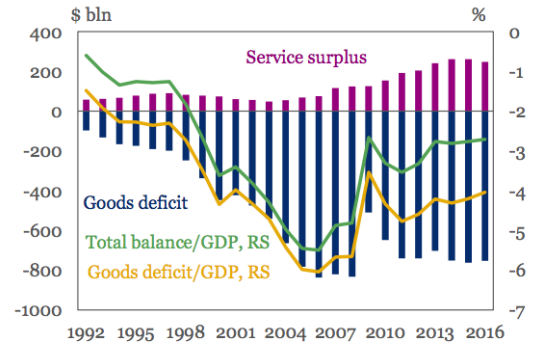
AbbVie's business is subject to risks associated with doing business internationally, including in emerging markets. Net revenues outside of the United States make up approximately 34% of AbbVie's total net revenues in 2018. The risks associated with AbbVie's operations outside the United States include:

- fluctuations in currency exchange rates;
- changes in medical reimbursement policies and programs;
- multiple legal and regulatory requirements that are subject to change and that could restrict AbbVie's ability to manufacture, market and sell its products;
- differing local product preferences and product requirements;
- trade protection measures and import or export licensing requirements;
- difficulty in establishing, staffing and managing operations;
- differing labor regulations;
- potentially negative consequences from changes in or interpretations of tax laws;
- political and economic instability, including sovereign debt issues;
- price and currency exchange controls, limitations on participation in local enterprises, expropriation, nationalization and other governmental action;
- inflation, recession and fluctuations in interest rates;
- potential deterioration in the economic position and credit quality of certain non-U.S. countries, including in Europe and Latin America; and
- potential penalties or other adverse consequences for violations of anti-corruption, anti-bribery and other similar laws and regulations, including the United States Foreign Corrupt Practices Act and the United Kingdom Bribery Act.

Events contemplated by these risks may, individually or in the aggregate, have a material adverse effect on AbbVie's revenues and profitability.

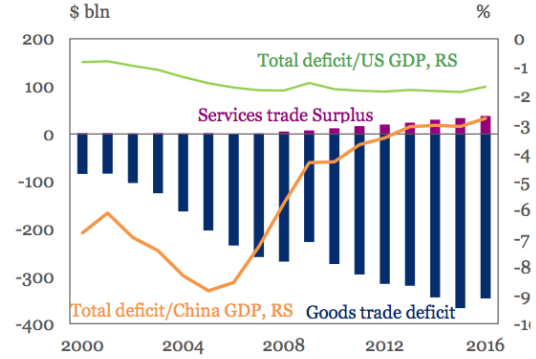
Risk – China vs. USA trade wars

Chart 1. US annual trade balance



Source: Haver

Chart 3. US trade balance with China, annual



Source: Haver

Who has been worst affected so far?

- The International Monetary Fund says an escalation of the tit-for-tat tariffs could shave 0.5% off global growth by 2020.
- There are signs that the trade dispute is already affecting the Chinese and US economies.
- Morgan Stanley has said a full-blown escalation of the trade dispute could knock 0.81 percentage points off global gross domestic product. This scenario would involve the US slapping 25% tariffs on all goods from both China and the EU, and similar measures imposed in response.
- Among companies, the car industry seems to have been the most affected so far. Major carmakers recently warned that changes to trade policies were hurting performance.
- Ford and General Motors have lowered profit forecasts for 2018, citing higher steel and aluminium prices caused by new US tariffs.
- There are also concerns that the trade war could hurt other aspects of US-China relations. Mr Trump recently accused China of manipulating its currency - a sign that the row could be spreading to foreign exchange markets.
- Smaller Asian countries further down the supply chain could also suffer. According to the Economist, 30% of the value of the goods China exports to America originates from third-party countries.
- Ultimately, China may not have as much firepower as the US to retaliate, given the US buys much more from China than it sells to them. This could mean it would find alternative ways to fight back such as making life difficult for American companies in China by increasing red-tape.

Risk – China vs. USA trade wars

BUSINESS NEWS OCTOBER 12, 2018 / 8:30 AM / A MONTH AGO

China auto sales post biggest drop in 7 years as growth engine stalls

Yilei Sun, Norihiko Shirouzu 6 MIN READ

BEIJING (Reuters) - China's car sales fell the most in nearly seven years in September, stoking concerns the world's biggest auto market could contract for the first time in decades this year amid cooling economic growth and a biting trade war.

BUSINESS INSIDER TECH | FINANCE | POLITICS | STRATEGY | LIFE | ALL PRIME | INTELLIGENCE

1,100 economists warn that Trump is repeating one of the biggest mistakes of the Great Depression

Bob Bryan May 3, 2018, 12:00 PM

CBS NEWS NEWS ZIKA: CHILDREN OF THE OUTBREAK SHOWS LIVE

U.S. trade deficit reached a record high last year

MARCH 6, 2019 / 9:47 AM / CBS/AP

- The U.S. trade deficit reached a 10-year high of $621 billion last year, despite the Trump administration's attempts to reduce it
- The goods trade deficit with China – the difference between goods exported and imported – rose to $419.2 billion, the highest number on record
- Last year's acceleration in U.S. economic growth helped fuel Americans' appetite for foreign goods

CNN BUSINESS Markets Tech Media Success Perspectives Video

America's biggest allies and trade partners are promising to fight back against US tariffs that threaten to spark a global trade war.

The European Union, Canada and Mexico said Thursday that they will respond to new US tariffs on steel and aluminum with punitive measures targeting American products worth billions of dollars.

Apple slides after one of its facial recognition suppliers cut its outlook, hinting at weak iPhone orders

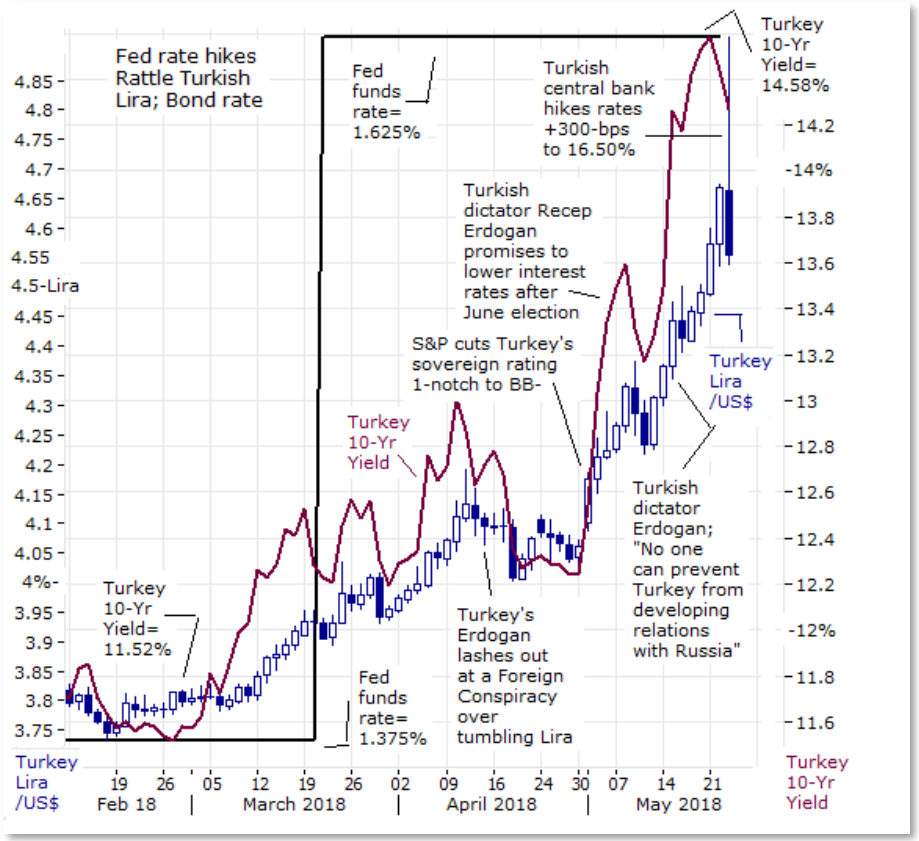
- One of Apple's facial recognition suppliers, Lumentum, reduced its outlook for the quarter, citing a reduced shipment request from one of its biggest customers.
- Apple shares slide on the news.
- The announcement adds to the speculation that Apple is reducing production of its latest iPhones.

Lauren Feiner

Published 9:17 AM ET Mon, 12 Nov 2018 | Updated 4:27 PM ET Mon, 12 Nov 2018

CNBC

Risk - Turkey



Bloomberg the Company & Its Products | Bloomberg Anywhere Remote Login | Bloomberg Terminal Demo Request

Bloomberg

Economics

Turkey Enters First Recession in a Decade as Elections Loom

By Cagan Koc

10 marca 2019 20:21 CET *Updated on 11 marca 2019 09:19 CET*

Rynki | Waluty | Kursy walut | Wiadomości | Forex | Narzędzia | Porównaj kantory internetowe | Forum

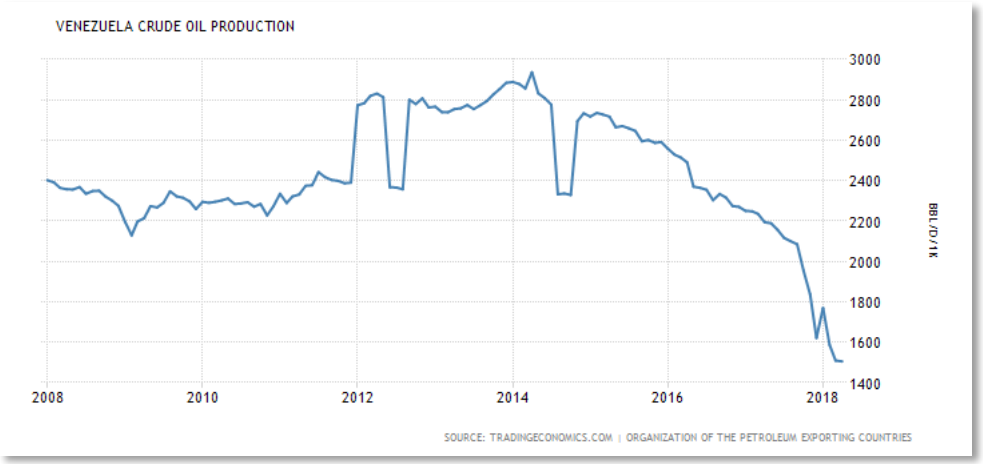
Turcy nie podnieśli stóp. Lira znów słabnie

2019-04-25 14:29

Bank centralny Turcji nie zdecydował się na podniesienie stóp procentowych. Rynek zareagował gwałtowną wyprzedażą liry. Prawdopodobnie oznacza to, że kryzys walutowy powrócił nad Bosfor.

Komitet Polityki Monetarnej tureckiego banku centralnego (TCMB) w czwartek zdecydował się utrzymać stopy procentowe bez zmian, ze stawką referencyjną na poziomie 24%. Ale z komunikatu TCMB wypadła fraza zapewniająca o gotowości do zaostrzenia polityki monetarnej na wypadek wzrostu inflacji.

Risk - Venezuela



CNN Money Markets Economy Companies Tech Autos India Vid

Yet the government-owned oil company, PDVSA, has pumped less and less oil for the last few years because of corruption, crumbling infrastructure and a massive debt crisis.

Meanwhile, hundreds of thousands of Venezuelans have fled the country of 30 million in recent years. Those who can't leave are suffering from food and medical shortages, rampant crime and soaring prices on all types of goods. Inflation is expected to shoot up 13,000% this year, according to the IMF.

Venezuelan President Nicolas Maduro is expected to tighten his grip of power after the April 22 election. He has already barred prominent opposition candidates from running because their political parties didn't participate in gubernatorial elections last year. The Trump administration, along with several other governments, has labeled Maduro a dictator. Maduro claims the U.S. and others are waging an economic war against Venezuela.

MarketWatch

ion and a weak liquidity position.

The big problem is that under Hugo Chávez, who served as president from 1999 to 2013, and the current President Nicolás Maduro, Venezuela has "failed to use either the money from [oil] exports or the loans from China and Russia to reinvest in new wells," said James Williams, energy economist at WTRG Economics.

"Their policies have chased most of the oil and gas investors out of the country," he said.

Williams said many of the service companies won't do business with Venezuela or have scaled back their operations, such as Schlumberger Ltd. SLB, +0.23% and Halliburton Co. HAL, +0.65%

In April of last year, Schlumberger said it would reduce activity in the country, partly because of "insufficient payments received in recent quarters."

Venezuela's oil production has fallen by about a million barrels a day since Chávez was elected, said Williams.

"The primary reason is the failure to invest enough of the proceeds in drilling," he said. "Lack of money and lack of infrastructure improvements have led to further cuts in production. In other words, there has been failure at every level to support Venezuelan production."

Given all of that, the nation's oil output is likely to "continue to deteriorate," said Williams.

Risk - Argentina

REUTERS World Business Markets Politics TV

Detained In Myanmar | Energy & Environment | Brexit | North Korea | Charged: The Future of Autos | Future of Money

Ad
Graz - Smart Apartments
Graz

MARKET NEWS MARCH 2, 2018 / 10:55 PM / 3 MONTHS AGO

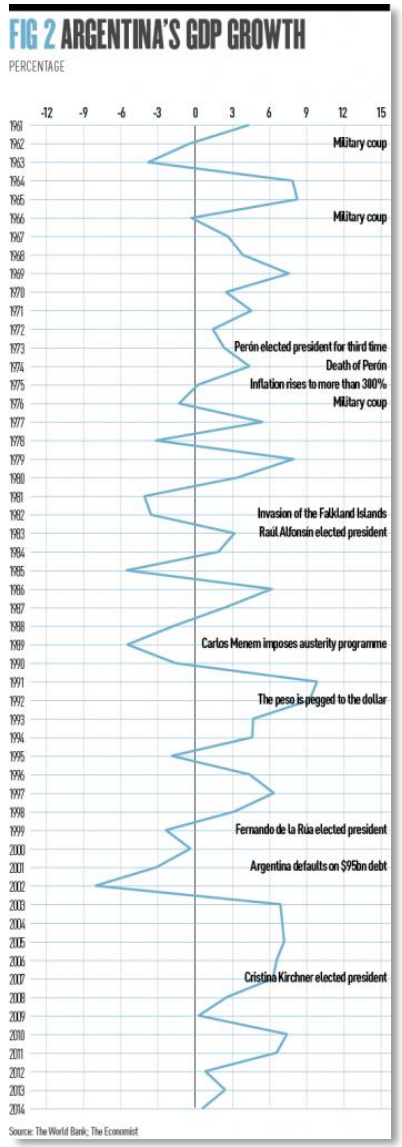
Economists hike Argentina 2018 inflation forecasts, slash growth

Reuters Staff 2 MIN READ

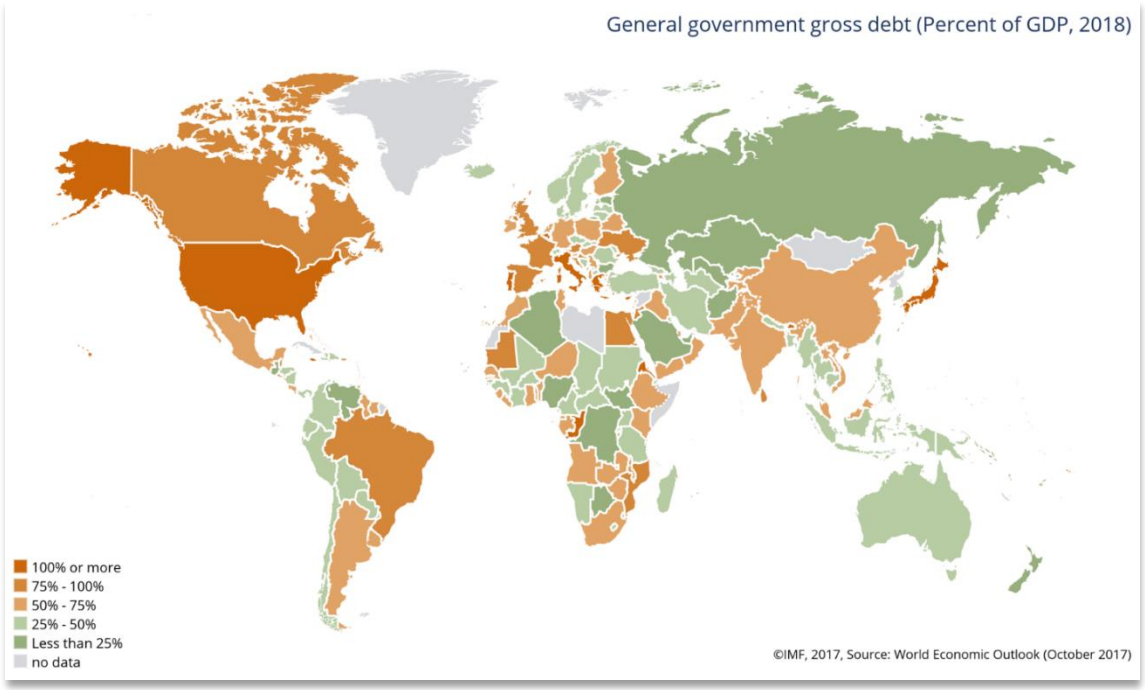
BUENOS AIRES, March 2 (Reuters) - Economists revised expectations for inflation in Argentina upward while slashing growth forecasts in a monthly central bank poll released on Friday, highlighting the challenges President Mauricio Macri has faced in normalizing the economy.

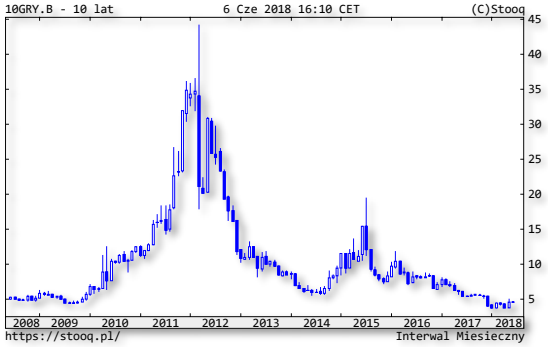
The poll of 54 participants found median 2018 inflation expectations of 19.9 percent, up from 19.4 percent last month and above the government target of 15 percent. In the prior poll, expectations had jumped from 17.4 percent after the government loosened its inflation targets in late December.

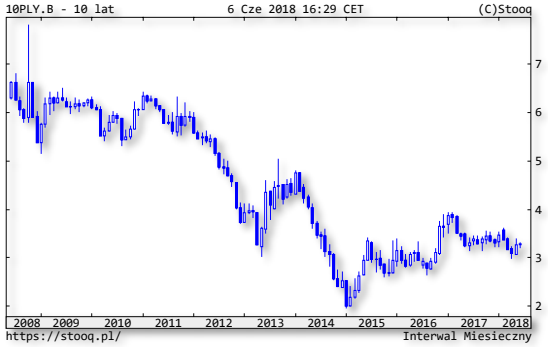
That move, followed by two rate cuts in January, fueled concerns about central bank independence and the government's commitment to fighting inflation at the potential expense of growth. The central bank held its policy rate steady at 27.25 percent in each of its two February decisions.

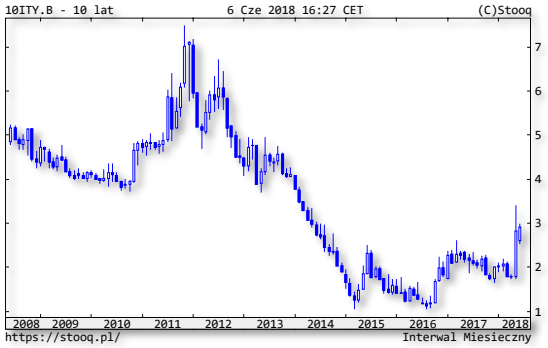


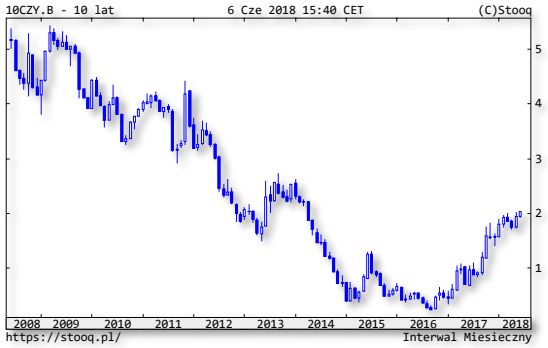
Risk – Gov. debt to GDP





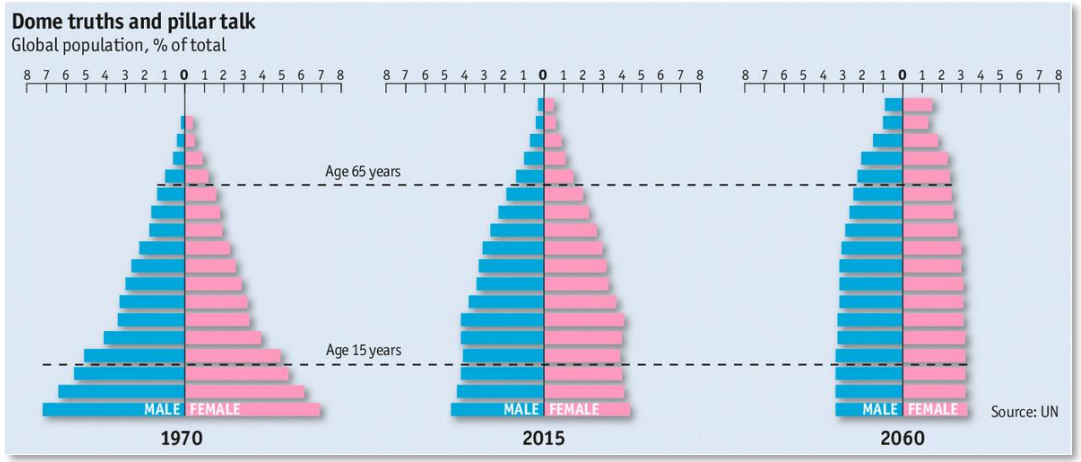






Inne ryzyka

BREXIT?


Dome truths and pillar talk
Global population, % of total
8 7 6 5 4 3 2 1 0 1 2 3 4 5 6 7 8
Age 65 years
Age 15 years
MALE FEMALE
1970
2015
2060
Source: UN

Business is great.
The market is booming.
Our strategy is rock solid.
Customers are happy.
Our people are engaged.
Actually, things have never been better!
GUY DOWNES ©
officeguycartoons.com

Ryzyko

Ryzyko to możliwość, prawdopodobieństwo, że coś się nie uda.

PODSTAWOWY PODZIAŁ RYZYKA

- Ryzyko systematyczne – siły poza kontrolą podmiotu
- Ryzyko specyficzne – czynniki leżące po stronie podmiotu

Ryzyko biznesowe	ryzyko sprzedaży
	ryzyko reputacji i marketingu
	ryzyko akceptacji nowego produktu
	ryzyko konkurencji
	ryzyko jakości produktów
	ryzyko środowiska gospodarczego
Ryzyko rynkowe	ryzyko kursowe
	ryzyko ceny towarów
	ryzyko stóp procentowych
	ryzyko płynności instrumentów finansowych
Ryzyko kredytowe	ryzyko kraju
	ryzyko upadłości
	ryzyko płynności firmy
	ryzyko drugiej strony transakcji
	ryzyko koncentracji
Ryzyko operacyjne	ryzyko systemowe
	ryzyko kontroli
	ryzyko katastroficzne
	ryzyko defraudacji
	ryzyko prawne
	ryzyko organizacyjne

Zarządzanie Ryzykiem

Zarządzający ryzykiem są dzisiaj partnerami dla działów sprzedaży czy produkcji.

Zarządzanie ryzykiem rozumie się jako podejmowanie działań mających na celu:

- rozpoznanie
- ocenę
- sterowanie ryzykiem
- kontrolę podjętych działań

Celem zarządzania ryzykiem jest jego ograniczanie oraz zabezpieczanie się przed jego skutkami.

Ryzyko Kredytowe

Ryzyko kredytowe to możliwość niedotrzymania warunków umowy przez drugą stronę kontraktu, co oznacza, iż strona narażona na ryzyko nie otrzyma w oczekiwanym terminie płatności określonej warunkami kontraktu.

Ze względu na **źródła powstania** ryzyko kredytowe można podzielić na:

- **Zewnętrzne** – czynniki makroekonomiczne i społeczne (konkurencja, koniunktura, polityka fiskalna i monetarna, inflacja, bezrobocie itp.), polityczne (deregulacja i liberalizacja obrotu gospodarczego), demograficzne (starzenie się społeczeństwa), technologiczne (informatyczne),
- **Wewnętrzne** – kwalifikacje pracowników, dywersyfikacja portfela umów, rodzaje i wysokość stosowanych zabezpieczeń umownych, stosowane standardy rachunkowości.

Ryzyko Kredytowe

Ze względu na **zakres przedmiotowy** ryzyka kredytowego, wyróżniamy:

- **Ryzyko indywidualne** – jest to pojedyncze ryzyko jako funkcja wysokości możliwej straty i prawdopodobieństwa jej wystąpienia. Można je ograniczyć przez: analizę wiarygodności kredytowej przed udzieleniem kredytu, ograniczenie wysokości kredytu, zabezpieczenie kredytu, monitorowanie wiarygodności kredytowej po udzieleniu kredytu.

- **Ryzyko portfela** – jest to łączne ryzyko, które zależy od wysokości pojedynczych kredytów, prawdopodobieństwa ich niespłacenia i współzależności między pojedynczymi kredytami.

SZACOWANIE RYZYKA KREDYTOWEGO

Ryzyko kredytowe zdefiniowane jest poprzez:

- ekspozycję kredytową w stosunku do partnera biznesowego (**credit exposure**)
- prawdopodobieństwo niewykonania zobowiązania (**probability of default**)
- stopę odzysku, czyli kwotę należności możliwą do uzyskania w przypadku bankructwa klienta (**recovery rate**: odwrotność LGD)

Należy zauważyć, że im wyższa wartość dwóch pierwszych elementów, tym większa wartość ryzyka kredytowego. Z drugiej strony, im większa stopa odzysku, tym ryzyko kredytowe mniejsze. Formalnie ryzyko kredytowe możemy zapisać w postaci następującego równania:

utracona część ekspozycji kredytowej (LGD)

ryzyko kredytowe = ekspozycja x p x (1 pomniejszone o stopę odzysku)

SZACOWANIE RYZYKA KREDYTOWEGO

PRZYKŁAD

PEŁNE RYZYKO: 100 x 1 x (1-0) = 100

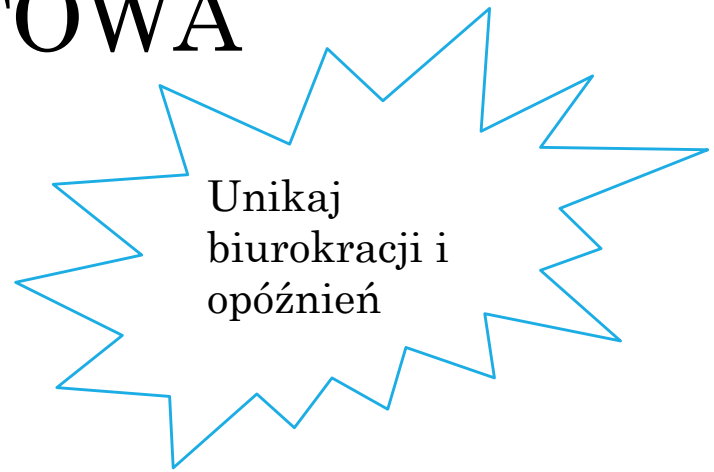
PEŁNE ZABEZPIECZENIE RYZYKA: 100 x 1 x (1-1) = 0

ZEROWE RYZYKO: 100 x 0 x (1-0) = 0

ryzyko kredytowe = ekspozycja x p x (1 pomniejszone o stopę odzysku)

utracona część ekspozycji kredytowej (LGD)

Decyzja kredytowa



Podstawowe zasady podejmowania decyzji kredytowej

- Nie spiesz się jeżeli nie jest to konieczne
- Niech duma nie powoduje unikania drugiej opinii
- Zbierz pełną informację o kliencie i nie domyślaj się – nie przyznawaj kredytu firmie, która nie do końca rozumiesz
- Staraj się zadać zawsze kilka pytań do otrzymanych sprawozdań finansowych
- Odróżniaj fakty od szacunków i opinii
- Zaufaj swojemu przeczuciu nawet jeżeli fakty i liczby wyglądają całkiem dobrze

DECYZJA KREDYTOWA

Podejmowanie decyzji kredytowej wiąże się z prawdopodobieństwem **wystąpienia dwóch rodzajów błędów**.

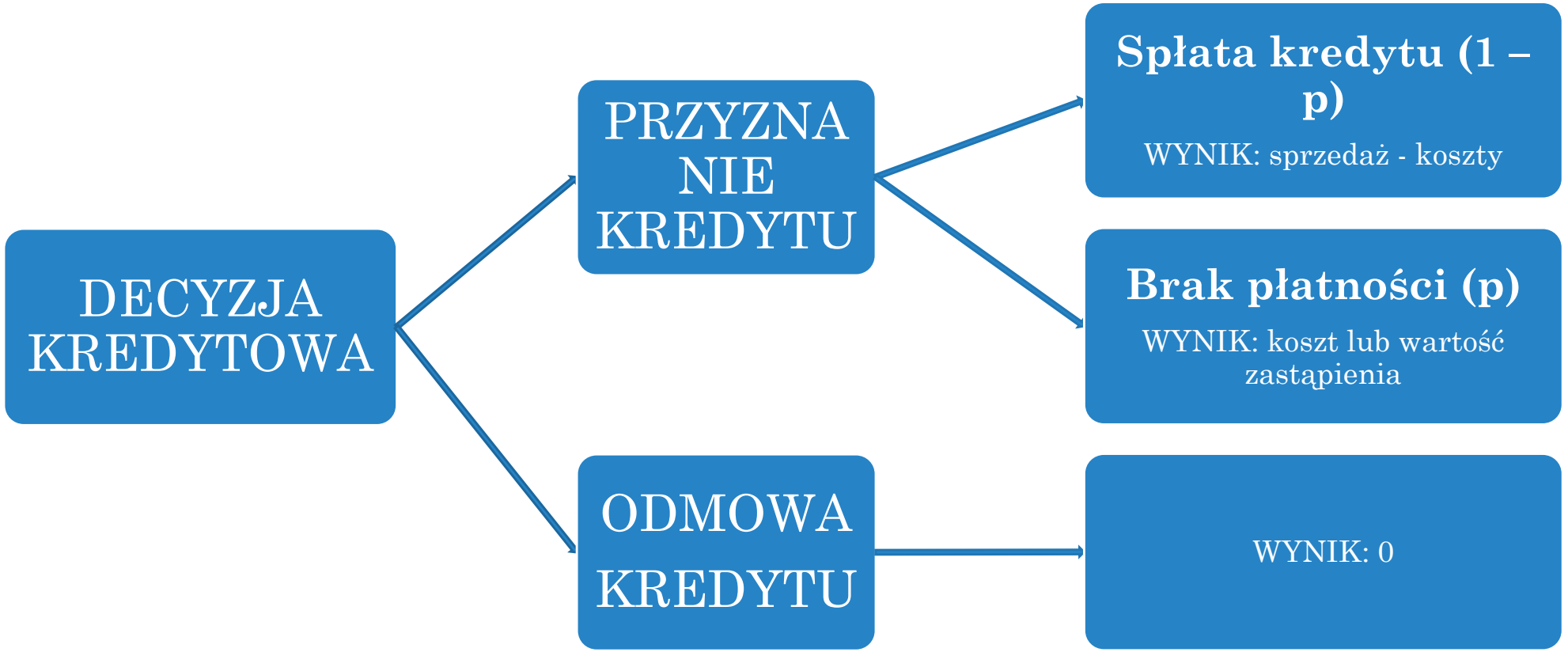
RODZAJ I

Pozytywna decyzja kredytowa dla klienta o słabym profilu kredytowym sklasyfikowanego jako „dobry” → narażenie na potencjalne koszty

RODZAJ II

Negatywna decyzja kredytowa dla klienta o mocnym profilu kredytowym sklasyfikowanego jako „zły” → utrata potencjalnej sprzedaży

Wycena Decyzji Kredytowej



Wycena Decyzji Kredytowej

PRZYZNANIE KREDYTU:

PV(przychody – koszty) x (1 – p) – PV(koszt) x p

ODMOWA KREDYTU: 0

PV(przychody – koszty) x (1 – p) – PV(koszt) x p = 0

PV(20) x (1 - p) – PV(100) x p = 0

20 – 20p = 100p

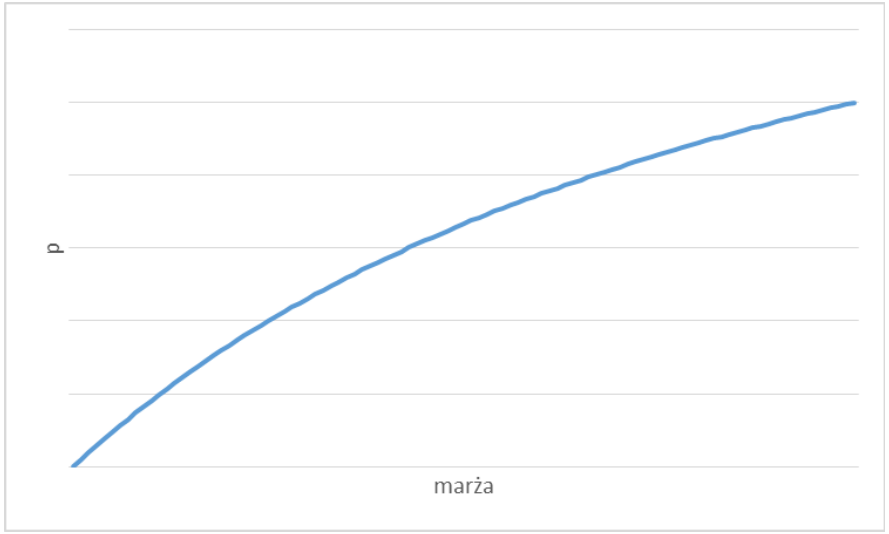
20 = 120p

$$\frac{20}{120} = p$$

p = 0,167

LGD = 1

- Jeżeli firma osiąga 20% marżę zysku, to teoretycznie będzie obojętna na decyzję kredytową dla ryzyka kredytowego na poziomie (**marża pokryje odpisane należności**):
- Dla prawdopodobieństwa niewykonania zobowiązania na poziomie 0,167 decyzja kredytowa jest dla przedsiębiorstwa obojętna



WYCENA DECYZJI KREDYTOWEJ

Jaki jest poziom rentowności w Twojej firmie?

PV(Revenue – Costs) x (1 – p) = PV(lost revenue) x p
Jeżeli sprzedaż 100 oraz marża 20 to **20 * 0,833 = 100 * 0,167 = 16,66**
- Ryzyko kredytowe wyrażone liczbowo jest równe prawdopodobnej płatności od klienta -

<u>Przy danej rentowności:</u>

Jakie musi być „p" przy danej marży abyśmy zgodzili się sprzedać?

– wzór: PV(Revenue – Costs) x (1 – p) – PV(lost revenue) x p = 0

<u>Przy danym „p":</u>

Jaka musi być marża przy danym „p" aby pokryć ryzyko kredytowe?

– wzór: marża (Revenue – Costs) = (sprzedaż * p) / (1 – p)

- Przy jakim poziomie rentowności ryzyko kredytowe wyrażone liczbowo jest równe potencjalnemu zyskowi (marża księgowa skorygowana o prawdopodobieństwo jej realizacji)
- Najpierw wyliczamy „p" i patrzymy czy nasza rentowność pozwala sprzedać danemu klientowi, na którym „robimy" taką marżę

ZARZĄDZANIE RYZYKIEM KREDYTOWYM

- Unikanie wysokiej ekspozycji na ryzykownych klientach
- Kontrola potencjalnych konsekwencji ryzykownej sprzedaży
- Proces zbieżny ze standardami zarządzania ryzykiem
- Pro-aktywność a nie reaktywność czy pasywność – ciągły monitoring i dynamiczna ocena ryzyka
- Stworzenie odpowiedniego środowiska i mentalności
- Jasny dla wszystkich proces
- Podział obowiązków i przejrzysta organizacja
- Właściwe narzędzia kontroli
- **Wsparcie i zrozumienie roli kontroli kredytowej przez kadrę zarządzającą jest kluczowe do sukcesu**

Zarządzanie ryzykiem kredytowym

Polityka kredytowa

Procedury

Zarządzanie

Kontrole procesowe

Monitoring

Organizacja pracy

PŁYNNOŚĆ I RYZYKO KREDYTOWE

Płynność finansowa to zdolność przedsiębiorstwa do regulowania bieżących zobowiązań i koniecznych wydatków

- **aspekt majątkowy**: zdolność zamiany aktywów na środki pieniężne w jak najkrótszym terminie i bez utraty ich wartości (profil kredytowy)
- **aspekt majątkowo-kapitałowy**: zdolność przedsiębiorstwa do terminowego wywiązywania się z krótkoterminowych zobowiązań (terminowe płatności)

Płynność tym lepsza, im większy będzie udział **aktywów o wysokim stopniu płynności**

Ryzyko, jakie wiąże się ze sprzedażą na kredyt (**ryzyko kredytowe**), to prawdopodobieństwo, że odbiorca nie zapłaci w terminie za towar lub wykonaną usługę. Oznacza to, że firma nie będzie mieć pieniędzy na uregulowanie własnych zobowiązań. Niezbędnym staje się **badanie wiarygodności finansowej partnerów biznesowych**.

ZDOLNOŚĆ A WIARYGODNOŚĆ KREDYTOWA

Analiza kredytowa to nie tylko liczenie wskaźników finansowych!

Celem analizy kredytowej jest określenie:

- **zdolności kredytowej** – finansowej możliwości spłaty zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami w terminach określonych w umowie
- **wiarygodności kredytowej** – wystarczającej ilości zasobów finansowych dłużnika do spłaty długu wraz z odsetkami, ale także jego woli, aby tak uczynić oraz występowaniu korzystnych warunków w otoczeniu dłużnika, niezależnych od jego woli, które tej spłaty nie zakłócą
- **wypłacalności przedsiębiorstwa** – możliwości spłaty wszystkich zobowiązań z majątku przedsiębiorstwa

Zdolność kredytowa jest rozpatrywana w oparciu o:

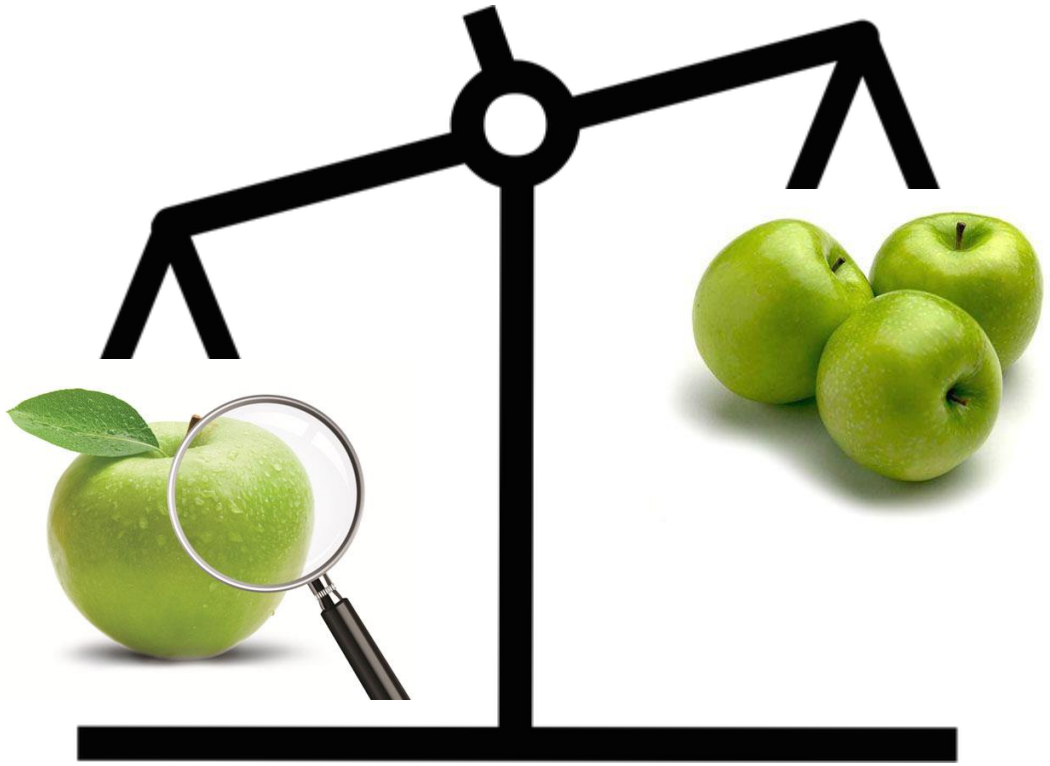
- **możliwość spłaty swych zobowiązań** (podejście dochodowe): rentowność i płynność (wskaźniki)
- **stan i wartość majątku podmiotu** (podejście majątkowe): zbywalność majątku bez utraty wartości
- **ryzyko działalności podmiotu** (obiektywne, subiektywne, wewnętrzne, zewnętrzne)

Ilość czy jakość?

Widać wyraźnie, iż zdolność do regulowania zobowiązań powinna być mierzona nie tylko uwzględniając parametry finansowe, mierzalne w postaci wskaźników finansowych (**czynniki ilościowe**).

Istotny wpływ na wypłacalność ma również ryzyko działalności, związane z parametrami o charakterze niewymiernym (**czynniki jakościowe**).

Powstaje tutaj pytanie: **Które z tych czynników mają większy, bardziej istotny wpływ, na ocenę zdolności kredytowej badanego przedsiębiorstwa?**



Ryzyko kredytowe – podstawowe pojęcia

CZYNNIKI ILOŚCIOWE W ANALIZIE KREDYTOWEJ

I. Istota analizy finansowej
II. Analiza wstępna sprawozdań finansowych
III. Analiza w ujęciu statycznym oraz dynamicznym
IV. Ograniczenia analizy finansowej
V. Czynniki wpływające na zniekształcenie informacji finansowych

CZYNNIKI ILOŚCIOWE W ANALIZIE KREDYTOWEJ

Roczne sprawozdania finansowe składają się:

- Bilans,
- Rachunek zysków i strat,
- Informacja dodatkowa,
- Zestawienie zmian w kapitale (funduszu) własnym,
- Rachunek przepływów pieniężnych.

Problemy:

1. Dane historyczne
2. Dane trudno dostępne

Example Company
Balance Sheet
December 31, 2016

ASSETS		LIABILITIES	
Current assets		Current liabilities	
Cash	$ 2,100	Notes payable	$ 5,000
Petty cash	100	Accounts payable	35,900
Temporary investments	10,000	Wages payable	8,500
Accounts receivable - net	40,500	Interest payable	2,900
Inventory	31,000	Taxes payable	6,100
Supplies	3,800	Warranty liability	1,100
Prepaid insurance	1,500	Unearned revenues	1,500
Total current assets	89,000	Total current liabilities	61,000
Investments	36,000	Long-term liabilities	
		Notes payable	20,000
Property, plant & equipment		Bonds payable	400,000
Land	5,500	Total long-term liabilities	420,000
Land improvements	6,500		
Buildings	180,000		
Equipment	201,000	Total liabilities	481,000
Less: accum depreciation	(56,000)		
Prop, plant & equip - net	337,000		
Intangible assets		STOCKHOLDERS' EQUITY	
Goodwill	105,000	Common stock	110,000
Trade names	200,000	Retained earnings	220,000
Total intangible assets	305,000	Accum other comprehensive income	9,000
		Less: Treasury stock	(50,000)
Other assets	3,000	Total stockholders' equity	289,000
Total assets	$ 770,000	Total liabilities & stockholders' equity	$ 770,000

The notes to the sample balance sheet have been omitted.

Example Corporation
Income Statement
For the year ended December 31, 2016

Sales (all on credit)	$500,000
Cost of goods sold	380,000
Gross profit	120,000
Operating expenses	
Selling expenses	35,000
Administrative expenses	45,000
Total operating expenses	80,000
Operating income	40,000
Interest expense	12,000
Income before taxes	28,000
Income tax expense	5,000
Net income after taxes	$ 23,000
Earnings per share	$ 0.23
(based on 100,000 shares outstanding)	

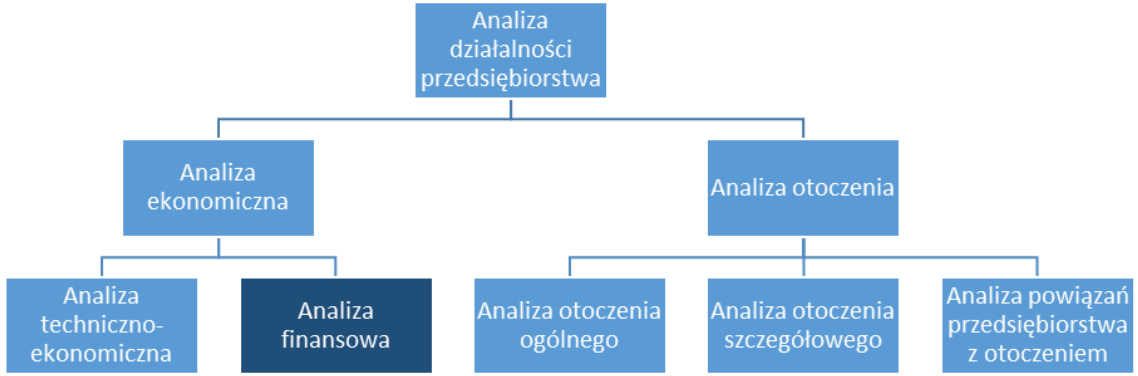
Good Deal Co.
Statement of Cash Flows
For the *Six Months* Ended June 30, 2016

Operating Activities	
Net income	$ 280
Add back: Depreciation expense	20
Increase in inventory	(200)
Increase in supplies	(150)
Cash provided (used) in operating activities	(50)
Investing Activities	
Increase in office equipment	(1,100)
Financing Activities	
Investment by owner	2,000
Net increase in cash	850
Cash at the beginning of the year	0
Cash at June 30, 2016	$ 850

ISTOTA ANALIZY FINANSOWEJ

Analizę finansową można szczegółowo podzielić na następujące etapy:

- Analiza bilansu (struktury kapitału i ryzyka finansowego)
- Analiza rachunku zysków i strat
- Analiza płynności finansowej
- Analiza rentowności (sprzedaży i kapitałów)
- Analiza aktywności gospodarczej
- Analiza rachunku przepływów pieniężnych
- Analiza zdolności do obsługi zadłużenia oraz zagrożenia upadłością
- Analiza wskaźników rynkowych



Analiza techniczno-ekonomiczna

- Analiza produkcji
- Analiza zatrudnienia i wydajności pracy
- Analiza środków trwałych
- Analiza gospodarki materiałowej
- Analiza potencjału technicznego

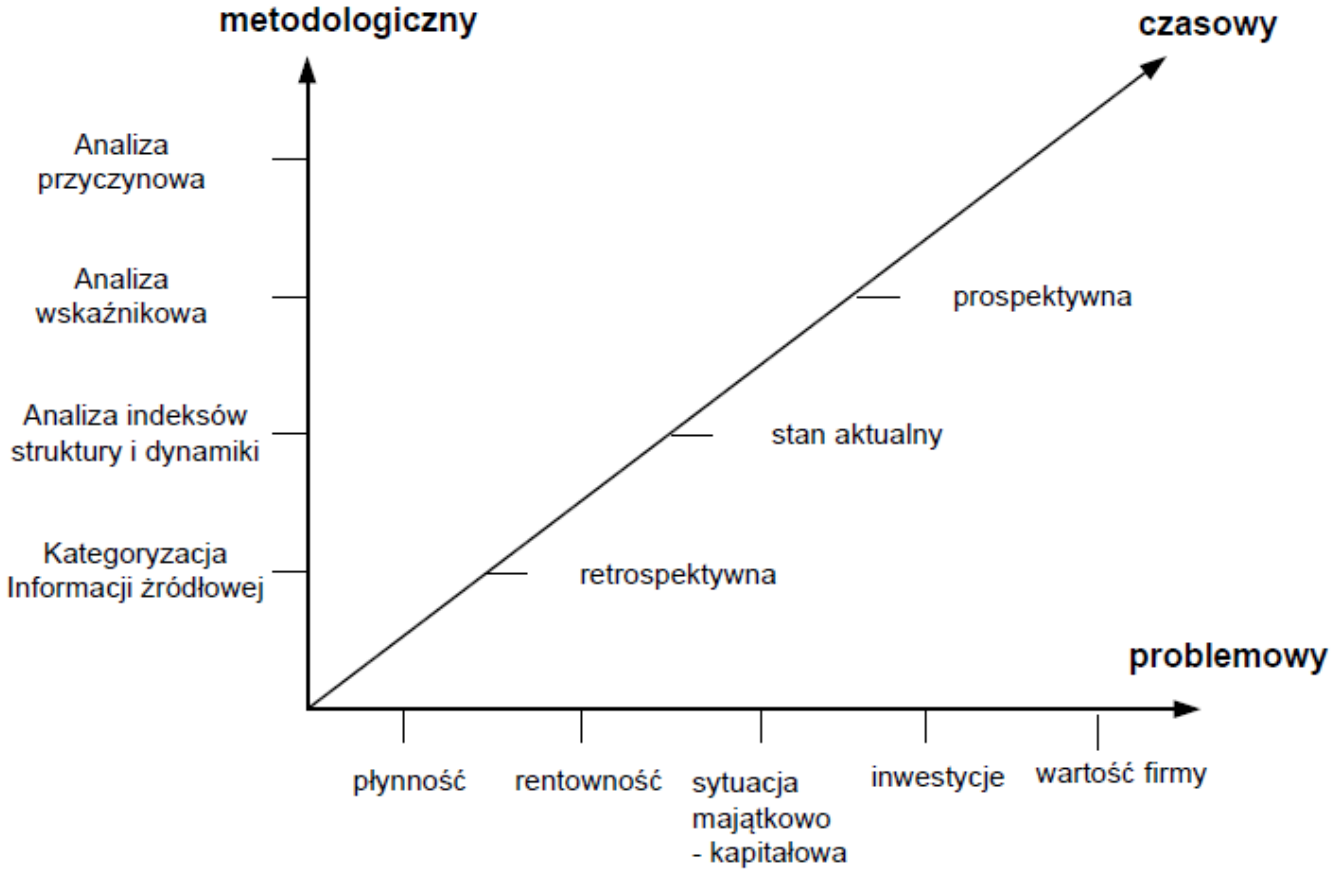
Analiza finansowa

- Analiza sytuacji majątkowej
- Analiza sytuacji finansowej
- Analiza wyniku finansowego
- Analiza przychodów
- Analiza kosztów
- Analiza przepływów pieniężnych

ANALIZA WSTĘPNA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

Postępowanie analityczne można strukturalizować w ujęciu:

1. **metodologicznym**, ze względu na charakter czynności podejmowanych w trakcie analizy
2. **czasowym**, mając na uwadze horyzont czasowy analizy
3. **problemowym**, ze względu na typ zagadnienia poddawanego analizie



CZYNNIKI ILOŚCIOWE W ANALIZIE KREDYTOWEJ

Rachunek przepływów pieniężnych (cash flow) wykorzystuje się do:

- uzyskania **lepszej niż w przypadku bilansu oraz rachunku zysków i strat** charakterystyki obecnej i przyszłej zyskowności
- **określenia bieżącej zdolności płatniczej** poprzez ustalenie wewnętrznego stopnia samofinansowania

Cash flow jest znacznie mniej podatny na manipulacje w porównaniu do wyniku finansowego

	Wariant							
Rodzaj działalności	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**
Działalność operacyjna	+	+	+	+	-	-	-	-
Działalność inwestycyjna	+	-	+	-	+	-	+	-
Działalność finansowa	+	-	-	+	+	+	-	-

CZYNNIKI ILOŚCIOWE W ANALIZIE KREDYTOWEJ

Analizując zmiany w aktywach przedsiębiorstwa na tle innych kategorii ekonomicznych, w tym przychodów i wyniku finansowego, można wnioskować o **efektywności gospodarowania majątkiem**.

Pożądany kierunek zależności można przedstawić w postaci:

$$\Delta W < \Delta A < \Delta P < \Delta Z$$

gdzie: Δ W - dynamika zatrudnienia, Δ A - dynamika aktywów, Δ P - dynamika przychodów, Δ Z - dynamika zysku

Czynniki ilościowe w analizie kredytowej

ANALIZA WSKAŹNIKOWA

I. Zagadnienia ogólne analizy wskaźnikowej
II. Wskaźniki płynności
III. Wskaźniki rentowności
IV. Wskaźniki aktywności gospodarczej
V. Wskaźniki zadłużenia
VI. Analiza struktury majątkowo-kapitałowej

Analiza wskaźnikowa

- pogłębienie analizy struktury i dynamiki
- ustalenie głównych relacji
- daje jasny i czytelny obraz sytuacji pod warunkiem odpowiedniego dobrania wskaźników oraz ich rzetelnej interpretacji
- należy przeprowadzać wielopłaszczyznowo
- należy wybrać odpowiedni ich zestaw
- inne zestawy wskaźników powinny stosować przedsiębiorstwa np. usługowe, a inne handlowe

ANALIZA WSKAŹNIKOWA

ZALETY:

- pokazuje zmiany w badanym zjawisku, będące wynikiem decyzji gospodarczych podejmowanych w ciągu okresu sprawozdawczego
- jest szybką metodą uzyskiwania wglądu w operacje gospodarcze
- dostarcza informacji o funkcjonowaniu firmy,
- w połączeniu z analizą otoczenia może służyć przewidywaniu warunków działania

WADY:

- wymaga wyważonego doboru wskaźników
- powinna być uzupełniona innymi narzędziami analitycznymi
- podstawą analizy wskaźnikowej jest wyłącznie przeszłość firmy

Analiza wskaźnikowa

Wyróżnia się **trzy podstawowe możliwości porównywania** wskaźników:

- **w czasie** – ze wskaźnikami dotyczącymi tego samego przedsiębiorstwa w innych okresach, co umożliwia ocenę kierunków rozwoju przedsiębiorstwa
- **w przestrzeni** – do średniej wielkości wskaźników w danej branży, bezpośrednio do konkurencyjnych przedsiębiorstw lub innych oddziałów analizowanego przedsiębiorstwa
- **z danymi postulowanymi** – przyjętymi w praktyce jako dane wzorcowe (optymalne) lub wartościami wynikającymi z opracowanych w przedsiębiorstwie planów

Wskaźniki mogą przedstawiać **relacje**:

- **obrazujące zależności zachodzące pomiędzy pozycjami jednego sprawozdania**: bilansu (wskaźniki bilansowe), rachunku zysków i strat (wskaźniki wynikowe)
- **zależności zachodzące pomiędzy pozycjami różnych sprawozdań** (wskaźniki mieszane)

Analiza wskaźnikowa

Wskaźniki pogrupowane są według jednej z najbardziej popularnych klasyfikacji:

- wskaźniki płynności finansowej
- wskaźniki efektywności (wykorzystania majątku)
- wskaźniki wypłacalności (zadłużenia)
- wskaźniki rentowności
- wskaźniki giełdowe
- wskaźniki oceny cash flow (przepływów pieniężnych)

ISTOTA PŁYNNOŚCI

Posiadać płynność to znaczy tak sterować wpływami i wydatkami, aby wpływy były w stanie równoważyć wydatki, a ewentualne zachwiania rytmiczności wpływów i wydatków kompensować rezerwą środków pieniężnych utrzymywanych w tym celu

- **pozytywny stan środków pieniężnych** w przedsiębiorstwie lub jako **stosunek pokrycia zobowiązań przedsiębiorstwa majątkiem**
- posiadanie **zdolność do bieżącego regulowania swoich zobowiązań**
- analizę płynności możemy podzielić na **długoterminową oraz krótkoterminową**

RACHUNEK PŁYNNOŚCI

Według Ustawy	Według MSR
Inwestycje krótkoterminowe	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty (Cash and cash equivalents)
	+ Aktywa finansowe dostępne do Sprzedaży (Financial assets available-for-sale)
- Zobowiązania krótkoterminowe	- Zobowiązania bieżące ogółem (Total current liabilities)
= PŁYNNOŚĆ GOTÓWKOWA (I stopnia)	
+ Krótkoterminowe należności	+ Należności handlowe i pozostałe (Trade and other receivables)
= PŁYNNOŚĆ UWARUNKOWANA WPŁYWAMI (II stopnia)	
+ Zapasy	+ Zapasy (Inventories)
= PŁYNNOŚĆ UWARUNKOWANA OBROTEM (III stopnia)	

WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI (BILANSOWE, STATYCZNE)

NAZWA	KONSTRUKCJA	uwagi
Wskaźnik płynności (**III stopnia**) bieżącej (**current ratio**)	$\frac{\text{majątek obrotowy}}{\text{zobowiązania bieżące}}$	Najczęściej postulowana wartość tego wskaźnika zawiera się w przedziale **1,5 – 2,0**. Wyższa wartość wskaźnika informuje o możliwości nadmiernego zamrożenia kapitału w aktywach obrotowych. Wartość znacząco wyższa wskazuje na niebezpieczeństwo kłopotów płatniczych.
Wskaźnik płynności (**II stopnia**) szybkiej (**quick ratio**)	$\frac{\text{majątek obrotowy} - \text{zapasy}}{\text{zobowiązania bieżące}}$	Wartość tego wskaźnika powinna oscylować **ok. 1**. Znacząco wyższa wartość informuje zazwyczaj o długich okresach kredytowania odbiorców. Wartość znacząco niższa od 1 świadczy o trudnościach z terminową realizacją zobowiązań.
Wskaźnik płynności (**I stopnia**) natychmiastowej (**cash ratio**)	$\frac{\text{inwestycje krótkoterminowe}}{\text{zobowiązania bieżące}}$	Wskaźnik ten **nie posiada wartości postulowanej**. Informuje o tym jaka część zobowiązań bieżących może być uregulowana natychmiast.

WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI

kapitał pracujący:

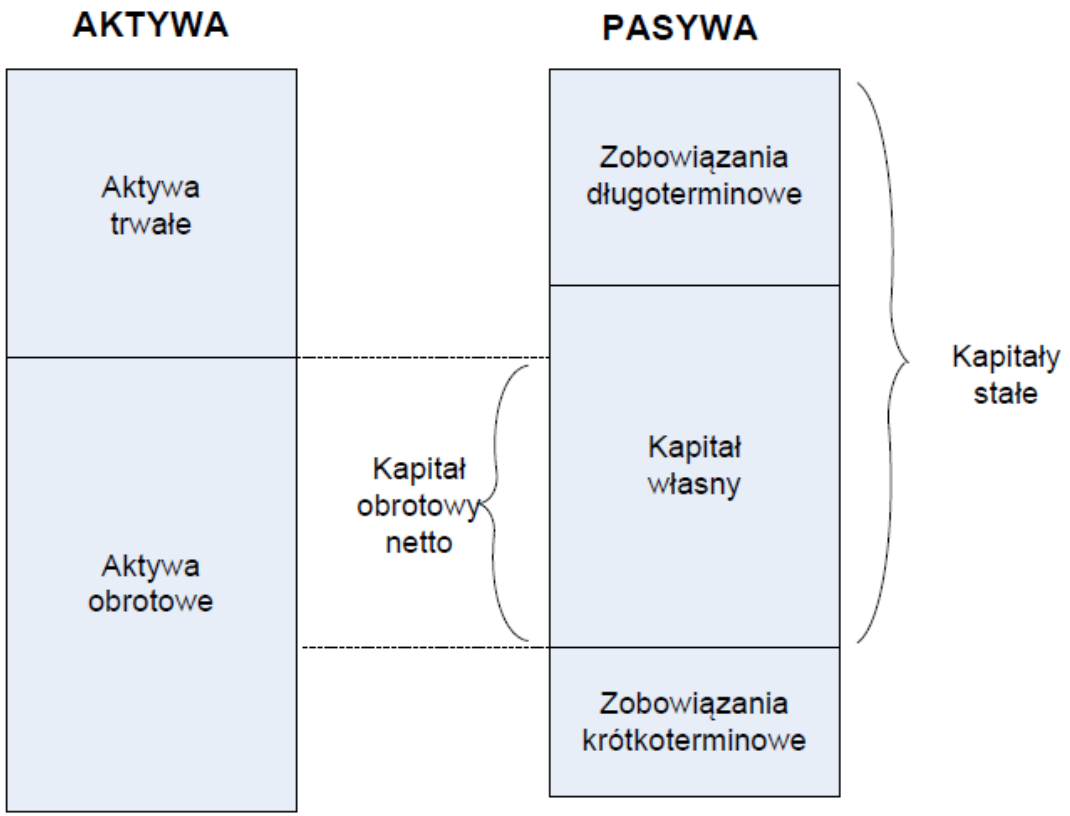
aktywa obrotowe – zobowiązania bieżące

zapotrzebowanie na kapitał pracujący:

aktywa obrotowe – inwestycje krótkoterminowe (gotówka) – zobowiązania bieżące nieoprocentowane

wskaźnik udziału kapitału pracującego w aktywach ogółem:

$$\frac{\textbf{\textit{kapitał pracujący}}}{\textbf{\textit{aktywa ogółem}}}$$



WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI (DYNAMICZNE)

NAZWA	KONSTRUKCJA	uwagi
Wskaźnik **wydajności gotówkowej** sprzedaży, aktywów lub zysku ze sprzedaży	środki pieniężne (gotówka) z działalności operacyjnej / przychody ze sprzedaży netto lub średniookresowa wartość aktywów lub kwota zysku ze sprzedaży	Wskaźnik informuje o środkach pieniężnych uzyskanych w danym okresie z jednej złotówki przychodów ze sprzedaży, aktywów lub zysku ze sprzedaży. Pożądana jest **możliwie najwyższa wartość wskaźnika**. Wzrost wskaźnika świadczy o wzroście płynności finansowej, zaś jego spadek może oznaczać wzrost zagrożenia dla płynności finansowej przedsiębiorstwa.
Wskaźnik **wystarczalności gotówkowej**	środki pieniężne (gotówka) z działalności operacyjnej / zobowiązań bieżących lub zobowiązań długoterminowych lub przyrostu aktywów lub sumy rat kapitałowych i odsetek	Wskaźnik informuje o stopniu pokrycia gotówką z działalności podstawowej zobowiązań bieżących, wydatków inwestycyjnych znajdujących odzwierciedlenie w przyroście aktywów lub zdolności do obsługi zobowiązań kredytowych (długoterminowych). **Wyższa wartość tych wskaźników świadczy o wyższym poziomie płynności finansowej** oraz lepszej sytuacji finansowej firmy.

Wskaźniki płynności – przykład (Pelion / Phoenix)

	2016	2015	2014	2013
PELION				
current ratio	0,98	0,96	1,04	1,00
quick ratio	0,50	0,46	0,53	0,51
Phoenix				
current ratio	1,21	1,27	1,23	1,11
quick ratio	0,75	0,79	0,79	0,71

FINANCIAL STRENGTH

	Company	industry	sector
Quick Ratio (MRQ)	0.50	0.91	0.97
Current Ratio (MRQ)	0.97	1.40	1.57
LT Debt to Equity (MRQ)	75.76	12.93	6.20
Total Debt to Equity (MRQ)	96.08	22.14	24.41
Interest Coverage (TTM)	6.09	113.06	44.24

Źródło: https://www.reuters.com/finance/stocks/financial-highlights/PLSKY.PK

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI

$$\textbf{RENTOWNOŚĆ} = \frac{\textbf{\textit{EFEKT}}}{\textbf{\textit{NAKŁAD}}} \qquad \textbf{RENTOWNOŚĆ} = \frac{\textbf{\textit{ZYSK}}}{\textbf{\textit{KAPITAŁ}}}$$

- rentowność sprzedaży nie odzwierciedla efektywności zaangażowanych środków, lecz jest silnie związana z rodzajem działalności
- ujmowanie w liczniku zysku (w ujęciu ogólnym) w praktyce oznacza, że teoretycznie każdy wskaźnik rentowności może mieć tyle odmian, ile rodzajów zysku
- obliczając wskaźniki rentowności sprzedaży należy zestawiać dane kategorie wyniku finansowego z odpowiednimi kategoriami przychodów lub kosztów
- trzy grupy wskaźników rentowności: **wskaźniki rentowność obrotu** (RO),**wskaźniki rentowności netto (kosztów)** (RN), **wskaźniki poziomu kosztó**w (WPK)

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI SPRZEDAŻY (OBROTU)

NAZWA	KONSTRUKCJA	uwagi
rentowność działalności podstawowej (**RO_{Zbs}**)	wynik brutto na sprzedaży lub wynik na sprzedaży / przychody ze sprzedaży netto produktów, usług, towarów	Wskaźnik informuje o udziale wyniku brutto lub wyniku ze sprzedaży w przychodach ze sprzedaży netto. Wzrost tego udziału oznacza poprawę rentowności sprzedaży.
rentowność działalności operacyjnej (**RO_{Zs}**)	wynik z działalności operacyjnej / przychody ze sprzedaży netto produktów, usług towarów + pozostałe przychody operacyjne	Wskaźnik informuje o opłacalności działalności operacyjnej. Na jego poziom wpływa wynik na pozostałej działalności operacyjnej.
rentowność działalności ogółem (całkowitej)	wynik z działalności gospodarczej lub wynik brutto lub wynik netto / przychody ze sprzedaży netto produktów, usług towarów + pozostałe przychody operacyjne + przychody finansowe	W przedsiębiorstwach zadłużonych oraz inwestujących w papiery wartościowe duży wpływ na jego poziom wywierać może wynik na działalności finansowej.

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI KAPITAŁÓW

wskaźniki rentowności kapitałów (stopa zwrotu z kapitału) najczęściej zbudowane są z następujących składników:

w liczniku:

- EBIT, earning before interest and taxes (zysk przed poniesieniem kosztów związanych z pozyskaniem kapitałów obcych i przed opodatkowaniem)
- zysk brutto (przed opodatkowaniem)
- zysk netto

w mianowniku:

- kapitał łączny (kapitał własny + kapitał obcy)
- kapitał stały (kapitał własny + długoterminowy kapitał obcy)
- kapitał własny (kapitał właścicieli przedsiębiorstwa)

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI KAPITAŁÓW

Wskaźnik rentowności operacyjnej kapitału stałego: $\mathbf{R_{oKŁ}} = \frac{EBIT}{KSt}$

Wskaźnik rentowności brutto kapitału stałego: $\mathbf{R_{bKSt}} = \frac{zysk\ brutto}{KSt}$

Wskaźnik rentowności netto kapitału stałego: $\mathbf{R_{nKSt}} = \frac{zysk\ netto}{KSt}$

Rentowność Kapitałów Własnych (*Return on Equity*): $\mathbf{ROE} = \frac{zysk\ netto}{Kw_{śr}}$

Wskaźnik Zwrotu z Inwestycji (ROI, *Return On Investment*): $\frac{\mathbf{EBIT}}{\mathbf{KŁ}} = \frac{\mathbf{EBIT}}{\mathbf{sprzedaż}} * \frac{\mathbf{sprzedaż}}{\mathbf{KŁ}}$

$$\mathbf{ROI} = \frac{\mathbf{zysk\ (operacyjny,brutto,netto)}}{\mathbf{zainwestowane\ środki\ pieniężne\ (kapitał)}}$$

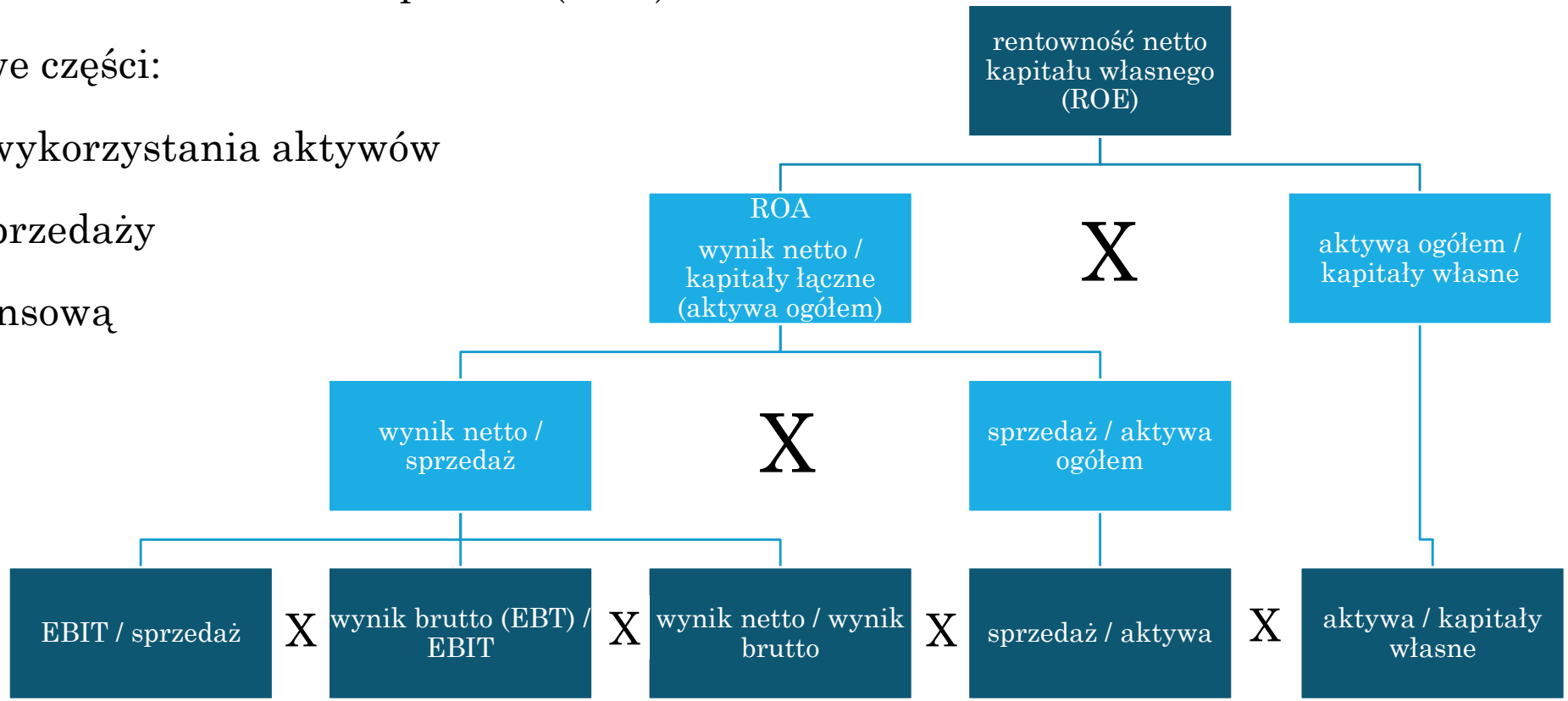
$$\mathbf{ROI} = \frac{\mathbf{zysk\ (operacyjny,brutto,netto)}}{\mathbf{suma\ aktywów}}$$

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI

Model Du Ponta rozkłada zwrot z kapitałów (ROE)

na trzy składowe części:

1. efektywność wykorzystania aktywów
2. rentowność sprzedaży
3. dźwignię finansową



Wskaźniki rentowności – przykład (Pelion / Phoenix)

	2016	2015	2014	2013
PELION				
Gross Profit	11,5%	11,7%	11,0%	11,7%
Net Income After Taxes	0,1%	1,0%	0,8%	1,4%
Phoenix				
Gross Profit	9,9%	9,8%	9,5%	9,5%
Net Income After Taxes	0,6%	1,0%	1,1%	0,3%

Asortyment sprzedawany przez hurtownię farmaceutyczną można, podzielić na trzy grupy:

Prawie połowa obrotu hurtowni farmaceutycznych podlega regulacjom ograniczającym swobodę kontrolowania cen i marż [ceny i marże urzędowe]

Leki refundowane	Leki nierefundowane	Suplementy diety, kosmetyki, wyroby medyczne, inne towary
• Bezwzględne wymagania dotyczące bezpieczeństwa obrotu • Limitowana odgórnie dochodowość dystrybutora – wyłączenie mechanizmów rynkowych	• Bezwzględne wymagania dotyczące bezpieczeństwa obrotu • Dochodowość nielimitowana – działają mechanizmy rynkowe (z pewnym zastrzeżeniem)	• Specyficzne wymagania dotyczące zasad prowadzenia obrotu (w stosunku do części asortymentu) • Dochodowość nielimitowana – działają mechanizmy rynkowe

Sprzedaż prawie połowy (42%) produktów podlega bardzo restrykcyjnym ograniczeniom dotyczącym sposobu dystrybucji oraz zasad kształtowania cen wynikających z prawa farmaceutycznego oraz ustawy refundacyjnej.

Polski przykład. Źródło: PWC, „Analiza kosztów hurtowej dystrybucji leków refundowanych w Polsce latach 2012 – 2014"

PROFITABILITY RATIOS

	Company	industry	sector
Gross Margin (TTM)	11.77	19.00	38.88
Gross Margin - 5 Yr. Avg.	11.64	17.12	37.77
EBITD Margin (TTM)	1.37	--	--
EBITD - 5 Yr. Avg	2.15	4.94	19.88
Operating Margin (TTM)	0.73	3.97	18.50
Operating Margin - 5 Yr. Avg.	1.45	3.73	18.20
Pre-Tax Margin (TTM)	0.44	4.24	18.68
Pre-Tax Margin - 5 Yr. Avg.	1.13	3.99	17.90
Net Profit Margin (TTM)	-0.09	2.82	13.94
Net Profit Margin - 5 Yr. Avg.	0.81	2.53	13.28

Źródło: https://www.reuters.com/finance/stocks/financial-highlights/PLSKY.PK

WSKAŹNIKI AKTYWNOŚCI GOSPODARCZEJ

Analiza aktywności gospodarczej, inaczej zwana **analizą produktywności lub obrotowości**, sprowadza się do określenia, w jaki sposób wykorzystywane są poszczególne składniki majątkowe przedsiębiorstwa.

obrotowości lub produktywności (O)

- ile obrotów średnio w badanym okresie wykonał kapitał finansujący konkretne składniki majątkowe, lub
- ile jednostek pieniężnych przychodów uzyskano z jednej jednostki pieniężnej kapitału, finansującego dany składnik majątkowy

$$\mathbf{W_{obrotu\ X} = \frac{strumień\ X}{stan\ X}\ [liczba\ cykli]}$$

rotacji lub cykli rotacyjnych (R)

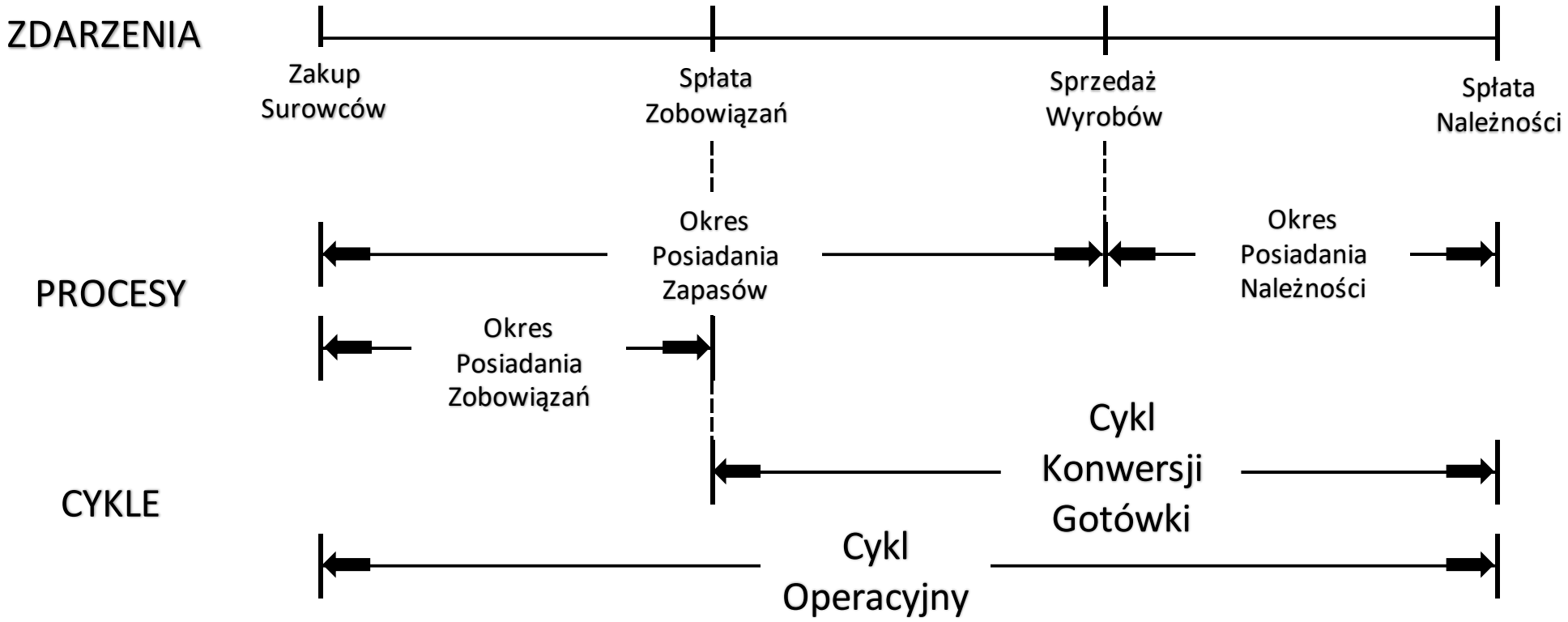
- długość okresu, podczas którego kapitał jest zamrożony w postaci konkretnych składników majątkowych (szybkość, z jaką składniki majątkowe zmieniają swoją postać lub kapitałochłonność)

$$\mathbf{W_{rotacji\ X} = \frac{365}{liczba\ cykli\ X\ w\ roku}\ [dni]}$$

lub

$$\mathbf{W_{rotacji\ X} = \frac{stan\ X}{strumień\ X}\ x\ 365\ [dni]}$$

WSKAŹNIKI AKTYWNOŚCI GOSPODARCZEJ



ANALIZA STRUKTURY MAJĄTKOWO-KAPITAŁOWEJ

- wskaźniki, określane na podstawie zestawienia bilansowego oraz rachunku zysków i strat

wskaźnik zadłużenia ogółem **WZO** = $\frac{\textbf{kapitały obce}}{\textbf{kapitały łączne (suma bilansowa)}}$

wskaźnik zadłużenia długoterminowego **WZdt** = $\frac{\textbf{zobowiązania długoterminowe}}{\textbf{kapitały łączne (suma bilansowa)}}$

wskaźnik zadłużenia kapitału własnego **D/Cw** = $\frac{\textbf{kapitały obce}}{\textbf{kapitały własne}}$

wskaźnik pokrycia odsetek zyskiem (WPOZ) **WPOZ** = $\frac{\textbf{zysk ze sprzedaży}}{\textbf{odsetki (koszty finansowe)}}$

wskaźnik pewności kredytowej **WPOD** = $\frac{\textbf{zysk netto}}{\textbf{zobowiązania długoterminowe}}$

ANALIZA STRUKTURY MAJĄTKOWO-KAPITAŁOWEJ

Do najczęściej spotykanych wskaźników, służących do określania **poziomu bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa** należą wskaźniki:

złotej reguły bilansowej **WZRB =** $\frac{Kw}{AT}$ (>1!)

złotej reguły finansowej **WZRF =** $\frac{KS}{AT}$ (>2!)

sfinansowania majątku obrotowego kapitałem pracującym **WSMO =** $\frac{KP}{AO}$

sfinansowania majątku obrotowego kapitałami zmiennymi **WSKZ =** $\frac{KZ}{AO}$

ogólnej sytuacji finansowej **WOSF =** $\frac{WZRF}{WSKZ}$

Analiza struktury majątkowo-kapitałowej – przykład (Pelion / Phoenix)

FINANCIAL STRENGTH

	Company	industry	sector
Quick Ratio (MRQ)	0.50	0.91	0.97
Current Ratio (MRQ)	0.97	1.40	1.57
LT Debt to Equity (MRQ)	75.76	12.93	6.20
Total Debt to Equity (MRQ)	96.08	22.14	24.41
Interest Coverage (TTM)	6.09	113.06	44.24

Źródło: https://www.reuters.com/finance/stocks/financial-highlights/PLSKY.PK

	2016	2015	2014	2013
PELION				
LT debt to equity	74,2%	67,2%	97,1%	59,9%
total debt to equity	85,1%	83,9%	105,8%	69,0%
Phoenix				
LT debt to equity	26,4%	22,1%	24,3%	19,7%
total debt to equity	60,2%	49,1%	54,9%	77,5%

Siła finansowa		
Wskaźnik płynności szybki MRQ	0,5	0,79
Wskaźnik bieżącej płynności MRQ	0,97	1,14
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego MRQ	75,76%	18,34%
Wskaźnik zobowiązań do kapitałów własnych MRQ	96,08%	28,52%

Źródło: https://pl.investing.com/equities/pelion-ratios

Analiza wskaźnikowa

CZYNNIKI JAKOŚCIOWE W ANALIZIE KREDYTOWEJ

I. Istota i znaczenie
II. Cykle koniunkturalne i wpływ państwa
III. Wskaźniki ekonomiczne
IV. Techniki analiz: PESTLE & 5 sił Porter'a

CZYNNIKI JAKOŚCIOWE - PRZEGLĄD

Jakościowa strona analizy kredytowej dotyczy tych cech, które mają wpływ na prawdopodobieństwo braku wypłacalności, ale których **nie można wprost przedstawić za pomocą liczb**.

Analityk kredytowy nie może ignorować czynników jakościowych w ocenie prawdziwego stanu wiarygodności kredytowej firmy.

Element jakościowy analizy kredytowej bada się na ogół w dwóch etapach:

- **Mikroekonomia** (analiza wewnętrzna działania przedsiębiorstwa, analiza branżowa)
- **Makroekonomia** (geopolityka, prawo, trendy makroekonomiczne)

- otoczenie makroekonomiczne
- konkurencyjność
- ryzyko substytucji
- siłę przetargowa klientów
- siłę przetargowa dostawców
- rywalizację sektorową
- czynniki warunkujące przedsiębiorczość
- potencjał innowacji biznesowych
- siłę sprawozdań finansowych
- sektor działalności i postrzeganą siłę tej branży
- charakter kredytobiorcy
- siłę ekonomiczną lokalizacji kredytobiorcy
- kompetencje kadry zarządzającej
- ryzyko zewnętrzne (np. nowe przepisy prawne regulujące branżę itd.)
- jakość sprawozdań finansowych

CZYNNIKI JAKOŚCIOWE – TECHNIKI ANALIZY

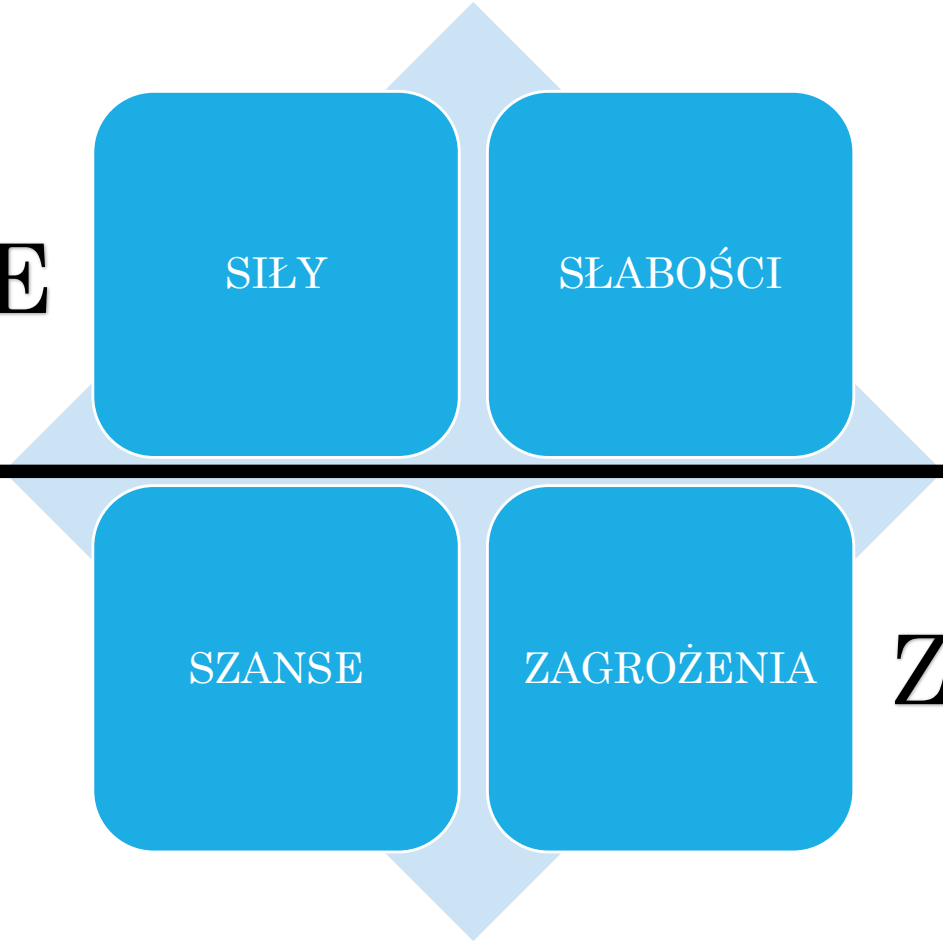
Zrozumienie otoczenie makroekonomicznego pozwala zrozumieć strategiczna pozycje firmy ale daje tylko połowiczny obraz sytuacji. Należy zanalizować otoczenie mikroekonomiczne i jego wpływ na organizację. Pomocnym w tym procesie może być analiza **5 sił Porter'a** oraz analiza **SWOT/TOWS**.

MAKROEKONOMIA – TECHNIKI ANALIZY: PESTLE

P (political)	E (economic)	S (sociological)	T (technological)	L (legal)	E (environmental)
• Polityka rządu • Termin i zmiana rządu • Polityka handlowa • Grupy nacisku • Finansowanie dotacji i inicjatyw • Wojny i konflikty	• Sytuacja i trendy w gospodarce krajowej oraz zagranicznej • Opodatkowanie • Kwestie sezonowości / pogody • Cykle rynkowe i handlowe • Czynniki specyficzne dla branży	• Trendy w stylu życia i demografii • Opinie konsumentów • Zmiany prawa wpływające na czynniki społeczne • Marka, firma, wizerunek technologii • Wzorce zakupów konsumenckich • Moda i wzorce do naśladowania	• Konkurujący rozwój technologii • Postęp technologiczny • Finansowanie badań i rozwoju • Dojrzałość technologii • Technologia wymiany • Mechanizm zakupów konsumenckich • Prawo technologiczne	• Aktualne przepisy • Przyszłe prawodawstwo • Ustawodawstwo krajowe / międzynarodowe (UE) • Organy i procesy regulacyjne	• Ustawodawstwo środowiskowe • Publiczna świadomość kwestii środowiskowych • Program polityczny środowiska • Wzory zakupów korporacyjnych • Świadomość i oczekiwania społecznej odpowiedzialności biznesu

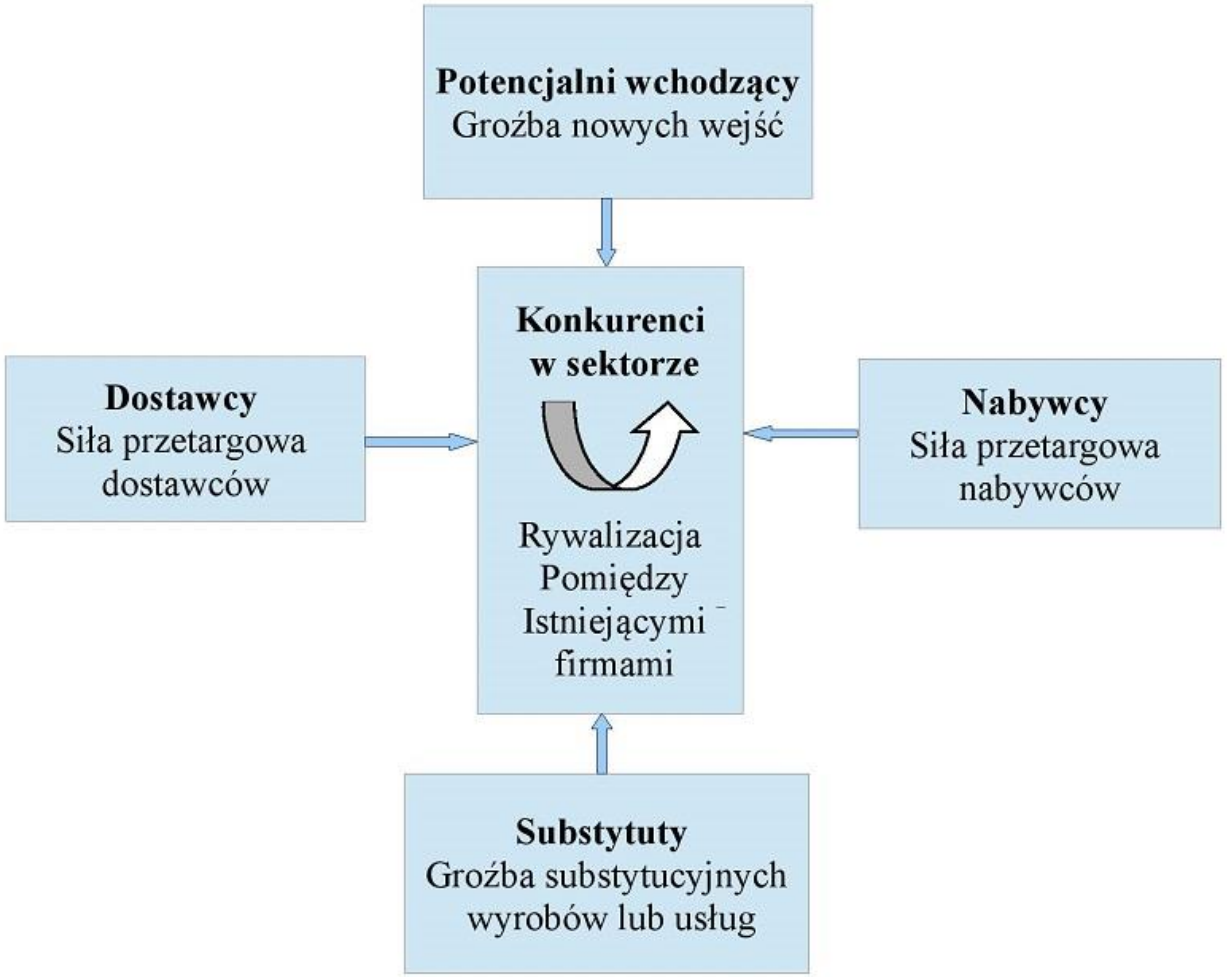
MAKROEKONOMIA – TECHNIKI ANALIZY: SWOT

WEWNĘTRZNE



ZEWNETRZNE

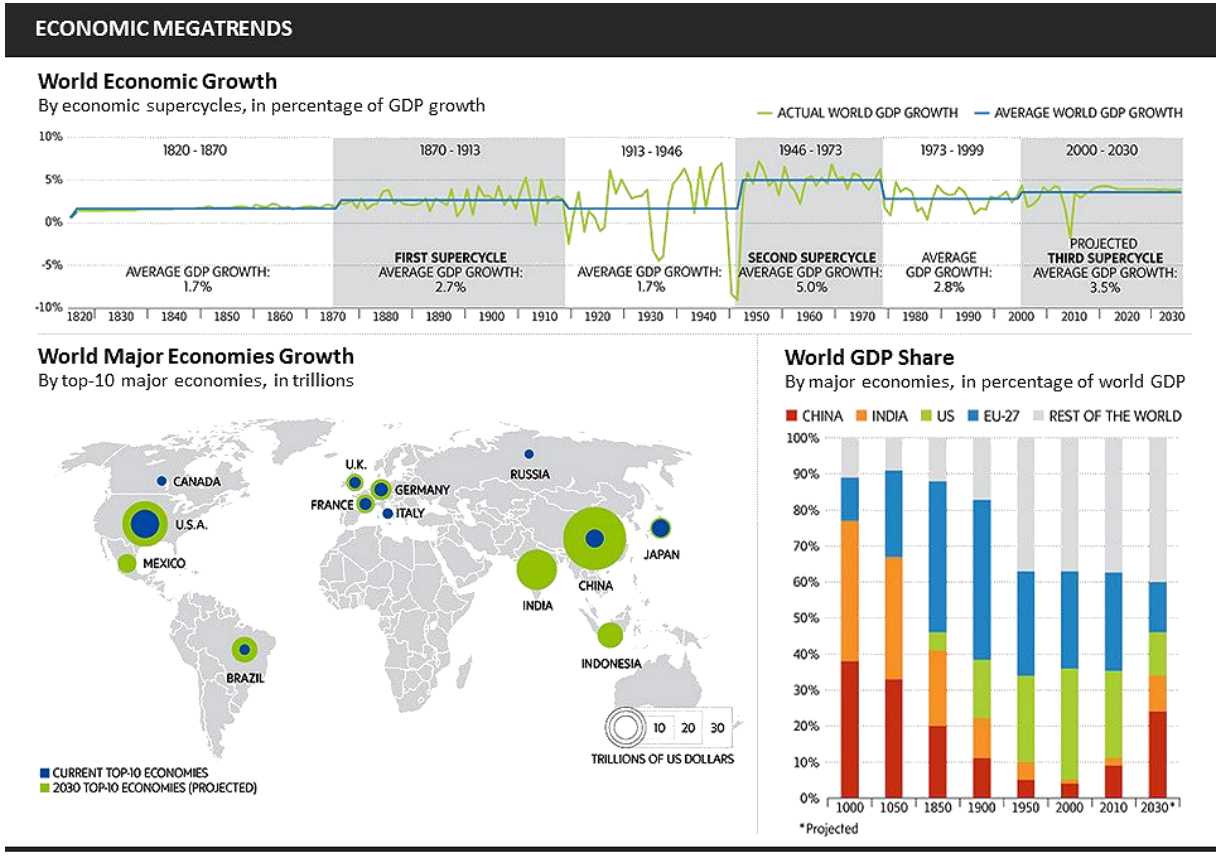
MIKROEKONOMIA – TECHNIKI ANALIZY: 5 IŁ PORTERA



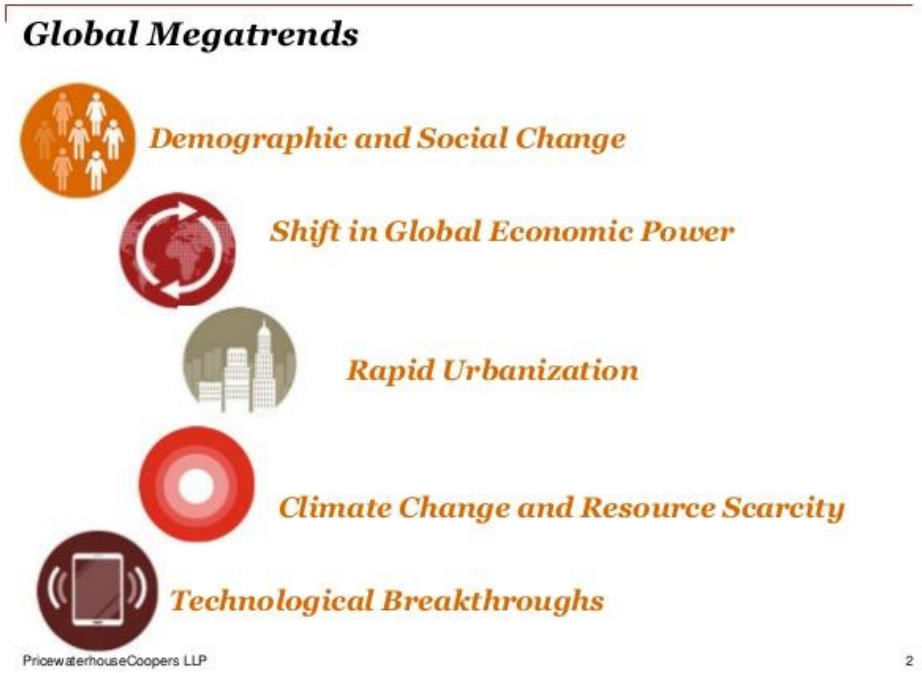
CYKL KONIUNKTURALNY

- Cykl koniunkturalny to okresowy, ale nieregularny, ruch w aktywności gospodarczej, **mierzony wahaniami rzeczywistego produktu krajowego brutto (PKB)** i innych zmiennych makroekonomicznych.
- Cykl koniunkturalny **charakteryzuje się zazwyczaj czterema fazami**: recesją, ożywieniem, wzrostem i spadkiem – wszystkie z czasem się powtarzają.
- Ekonomiści zauważają jednak, że **pełne cykle koniunkturalne różnią się długością**. Czas trwania cykli może wynosić od około dwóch do dwunastu lat, przy czym większość cykli ma średnio sześć lat. Żadne dwa cykle nie wydają się być dokładnie takie same.

CYKL KONIUNKTURALNY



Sources: International Monetary Fund (IMF), Standard Chartered Research, Angus Maddison, World Bank (WB), World Economic Forum (WEF)



ŹRÓDŁA INFORMACJI MIKROEKONOMICZNEJ

Analiza mikroekonomiczna (branżowa) - polega na zestawieniu wskaźników charakteryzujących dane przedsiębiorstwo z tymi samymi wskaźnikami innych przedsiębiorstw z tej samej branży i o podobnej strukturze obrotów w tym samym przedziale czasowym.

- Banki
- Ubezpieczyciele należności
- Firmy konsultingowe oraz analityczne
- Agendy rządowe
- Federacje i stowarzyszenia branżowe

Bank Polski | Centrum Analiz

coface FOR SAFER TRADE

EULER HERMES Our knowledge serving your success

The Economist Intelligence Unit

EY Building a better working world

PICM Polski Instytut Credit Management / Polish Institute of Credit Management — Mądre zarządzanie ryzykiem kredytowym

pwc

International Trade Administration

BIS Department for Business Innovation & Skills

REUTERS

http://financial.thomsonreuters.com/en/products/data-analytics/market-data/indices/trbc-indices.html

ENERGY: oil, coal, gas, renewable energy

BASIC MATERIALS: chemicals, mineral resources, applied resources

INDUSTRIALS: industrial goods (machinery) & services, transportation

CYCLICAL CONSUMER GOODS & SERVICES: auto, household, leisure, retail, hotels, media

NON-CYCLICAL CONSUMER GOODS & SERVICES: food, beverages, drugs

FINANCIALS: banking, insurance, real-estate, investment

HEALTHCARE: healthcare services, medical research, pharmaceuticals

TECHNOLOGY: technology equipment, software, IT services

TELECOMUNICATIONS SERVICES: telecommunication services

UTILITIES: electric-, water-, natural gas- utilities

ŹRÓDŁA INFORMACJI MAKROEKONOMICZNEJ

PKB

deflator

ZEW

Conference Board Consumer Confidence

Saldo obrotów bieżących

IFO

Bilans handlowy

LIBOR

PMI

CCI

bezrobocie

wynagrodzenia

ISM Manufacturing Index

Produkcja przemysłowa

Chicago PMI

zamówienia

CPI

Philadelphia FED Index

THE WORLD FACTBOOK

TRADING ECONOMICS

GUS

The Economist Intelligence Unit

NBP Narodowy Bank Polski

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY

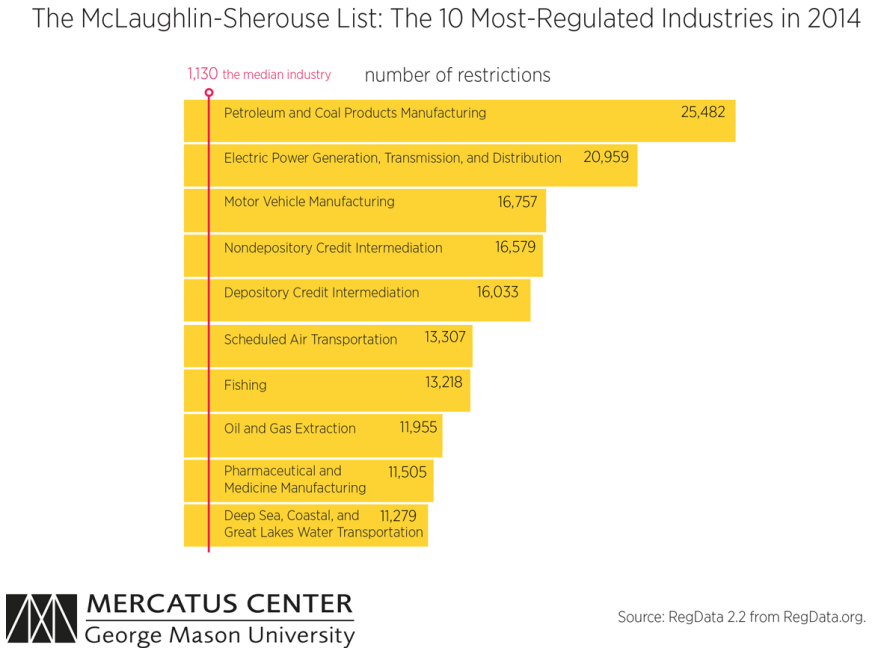
INTERNATIONAL TRADE ADMINISTRATION

SPOTDATA

Czynniki jakościowe w analizie kredytowej

Co jest istotne w otoczeniu mikro i makro dla producenta farmaceutyków? REGULACJE, ale też:

- **Bezrobocie i zatrudnienie** (dopływ gotówki do systemu ochrony zdrowia)
- **Demografia** (starzenie się społeczeństw)
- **Budżety publiczne** (struktura finansowania służby zdrowia)
- **PKB, wynagrodzenia** (struktura i wielkość wydatków ludności na ochronę zdrowia)
- **Tendencje socjologiczne** (ruch anty-szczepionkowy, choroby cywilizacyjne)
- **Szpitale: jakość zarządzania** (np. RANKING SZPITALI PUBLICZNYCH, Deloitte i Magellan S.A.)



WSKAŹNIKI EKONOMICZNE

Większość ekonomistów stara się przewidzieć dokąd zmierza gospodarka. Jednak **wiele z ich przewidywań jest błędnych**. Na przykład Ben Bernanke (szef Rezerwy Federalnej) przewidział w 2007 r., że Stany Zjednoczone unikną recesji. Twierdził ponadto, że rynki akcji i mieszkań będą zawsze silne. Jak wiemy, mylił się.

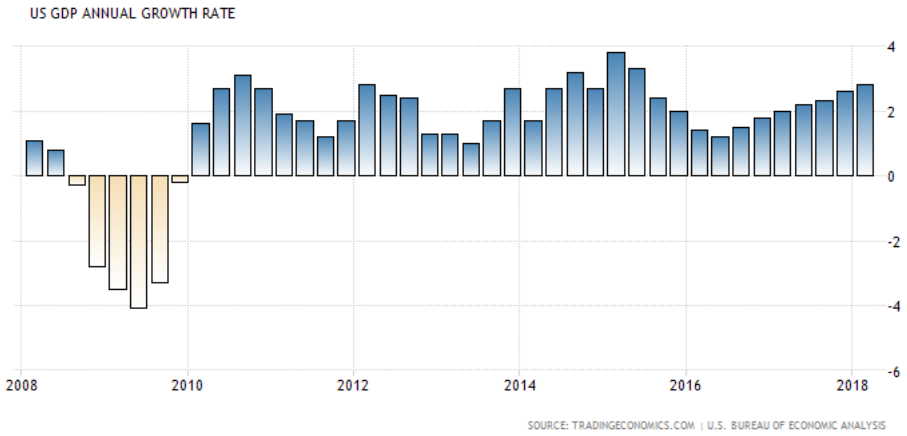
Ponieważ przewidywania ekspertów są często niewiarygodne, **ważne jest, aby rozwijać własne rozumienie gospodarki i czynników ją kształtujących**. Zwrócenie uwagi na wskaźniki ekonomiczne może dać wyobrażenie o tym, dokąd zmierza gospodarka, dzięki czemu możesz odpowiednio zaplanować swoje finanse, a nawet swoją karierę.

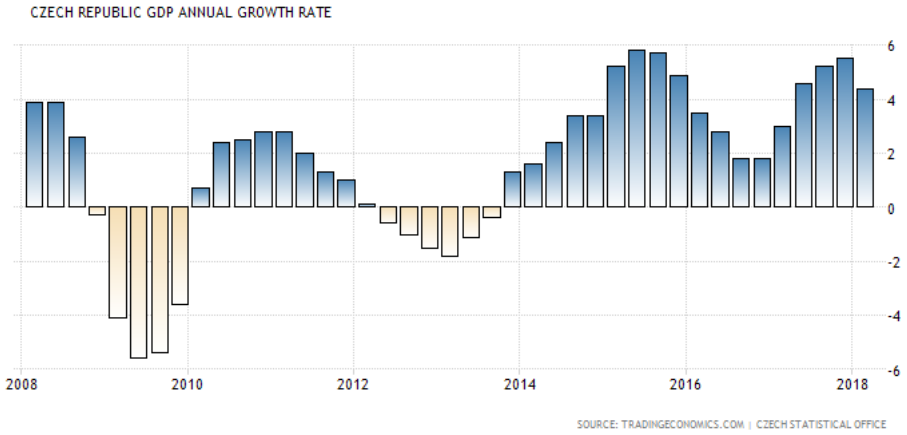
Istnieją dwa rodzaje wskaźników, o których musisz wiedzieć:

- **wskaźniki wyprzedzające [koniunkturę]** – często zmieniają się przed dużymi korektami trendów ekonomicznych i jako takie mogą być wykorzystywane do przewidywania przyszłych wydarzeń.
- **wskaźniki historyczne** – odzwierciedlają przeszłe wyniki gospodarki, a zmiany w nich są możliwe do zidentyfikowania dopiero po ustaleniu trendu gospodarczego lub wzorca.

Wskaźniki ekonomiczne

Produkt Krajowy Brutto (PKB)





PRODUKT KRAJOWY BRUTTO (PKB)

Metoda wydatkowa (ang. *expenditure approach*) opiera się na założeniu, że PKB jest w przybliżeniu równy wydatkom wszystkich nabywców dóbr finalnych wytworzonych w ciągu roku. Zatem od strony popytowej PKB oblicza się według następującego wzoru:

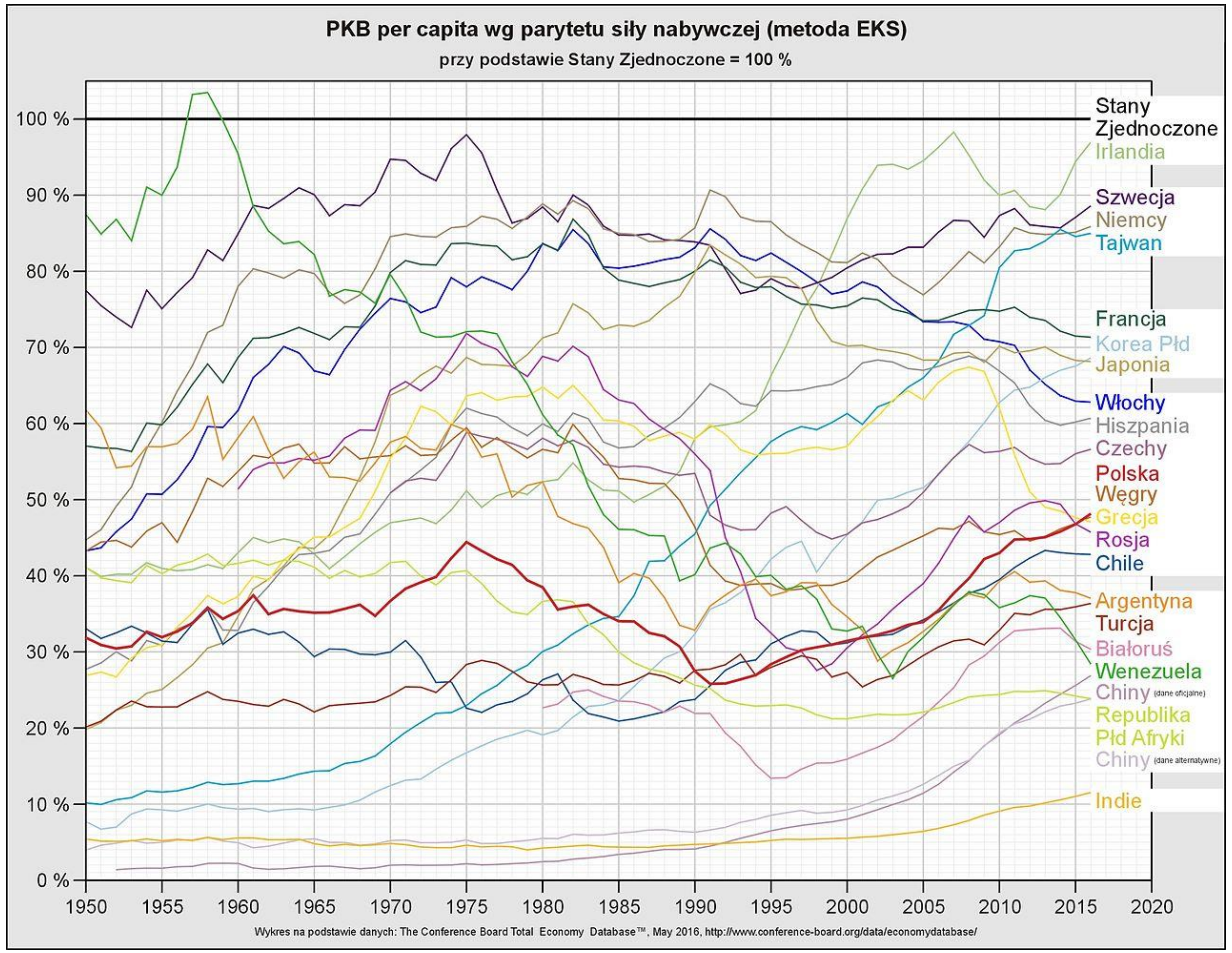
PKB = K + I + R + (imp - exp)

Konsumpcja (C) – wydatki osób fizycznych

Inwestycje (I) – inwestycje w środki trwałe oraz zmiana zapasów

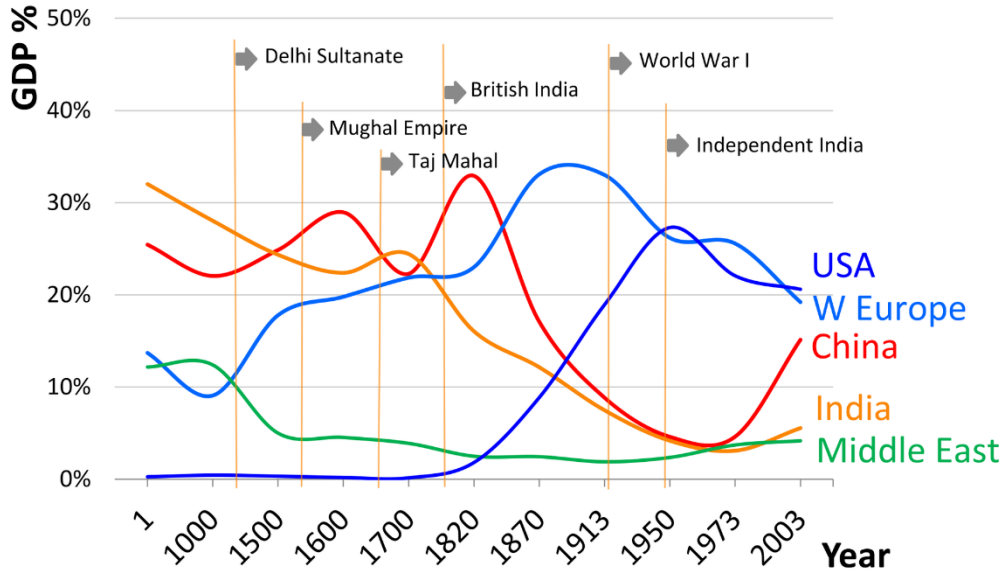
Wydatki rządowe (R) – transfery socjalne nie są tutaj ujęte

Saldo handlu – liczone poprzez odjecie od importu wielkości eksportu



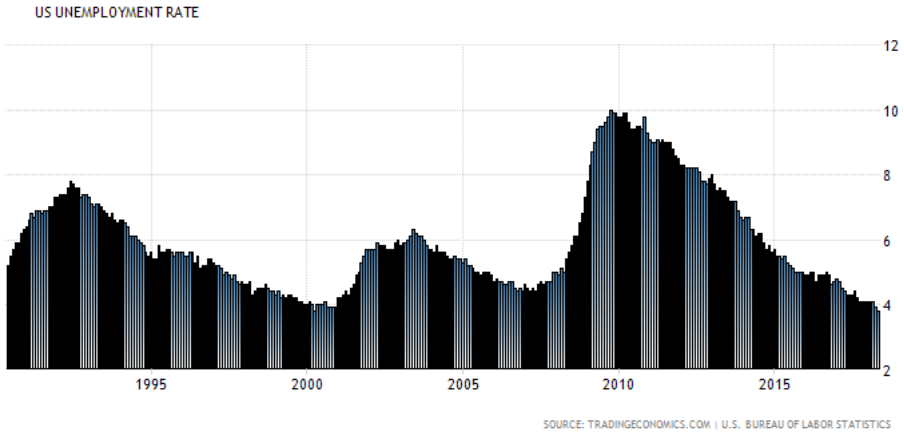
Źródło: The Conference Board

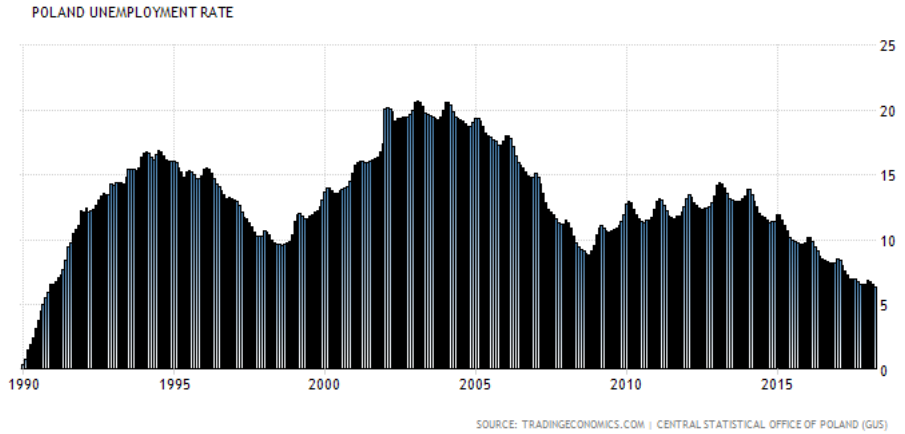
Produkt Krajowy Brutto (PKB)

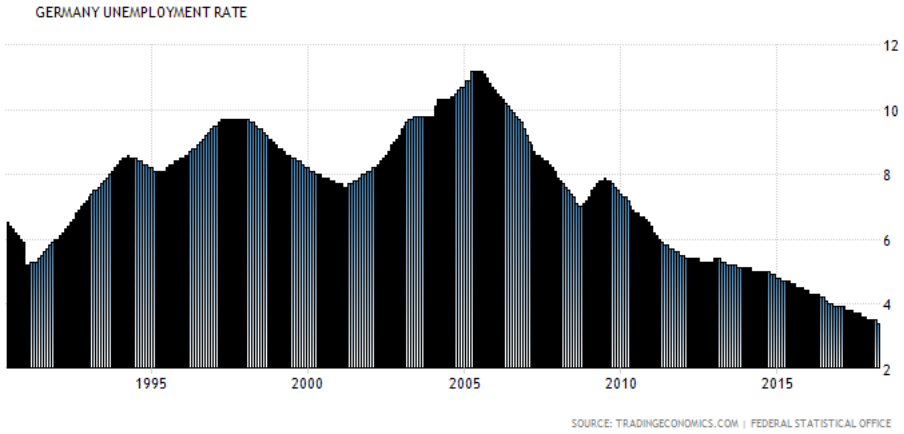


The global contribution to world's GDP by major economies from 1 CE to 2003 CE according to Angus Maddison's estimates. Up until the early 18th century, India and China were the two largest economies by GDP output. Source: Wikipedia

Bezrobocie

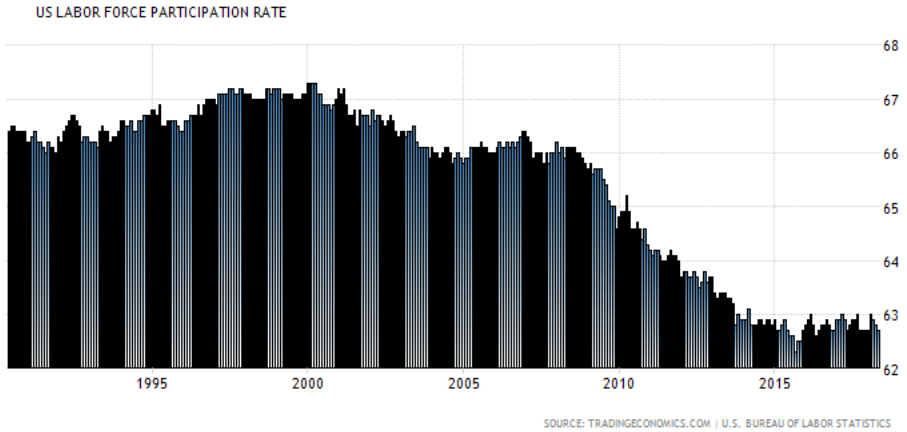

US UNEMPLOYMENT RATE
12
10
8
6
4
2
1995
2000
2005
2010
2015
SOURCE: TRADINGECONOMICS.COM | U.S. BUREAU OF LABOR STATISTICS

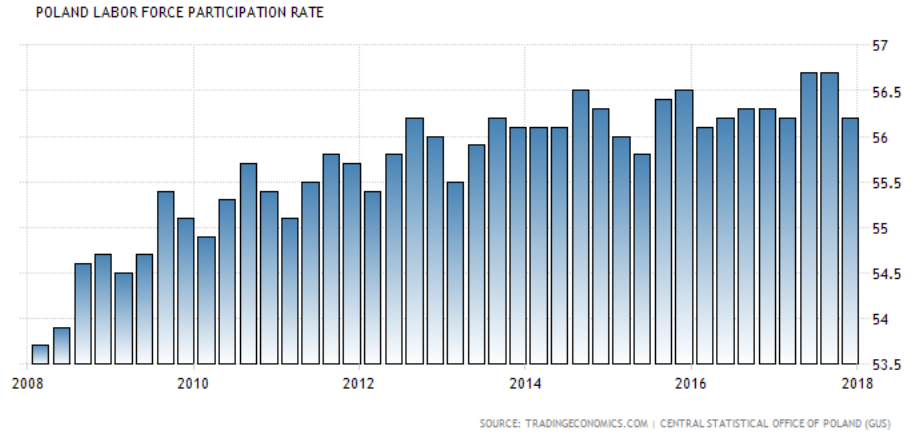

POLAND UNEMPLOYMENT RATE
25
20
15
10
5
0
1990
1995
2000
2005
2010
2015
SOURCE: TRADINGECONOMICS.COM | CENTRAL STATISTICAL OFFICE OF POLAND (GUS)

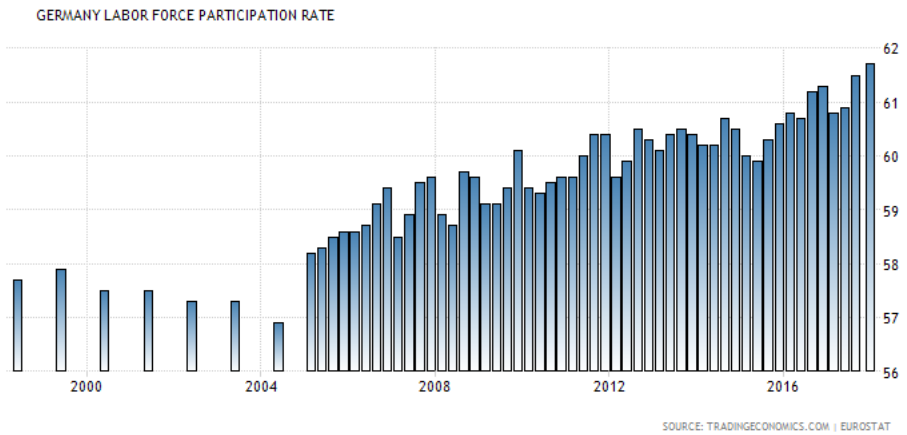

GERMANY UNEMPLOYMENT RATE
12
10
8
6
4
2
1995
2000
2005
2010
2015
SOURCE: TRADINGECONOMICS.COM | FEDERAL STATISTICAL OFFICE

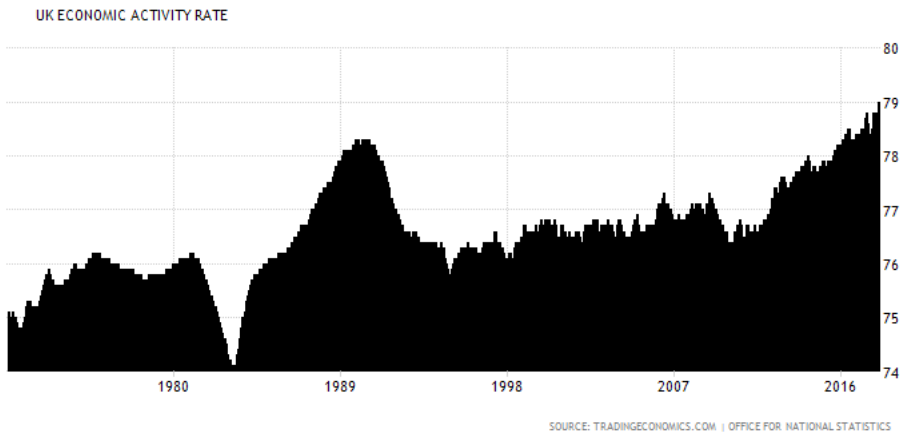
BOSNIA AND HERZEGOVINA UNEMPLOYMENT RATE
48
46
44
42
40
38
36
2008
2010
2012
2014
2016
2018
SOURCE: TRADINGECONOMICS.COM | BOSNIA AND HERZEGOVINA AGENCY FOR STATISTICS (BHAS)

Współczynnik aktywności zawodowej

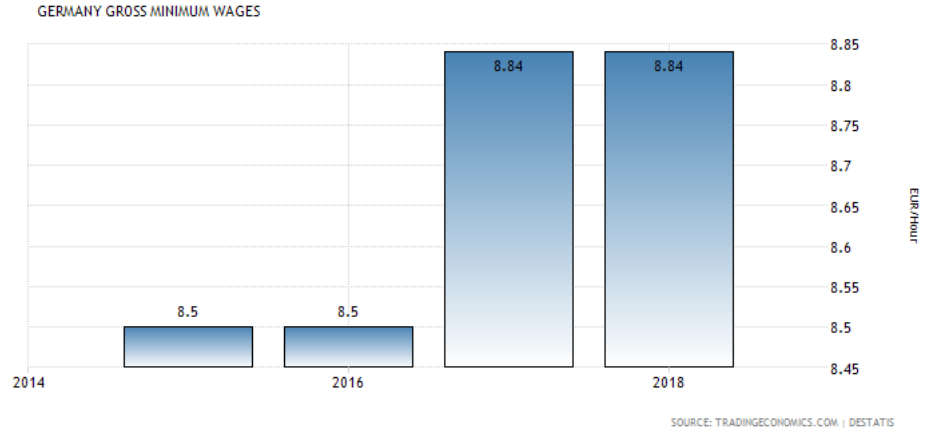




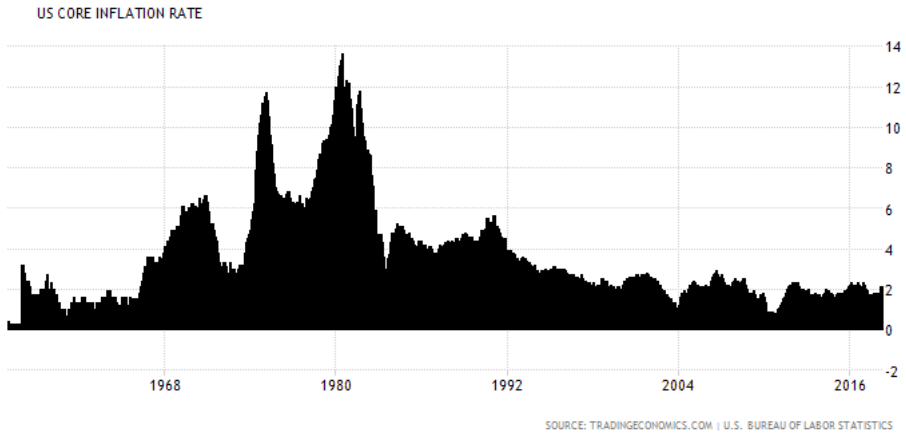


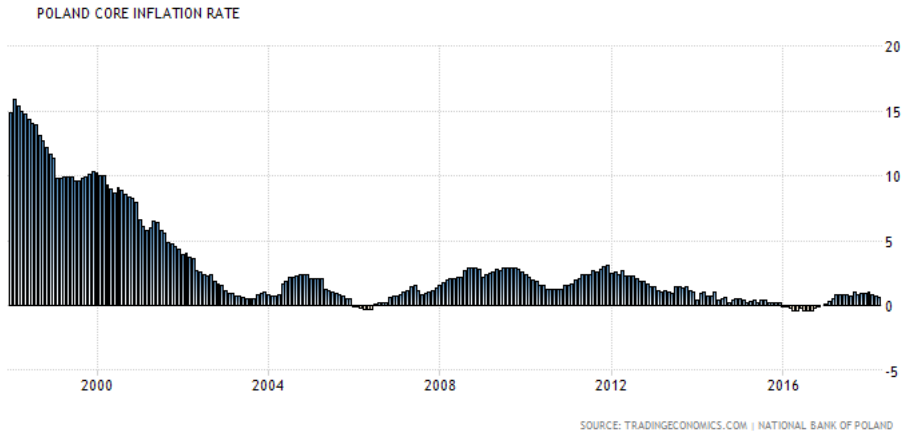


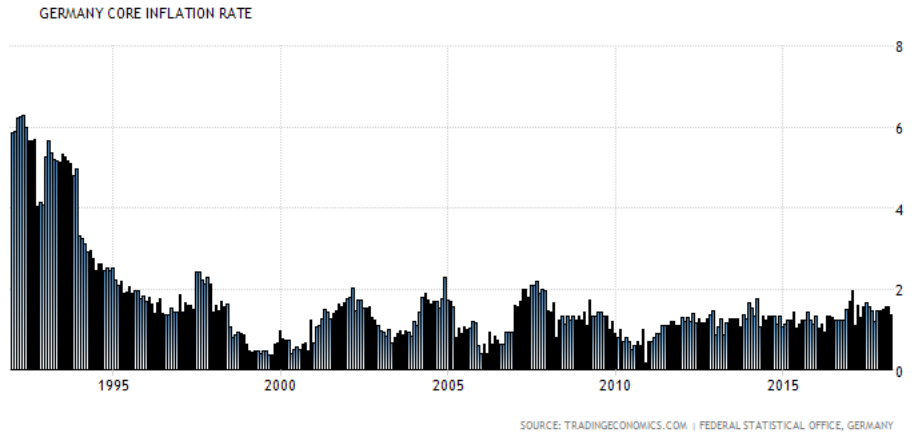
Wynagrodzenia

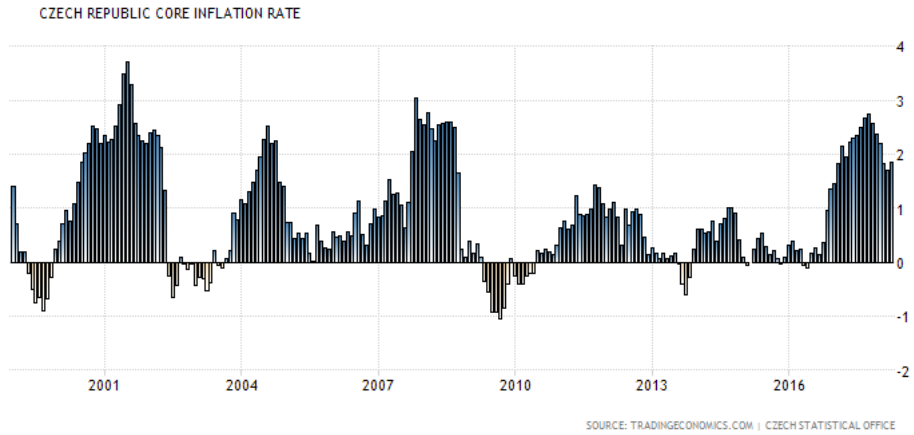


Inflacja

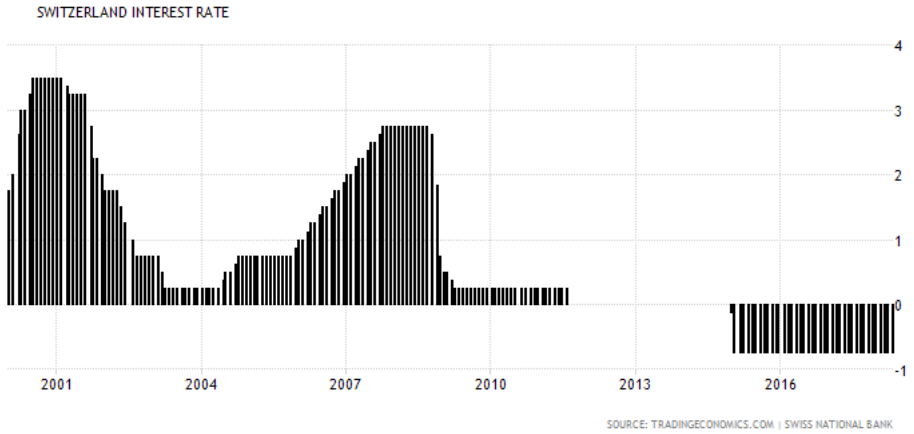

US CORE INFLATION RATE
14
12
10
8
6
4
2
0
-2
1968
1980
1992
2004
2016
SOURCE: TRADINGECONOMICS.COM | U.S. BUREAU OF LABOR STATISTICS

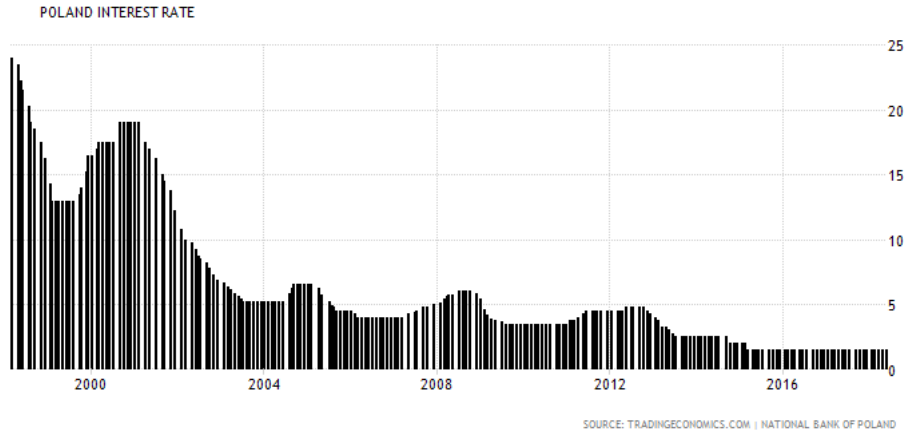

POLAND CORE INFLATION RATE
20
15
10
5
0
-5
2000
2004
2008
2012
2016
SOURCE: TRADINGECONOMICS.COM | NATIONAL BANK OF POLAND

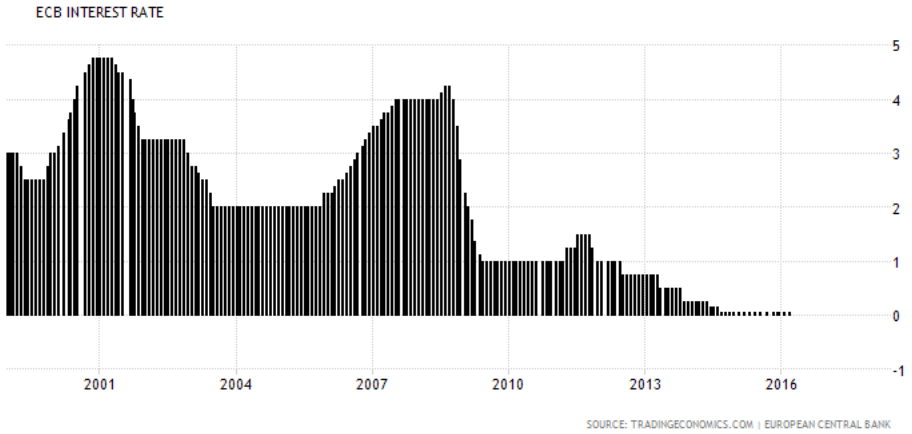

GERMANY CORE INFLATION RATE
8
6
4
2
0
1995
2000
2005
2010
2015
SOURCE: TRADINGECONOMICS.COM | FEDERAL STATISTICAL OFFICE, GERMANY

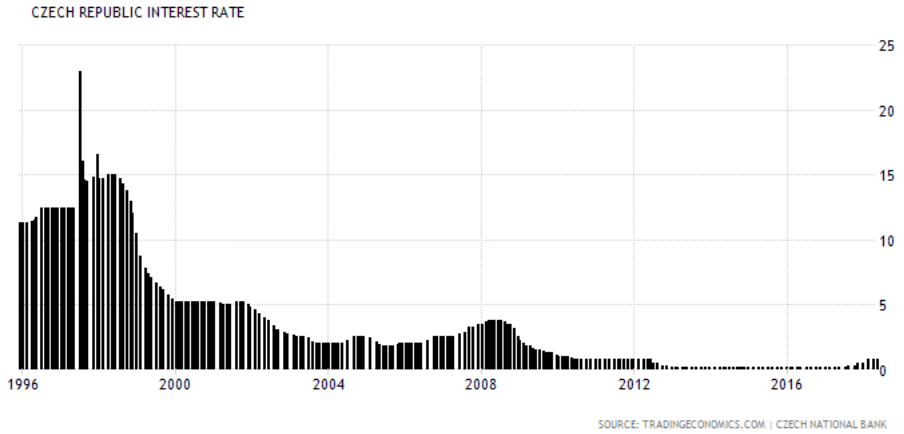

CZECH REPUBLIC CORE INFLATION RATE
4
3
2
1
0
-1
-2
2001
2004
2007
2010
2013
2016
SOURCE: TRADINGECONOMICS.COM | CZECH STATISTICAL OFFICE

Stopy procentowe









Wskaźniki wyprzedzające koniunkturę

Purchasing Managers' Index (PMI) wskaźnik aktywności finansowej stworzony przez Markit Group i Institute for Supply Management of financial activity. Ma on na celu odzwierciedlenie aktywności managerów nabywających różnego rodzaju dobra i usługi.

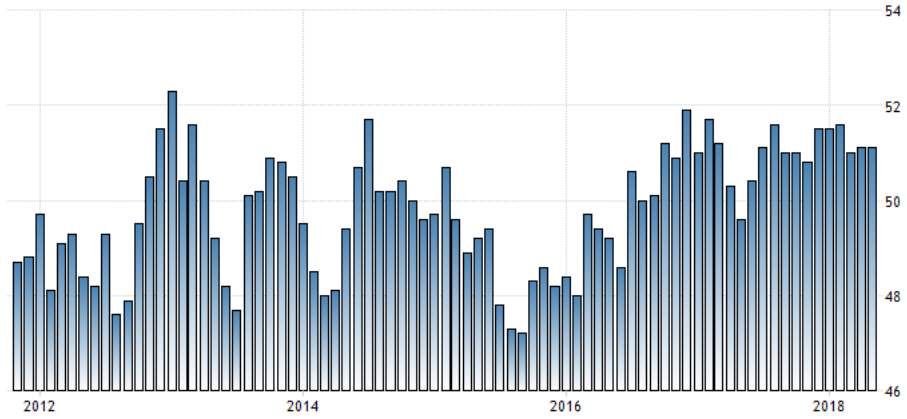
PMI bazuje na pięciu subindeksach z odpowiednimi wagami:

- Poziom produkcji (25%)
- Nowe zamówienia od klientów (30%)
- Dostawy (czy jest więcej czy mniej?) (15%)
- Poziom zapasów (10%)
- Poziom zatrudnienia (20%)

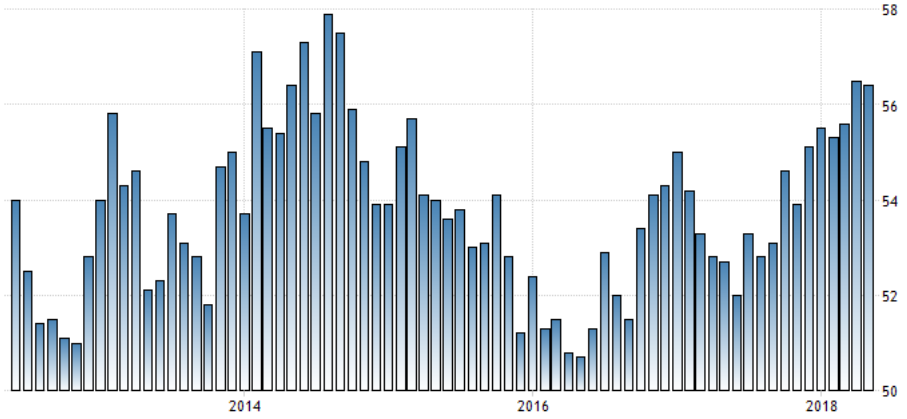
> 50

< 50

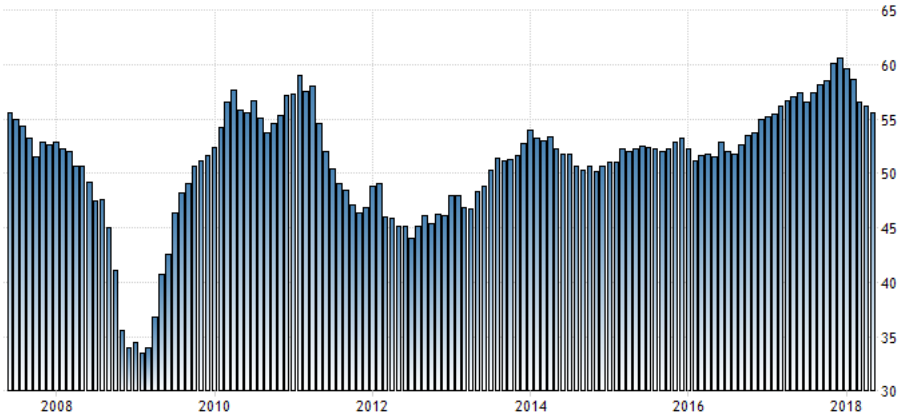
Wskaźniki wyprzedzające koniunkturę



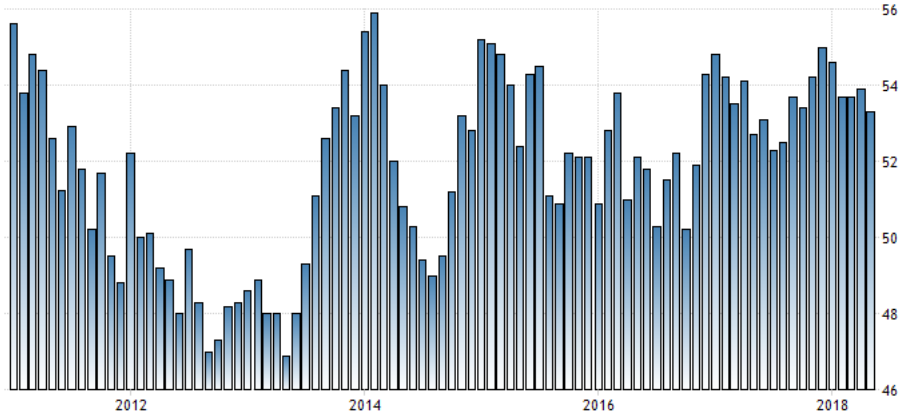
China Manufacturing PMI; source: Tradingeconomics.com



USA Manufacturing PMI; source: Tradingeconomics.com



Euro Area Manufacturing PMI; source: Tradingeconomics.com



Poland Manufacturing PMI; source: Tradingeconomics.com

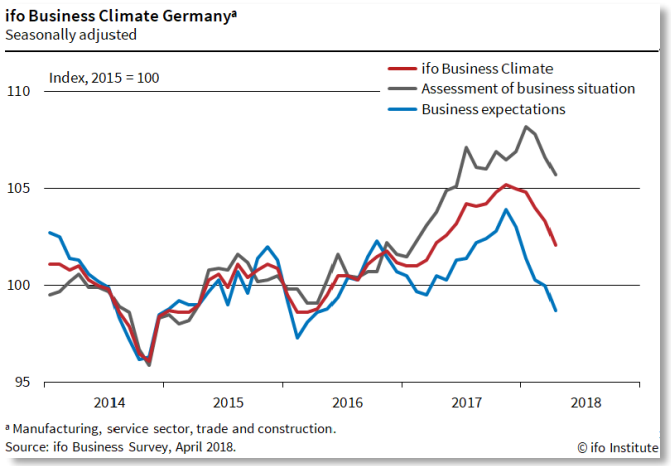
Wskaźniki wyprzedzające koniunkturę

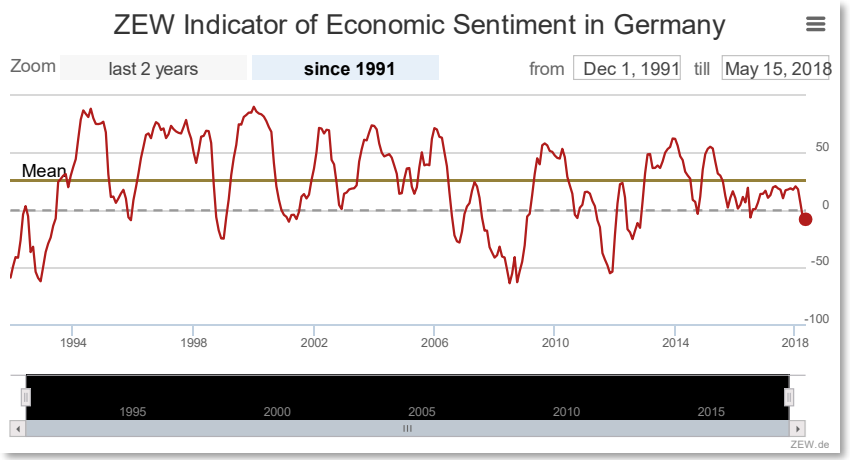
Ifo Business Climate Index (IFO) – wskaźnik makroekonomiczny obrazujący aktywność gospodarczą w Niemczech na podstawie kwestionariuszy dotyczących obecnej i przyszłej sytuacji gospodarczej. Jest sporządzany od 1991 roku przez Ifo Institut für Wirtschaftsforschung w Monachium. Ukazuje się co miesiąc, zazwyczaj około trzeciego tygodnia po miesiącu, którego dotyczy analiza.

ZEW Economic Sentiment (ZEW) – comiesięczne badanie ekonomiczne nastrojów około 350 ekonomistów i analityków dotyczących przyszłości gospodarczej Niemiec na najbliższe sześć miesięcy. Badanie pokazuje zależność między tymi analitykami, którzy są optymistami co do przyszłości gospodarczej Niemiec, a tymi, którzy nie są.

Ciekawymi wskaźnikami w Polsce są przygotowywane przez **Biuro Inwestycji i Cykli Ekonomicznych** (Bureau for Investments and Economic Cycles) – **BIEC**

Wskaźniki wyprzedzające koniunkturę





Jakość zarządzania

INTERNATIONAL PAPER

International Paper prowadzi działalność w Polsce od 1992 roku, zatrudniając prawie 2,5 tys. pracowników w dwóch głównych siedzibach: w fabryce papieru i celulozy w Kwidzynie oraz w Centrum Usług Wspólnych w Krakowie. Firma posiada również swój dział sprzedaży w Warszawie.

Czy te decyzje biznesowe są słuszne? Jak uchronią firmę przed ryzykiem spadającej rentowności?

Wzrost cen węgla i CO2. Produkcja w Polsce może przestać być konkurencyjna

ARTYKUŁ

wnp.pl PORTAL GOSPODARCZY

Autor: **DARIUSZ CIEPIELA**
25-04-2019 12:12 | aktualizacja: 25-04-2019 12:13

- **Roczne zapotrzebowanie na energię elektryczną zakładów International Paper w Kwidzynie przekracza 1 TWh, z czego ok. 85 proc. zakłady mogą same wytworzyć.**
- **Połowę własnej energii zakłady w Kwidzynie produkują z biomasy, która jest odpadem z produkcji celulozy. Druga połowa energii produkowana jest z węgla kamiennego. W Kwidzynie mocno więc narzekają na wzrost cen węgla i pozwoleń na emisję CO2.**
- **W czasach chaosu i niestabilnych cen energii coraz więcej przedsiębiorstw myśli o budowie własnych źródeł energii, wzorem Kwidzyna. Nie zawsze własne źródło musi być jednak najlepszym rozwiązaniem. - Nie wiem, czy warto inwestować kilkaset milionów złotych we własną produkcję energii, może bardziej opłacalne byłoby kupić energię po konkurencyjnych cenach z rynku - mówi wprost WNP.PL Aneta Muskała, wiceprezes zarządu i dyrektor ds. finansowych International Paper Kwidzyn.**

W ramach naszego nieustającego zaangażowania w kwestię zrównoważonego rozwoju i gospodarki cyrkulacyjnej rozpoczęliśmy jeden z najbardziej ambitnych do tej pory projektów zrównoważonego rozwoju w Polsce. Dzięki długoterminowym umowom z lokalnymi rolnikami firma tworzy obecnie na Pomorzu największą plantację biomasy drzewnej w Europie. Pozwoli to na zastąpienie pewnej części energii węglowej wykorzystywanej przy produkcji masy papierniczej i papieru w naszym zakładzie w Kwidzynie. Celem jest zasadzenie topoli na obszarze 10 000 hektarów, aby rocznie uzyskiwać 300 000 metrów sześciennych biomasy drzewnej, co zapewni firmie International Paper bardziej zrównoważony i zróżnicowany koszyk paliw w Polsce.

https://www.wnp.pl/wiadomosci/344536.html

CZYNNIKI JAKOŚCIOWE W ANALIZIE KREDYTOWEJ

METODOLOGIA OCENY KREDYTOWEJ – WPROWADZENIE

I. Pierwsza oraz okresowa ocena zdolności kredytowej
II. Ocena systemu oceny zdolności kredytowej
III. Koncepcje: 5C/6C, CAMPARI (ICE), 5P, LAPP, FAPE
IV. Modele oceny zdolności kredytowej – podstawowe pojęcia oraz klasyfikacja
V. Sygnały ryzyka kredytowego oraz zdarzenia kredytowe

Ocena Zdolności Kredytowej

Uproszczona metoda – wyrobienie zaufania

- Analiza szczegółowa czasochłonna i droga
- Stopniowe zdobywanie zaufania firmy
- Nie zawsze możliwa; bez szczegółowej analizy trudno jest ustalić poziom kredytu kupieckiego
- Tym, że klient ma kłopoty, dowiadujemy się dopiero, gdy spóźni się z pierwszą płatnością

Szczegółowa ocena zdolności kredytowej

- Wartość sprzedaży do kontrahenta jest bardzo wysoka
- Wykorzystują ją duże firmy, aby ocenić swoich klientów
- Firmy podpisujące kontrakty na zlecenie, które jest dla nich stosunkowo duże

Ocena Zdolności Kredytowej

Ocenę zdolności kredytowej można rozdzielić na trzy etapy:

Pierwszą ocenę zdolności kredytowej

- nowego klienta oraz klienta, z którym dawno nie było współpracy
- Badamy ZDOLNOŚĆ i WIARYGODNOŚĆ

Cykliczne, okresowe oceny zdolności kredytowej, w tym:

- zwiększanie limitów wraz ze wzrostem zaufania oraz okresowe weryfikacje kondycji przedsiębiorstwa
- Celem jest sprawdzenie **czy sytuacja finansowa kontrahenta nie zmienia się** w sposób negatywny

Ocenę systemu oceny zdolności kredytowej

OCENA ZDOLNOŚCI KREDYTOWEJ

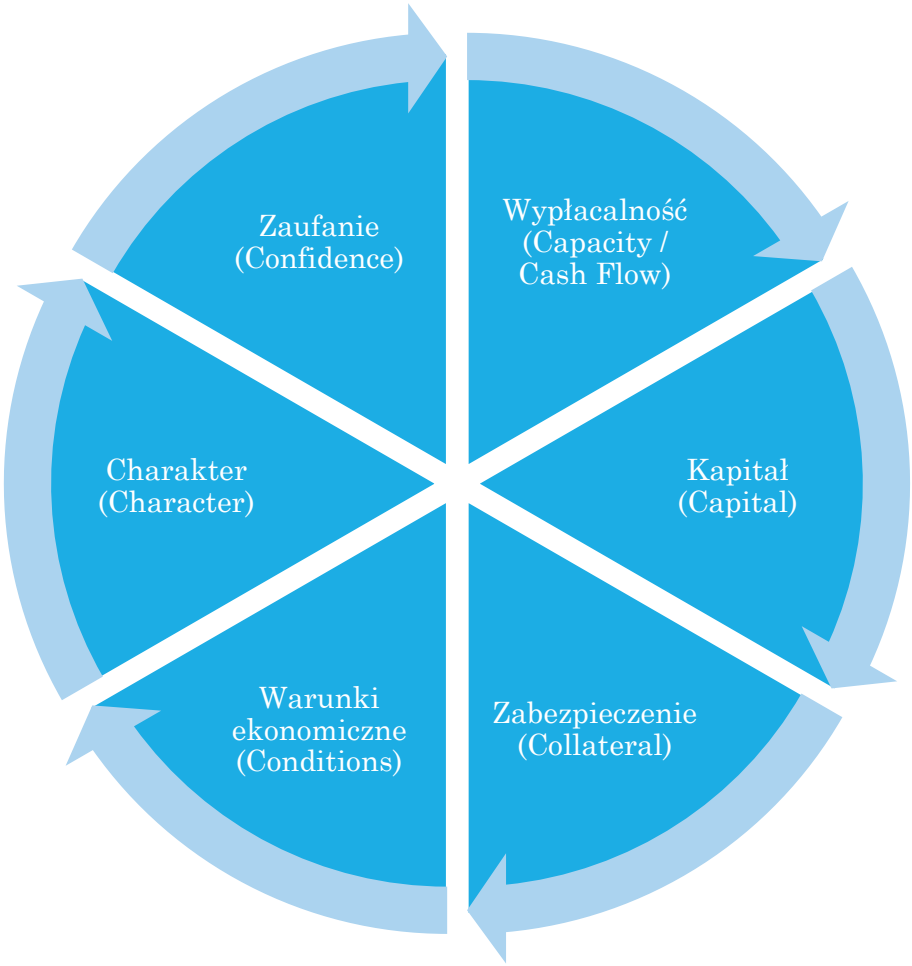
Etapy procesu zarządzania ryzykiem kredytowym:

- **identyfikacja** ryzyka
- **pomiar** ryzyka
- **sterowanie** ryzykiem
- **kontrola** skuteczności

Dla określenia, do jakiej grupy można zakwalifikować dane ryzyko, wskazane jest ustalenie metody jego pomiaru, czyli znalezienie odpowiedniego **MODELU OCENY RYZYKA KREDYTOWEGO**

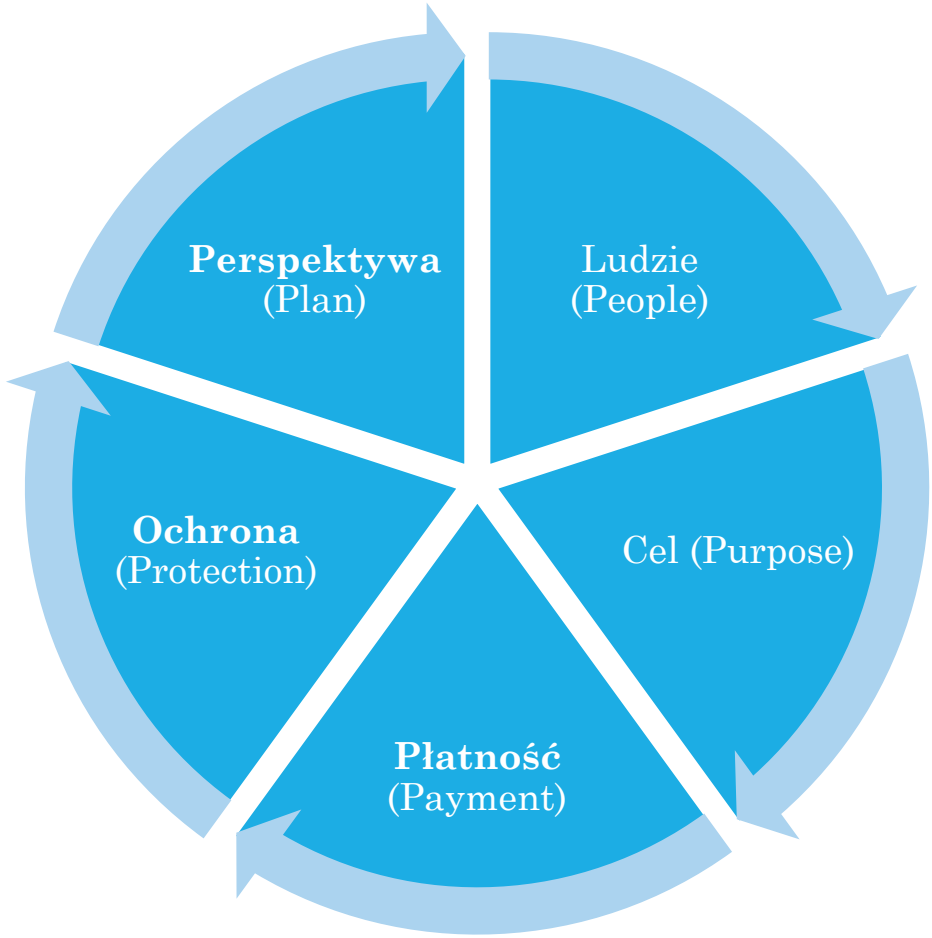
KONCEPCJA 5C/6C

- Ocena przedsiębiorstwa dokonywana jest na zasadach, które w angielskiej bankowości określono jako **5C,** od pierwszych liter angielskich odpowiedników.
- Coraz częściej **6C**, dodając Confidence (Zaufanie) czyli zdolność do utrzymania działalności



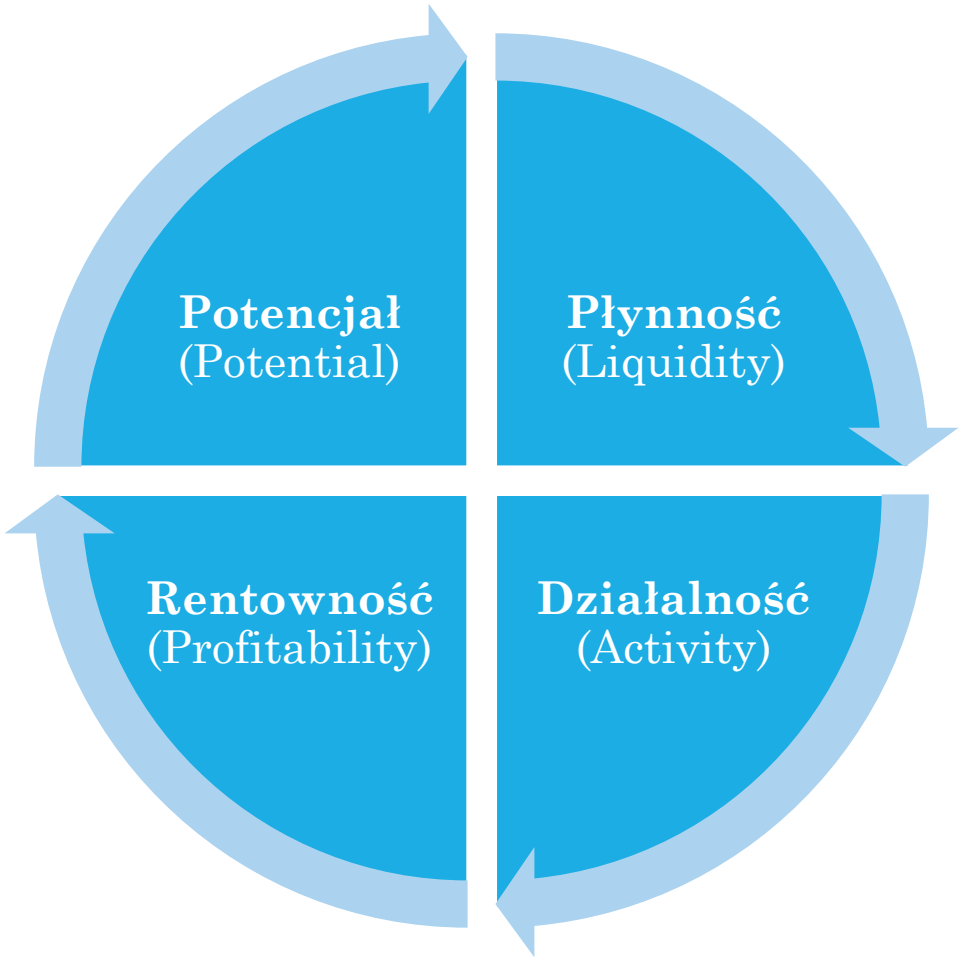
KONCEPCJA 5P

- Metoda **5P** została opracowana przez Centrum Rezerwy Federalnej Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej w 2004 roku.



KONCEPCJA LAPP

- Metoda **LAPP** została opracowana przez firmę Benz w 1979 roku.



KONCEPCJA CAMPARI (ICE)

- Metoda **CAMPARI (ICE)**, podobnie jak 5C/6C, została wymyślona w środowisku bankowym

Character	• osobowość firmy, kredytobiorcy
Ability	• zdolność
Means	• środki
Purpose	• cel
Amount	• kwota
Repayment	• spłata
Interest	• odsetki
Income	• dochód
Collateral	• zabezpieczenie
Extras	• pozostałe

KONCEPCJA FAPE

- **FAPE**, czyli metody analizy finansowej oraz wcześniejszych doświadczeń (Financial Analysis and Previous Experience Methods) **polega na analizie dokumentacji finansowej oraz historii kredytowej** wnioskodawców.
- **Analizuje się sprawozdania finansowe**, takie jak rachunek zysków i strat, bilans oraz rachunek przepływów pieniężnych. Następnie z tych sprawozdań wylicza się pewne wskaźniki, takie jak **wskaźniki płynności i wskaźniki rentowności (ROA, ROE) czy wydajności**, takie jak wskaźnik rotacji aktywów, ale również **wskaźniki zadłużenia**.
- **Metoda ta jest zwykle stosowana jako dodatkowa** do niektórych wcześniej wymienionych metod.
- **Oparcie analizy zdolności kredytowej tylko i wyłącznie na FAPE jest ryzykowne**, ponieważ dla tej metodologii zwykle brak jest pewnych informacji, zwłaszcza o przeszłej postawie kredytobiorcy, tj. historii kredytowej.

MODELE OCENY ZDOLNOŚCI KREDYTOWEJ

- **Metody jakościowe (inaczej: opisowe, tradycyjne, logiczno-dedukcyjne)** bazują na obserwacji zjawisk i związków przyczynowo skutkowych, których nie można wyrazić liczbowo. **Miarą ryzyka kredytowego** w takim wypadku jest pewna relacja porządkująca, którą uzyskuje się poprzez nadanie zaobserwowanym prawidłowościom rang charakteryzujących stopień ich wpływu na ryzyko. **Podstawowe wady** tych metod to brak procedury selekcji danych i duża subiektywność otrzymanych wyników.
- **Metody ilościowe (inaczej: statystyczno-matematyczne, empiryczno-dedukcyjne)** bazują na danych mierzalnych. Najczęściej mają postać modelu numerycznego (credit scoring). **Podstawowymi zaletami** modelu ilościowego jest obiektywizm uzyskanych wyników oraz możliwość ustalenia prawdopodobieństwa powstania należności nieściągalnych. **Do wad można zaliczyć** brak informacji jakościowych oraz to, że dokładny szacunek ryzyka uzyskuje się jedynie w krótkim okresie.
- **Metody mieszane** wykorzystują zarówno mierzalne, jak i niemierzalne dane. Tego typu metody są najczęściej stosowane w praktyce biznesowej.

MODELE – KLASYFIKACJA ORAZ DZIAŁANIE

Modele finansowe

- modele strukturalne (model Mertona, model KMV)
- przepływów pieniężnych (ruina gracza, symulacje przepływów pieniężnych)
- estymacji rynkowej (modele zredukowane, ceny obligacji, instrumentów pochodnych oraz akcji)

Modele oparte na danych empirycznych

- statystyczne (regresja liniowa, regresja logistyczna, modele addytywne)
- sztucznej inteligencji (sieci neuronowe, maszyna wektorów nośnych, uczenie w oparciu o funkcję jadra)
- uczenia maszynowego (najbliższe sąsiedztwo, drzewa decyzyjne, modele graficzne)

Modele eksperckie

- techniki eksperckie (system ekspercki, ekspercka karta wyników)
- oceny eksperckiej (ekspercka ocena prawdopodobieństwa bankructwa, ekspercka ocena zabezpieczenia)

Metody mieszane - wykorzystują zarówno dane mierzalne, jak i niemierzalne (najczęściej wykorzystywane)

MODELE DYSKRYMINACYJNE

Liniowa analiza dyskryminacyjna jest szczególnym przypadkiem regresji liniowej, gdzie zmienna zależna (objaśniana) jest zmienną jakościową (***dobra*** lub ***zła*** kondycja finansowa przedsiębiorstwa)

Zmiennymi niezależnymi (objaśniającymi, dyskryminacyjnymi) są wskaźniki charakteryzujące standing ekonomiczny przedsiębiorstwa

$$LFD = \lambda_0 + \lambda^T * x$$

gdzie:

LFD – liniowa funkcja dyskryminacyjna

x – jest wektorem cech

λ_0 oraz λ^T – są współczynnikami funkcji dyskryminacyjnej

$$LFD = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + \ldots + a_kX_k$$

gdzie:

a_i – współczynniki dyskryminacyjne (i = 1, 2, ..., k)

a_0 – stała

X_i – zmienne objaśniające (i = 1, 2, ..., k)

MODEL(E) ALTMANA

- Spośród 22 wskaźników finansowych profesor Edward I. Altman wyodrębnił 5

Z = 1.200*X1 + 1.400*X2 + 3.300*X3 + 0.600*X4 + 0.999*X5

firmy giełdowe	Z > 2.99 – strefa bezpieczna 1.81 =< Z =< 2.99 – strefa zagrożenia Z < 1.81 – strefa bankructwa

X1 = kapitał obrotowy / aktywa ogółem
X2 = zysk zatrzymany / aktywa ogółem
X3 = EBIT / aktywa ogółem
X4 = rynkowa wartość kapitału własnego / zadłużenie ogółem
X5 = sprzedaż / aktywa ogółem

Z' = 0.717*X1 + 0.847*X2 + 3.107*X3 + 0.420*X4 + 0.998*X5

firmy prywatne	Z > 2.90 - strefa bezpieczna 1.23 =< Z =< 2.90 - strefa zagrożenia Z < 1.23 -"Distress" Zone

X1 = kapitał obrotowy / aktywa ogółem
X2 = zysk zatrzymany / aktywa ogółem
X3 = EBIT / aktywa ogółem
X4 = księgowa wartość kapitału własnego / zadłużenie ogółem
X5 = sprzedaż / aktywa ogółem

Z" = 6.560*X1 + 3.260*X2 + 6.720*X3 + 1.050*X4

firmy usługowe i rynki rozwijające się	Z > 2.60 - strefa bezpieczna 1.10 =< Z =< 2.60 - strefa zagrożenia Z < 1.10 -"Distress" Zone

X1 = kapitał obrotowy / aktywa ogółem
X2 = zysk zatrzymany / aktywa ogółem
X3 = EBIT / aktywa ogółem
X4 = rynkowa wartość kapitału własnego / zadłużenie ogółem
~~X5 = sprzedaż / aktywa ogółem~~

POZOSTAŁE MODELE DYSKRYMINACYJNE

POLSKIE

model poznański: $FD = 3{,}562\ X_1 + 1{,}588\ X_2 + 4{,}288\ X_3 + 6{,}719\ X_4 - 2{,}368$

model Mączyńskiej: $W = 1{,}5\ X_1 + 0{,}08\ X_2 + 10{,}0\ X_3 + 5{,}0\ X_4 + 0{,}3\ X_5 + 0{,}1\ X_6$

model Prusaka: $P1 = -1{,}5685 + 6{,}5245\ X1 + 0{,}148\ X2 + 0{,}4061\ X3 + 2{,}1754\ X4$

model Wierzby: $Z = 3{,}26\ X1 + 2{,}16\ X2 + 0{,}69\ X3 + 0{,}30\ X4$

model Hadasik: $H = 2{,}36261 + 0{,}365425\ X1 - 0{,}765526\ X2 - 2{,}40435\ X3 + 1{,}59079\ X4 + 0{,}00230258\ X5 - 0{,}0127826\ X6$

MIĘDZYNARODOWE

model Fulmer: $F = 5{,}52\ X1 + 0{,}212\ X2 + 0{,}073\ X3 + 1{,}27\ X4 - 0{,}12\ X5 + 2{,}335\ X6 + 0{,}575\ X7 + 1{,}082\ X8 + 0{,}894\ X9 - 6{,}075$

model Conan et Holder: $z = 0{,}24\ x1 + 0{,}22\ x2 + 0{,}16\ x3 - 0{,}87x4 - 0{,}10\ x5$

PRZYCZYNY I FAZY UPADŁOŚCI

Badania nad przyczynami bankructwa przedsiębiorstw prowadzą do wniosku, iż, w większości wypadków, **niewypłacalność nie jest przypadkowym zdarzeniem ale rezultatem postępującego pogarszania się sytuacji finansowej przedsiębiorstwa** i może być przewidziana nawet kilka lat wcześniej.

Fazy pogarszania się sytuacji finansowej firmy:

1. stopniowe utrwalanie się niedomogów działalności, choć nie wywołują one jeszcze istotnych zmian i zakłóceń;
2. niedomagania prowadzą do popełniania błędów i stopniowego pogłębiania nieprawidłowości;
3. ujawniają się istotne zakłócenia w działalności, zwłaszcza w zakresie wypłacalności firmy;
4. końcowa, w której występuje upadłość i likwidacja przedsiębiorstwa.

SYGNAŁY WCZESNEGO OSTRZEGANIA

FINANSOWE:

- znaczące zmniejszenie się kwoty sprzedaży i zysku lub powstanie straty finansowej;
- spadająca płynność finansowa i związana z nią utrata pokrycia finansowego (wypłacalności);
- widoczne powiększenie zapotrzebowania na kredyty i pożyczki oraz zakłócenia w ich spłacie;
- zwiększenie kosztów operacji finansowych, a zwłaszcza płaconych odsetek;
- zwiększenie się zobowiązań wobec dostawców i instytucji publicznoprawnych, w tym przeterminowanych;
- finansowanie bieżącej działalności przez dyskonto faktur i weksli oraz wyprzedaż majątku trwałego po niższej cenie;
- wzrost stanu produkcji niezakończonej oraz zapasów wyrobów (towarów) trudno zbywalnych,
- rosnące zamrożenie środków w inwestycjach niezakończonych w terminie.

SYGNAŁY WCZESNEGO OSTRZEGANIA

POZAFINANSOWE:

- malejący udział firmy w ogólnej sprzedaży na rynku;
- utratę ważnych odbiorców lub korzystnych źródeł dostaw;
- brak strategii rozwoju;
- malejący udział aktywów firmy w łącznych aktywach danej branży;
- malejący udział kapitałów własnych w łącznych kapitałach własnych danej branży;
- częste zmiany na stanowiskach kierowniczych oraz zmiany obyczajów członków zarządu;
- niski poziom technologiczny produkcji, brak nowych własnych patentów lub zakupionych licencji, ograniczenie szkoleń oraz rosnącą pozycję przetargową związków zawodowych.

Przyczyny Zewnętrzne

- utrata lub bankructwo ważnego klienta
- bankructwo kluczowego dostawcy
- bankructwo banku, w którym podmiot utrzymywał rachunek bankowy
- agresywna konkurencja powodująca wypadniecie podmiotu z rynku
- niewystarczające inwestycje technologiczne powodujące zacofanie oferty oraz wypadniecie podmiotu z rynku
- przepisy o ochronie środowiska nie wzięte pod uwagę w ramach planów rozwojowych podmiotu

Przyczyny Wewnętrzne

- niewłaściwe zarzadzanie polityką inwestycyjną
- niska wydajność maszyn i urządzeń powodująca problemy jakościowe produkcji
- długotrwałe straty na działalności operacyjnej
- niewłaściwa polityka zarządzania długiem w czasach słabej koniunktury gospodarczej
- pogarszające się wskaźniki rotacji majątku obrotowego
- niewłaściwa polityka zarządzania kredytem kupieckim

BUSINESS INSIDER POLSKA

FIRMY FINANSE TWOJE PIENIĄDZE GIEŁDA ROZWÓJ OSOBIS

Rekordowe zadłużenie polskich szpitali. Rosnące płace i koszty pogrążają finanse placówek

Przegląd prasy

11 kwi, 09:40 31 594

Tak źle w polskiej służbie zdrowia nie było od dziesięciu lat. Finansowa kondycja polskich szpitali jest fatalna. Jak pisze "Dziennik Gazeta Prawna" rosnące płace i koszty pogrążają część szpitali. Z danych, do których dotarł dziennik, wynika, że koniec 2018 r. publiczne lecznice były zadłużone na rekordową sumę 13,7 mld złotych.

Foto: Piotr Kamionka / Reporter

– Sytuacja jest tak napięta, że musimy pytać dyrektora, czy można dać lepszy opatrunek pacjentowi – mówi cytowana w DGP jedna z lekarek.

Fatalna kondycja polskich szpitali

Według ekspertów cytowanych przez dziennik, główną przyczyną ogromnego zadłużenia są podwyżki płac, które częściowo pokrywane są z budżetu NFZ, a częściowo pochodzą ze środków szpitali. W gazecie czytamy, że "**nawet biorąc pod uwagę rosnące PKB i wyższe nakłady na zdrowie niż w poprzednich latach, kwota nadal jet bardzo duża** i - zdaniem ekspertów - niepokojąca, bo szybko idzie w górę.

W porównaniu z III kwartałem 2018 roku zanotowano na koniec roku skok o ponad miliard złotych. Porównując natomiast końcówkę 2018 roku z początkiem roku, **ten wzrost wynosi już 2 miliardy**.

RANKING SZPITALI PUBLICZNYCH 2017

Data publikacji: 13.04.2017

RANKING SZPITALI PUBLICZNYCH 2017

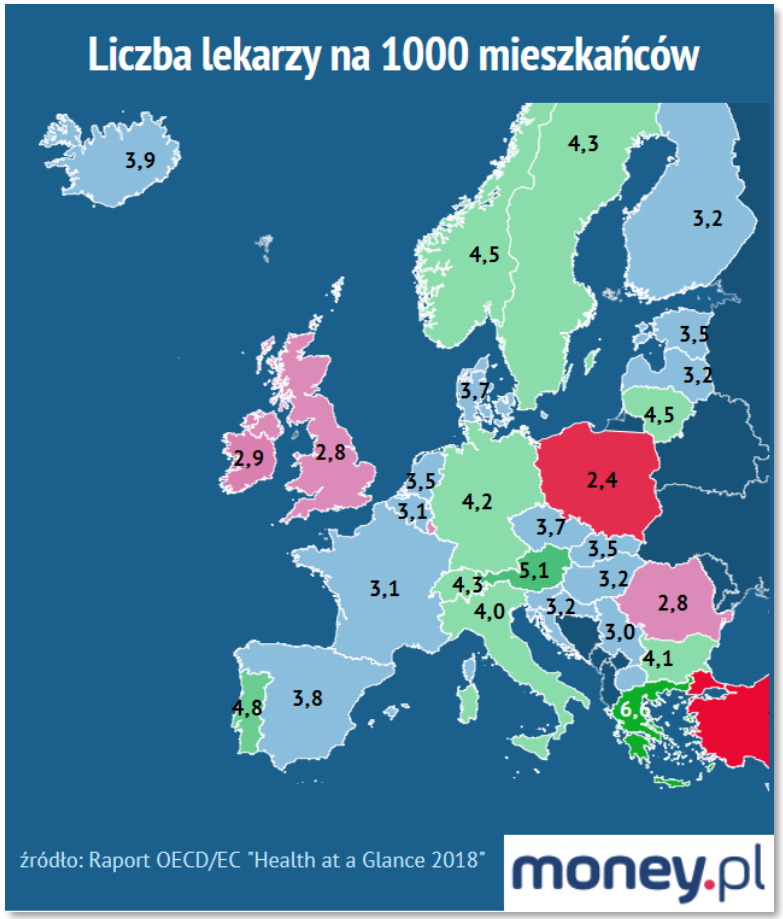
Miejsce	Nazwa	SUMA PUNKTÓW	efektywność aktywów	rentowność sprzedaży	dynamika kontraktu NFZ
	Szpitale z kontraktem z NFZ do 29 mln zł				
1	SAMODZIELNY PUBLICZNY ZAKŁAD OPIEKI ZDROWOTNEJ W AUGUSTOWIE	**52**	20	13	19
2	SAMODZIELNY PUBLICZNY ZESPÓŁ OPIEKI ZDROWOTNEJ W GŁUBCZYCACH	**51**	14	18	19
3	SAMODZIELNY PUBLICZNY ZESPÓŁ OPIEKI ZDROWOTNEJ W PAJĘCZNIE	**49**	18	20	11
4	SAMODZIELNY PUBLICZNY ZAKŁAD OPIEKI ZDROWOTNEJ W WĘGROWIE	**49**	13	20	16
5	SAMODZIELNY PUBLICZNY SZPITAL REJONOWY W NOWOGARDZIE	**46**	20	13	13
6	SAMODZIELNY PUBLICZNY ZAKŁAD OPIEKI ZDROWOTNEJ W SOKÓŁCE	**45**	17	13	15
7	MIEJSKI ZESPÓŁ OPIEKI ZDROWOTNEJ W LĘDZINACH	**45**	10	19	16
8	ZESPÓŁ OPIEKI ZDROWOTNEJ W NIDZICY	**44**	20	16	8
9	ZESPÓŁ OPIEKI ZDROWOTNEJ W ROPCZYCACH	**44**	18	10	16
10	SZPITAL REHABILITACYJNY I OPIEKI DŁUGOTERMINOWEJ W ŻMIGRODZIE	**43**	20	17	6
11	SAMODZIELNY PUBLICZNY ZAKŁAD OPIEKI ZDROWOTNEJ W SŁUPCY	**43**	18	16	9
12	SAMODZIELNY PUBLICZNY ZESPÓŁ ZAKŁADÓW OPIEKI ZDROWOTNEJ W SIERPCU	**43**	18	10	15
13	SAMODZIELNY PUBLICZNY SPECJALISTYCZNY PSYCHIATRYCZNY ZAKŁAD OPIEKI ZDROWOTNEJ WE FROMBORKU	**42**	20	14	8
14	WOJEWÓDZKI ZESPÓŁ LECZNICTWA PSYCHIATRYCZNEGO W OLSZTYNIE	**42**	18	12	12
15	SZPITAL PEDIATRYCZNY W BIELSKU-BIAŁEJ	**42**	16	17	9
16	CENTRUM PSYCHIATRII W KATOWICACH	**42**	10	17	15
17	ZESPÓŁ ZAKŁADÓW OPIEKI ZDROWOTNEJ W CZARNKOWIE	**41**	14	19	8
18	ZESPÓŁ OPIEKI ZDROWOTNEJ W KŁOBUCKU	**40**	14	20	6
19	ZESPÓŁ OPIEKI ZDROWOTNEJ W PIŃCZOWIE	**39**	20	17	2
20	WOJEWÓDZKI SZPITAL REHABILITACYJNY IM.STEFANA JASIŃSKIEGO W ZAKOPANEM	**39**	13	18	8

Organizator magellan BFF BANKING GROUP

Partner wspierający Deloitte.

Patron medialny RZECZPOSPOLITA

Copyright © Magellan



Na 1000 Polaków nie ma w kraju nawet trzech lekarzy. Jak wskazuje ostatni raport "Health at a Glance 2018", przygotowany przez OECD i Komisję Europejską, w Polsce brakuje ok. 30 tys. medyków, a tych, którzy mają w planie wyjazd z kraju, można liczyć w setkach.

Gazeta Bałtycka
Polski serwis informacyjny

Z ostatniej chwili »

POLECAMY Przyszłość Polski w czarnych barwach? Coraz więcej na to wskazuje

Wydarzenia Wywiady Komentarze Polityka Świat Ogłoszenia Rozrywka

Gazeta Bałtycka Kronika kryminalna Porady prawne Styl Kuchnia Sport Zdrowie Patron

Opublikowano: 1.07.2019

Promowane / Zdrowie | Autor: Janusz K

Co dalej ze służbą zdrowia? „Bez rewolucji tylko dalsze gnicie”

Aby pójść do przodu, należy wrócić do początku. Chorujesz? Nie? Lecz raczej nie ma szans, że nigdy nie chorowałeś. Więc dlatego każdy z nas zetknął się ze służbą zdrowia, lub choćby tylko z lekarzem.

UDOS

WRÓC NA WP

WALUTY

MOJE FINANSE

POLSKA SŁUŻBA ZDROWIA +4 OPRAC. JAKUB CEGLARZ, 04-02-2019 (07:04) WP Finanse

Z polskich szpitali zniknęło 15 tys. łóżek. Przez reformę

Miała być lepsza opieka dla chorych, skończyło się likwidacją łóżek. Od stycznia z polskich szpitali zniknęło 15 tys. miejsc. Wszystko dlatego, że nowe przepisy wymagają 3 pielęgniarek na 5 pacjentów. A że pielęgniarek brakuje, to znikają też łóżka.

MARTA K. NOWAK 25 CZERWCA 2019

44 proc. pielęgniarek może przejść na emeryturę w 2020. Ochrona zdrowia w stanie przedzawałowym

+3k

Trudno nazwać to, co czeka ochronę zdrowia, nagłym zawałem, to raczej efekt nieleczonej choroby przewlekłej. Średnia wieku pielęgniarek od kilku lat systematycznie wzrasta, co czwarty lekarz jest dziś w wieku emerytalnym. Młodzi wyjeżdżają albo zmieniają zawód. Tych, którzy walczą o zmiany, czeka mobbing w miejscu pracy i lekceważenie ministerstwa

W przyszłym roku 103 tys. pracujących pielęgniarek osiągnie wiek emerytalny. To 44 proc. obecnie zatrudnionych. Dziś już blisko 31 proc. ma skończone 60 lat. Niewiele lepiej wygląda sytuacja kadr lekarskich – co czwarty lekarz jest w wieku emerytalnym.

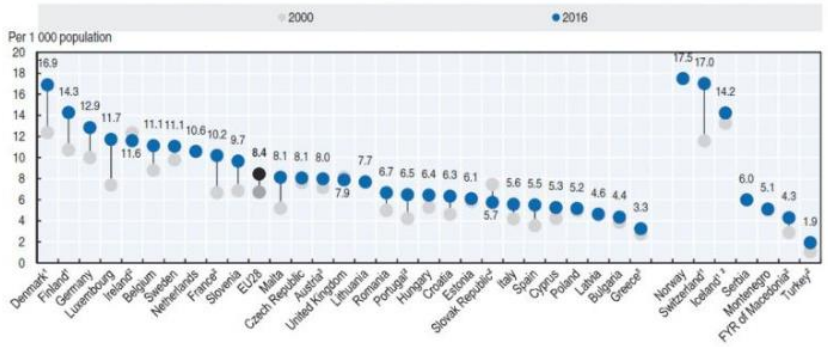
Cała Unia Europejska boryka się z problemem braku kadry medycznej. Przewidując zwiększone zapotrzebowanie na lekarzy i pielęgniarki w związku ze starzeniem się społeczeństw część państw już dziś stara się przyciągać kadry z zagranicy – także Polaków.

Polska ze swojej strony oferuje młodym katorżniczą pracę za niewielkie pieniądze i zapełnianie nadgodzinami dziur kadrowych niewydolnego systemu. Polska ma jeden z najniższych odsetków PKB wydawanych na opiekę zdrowotną.

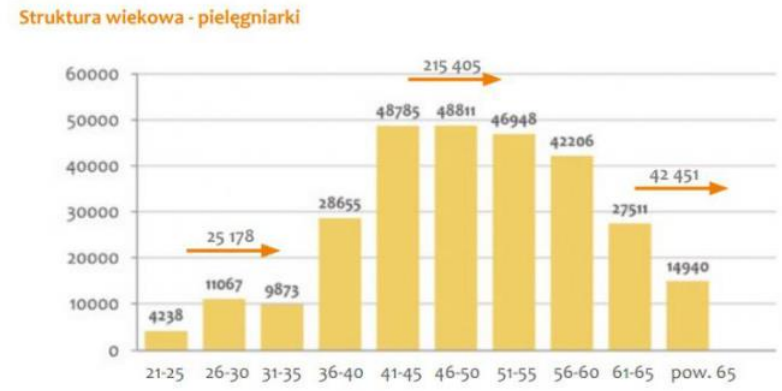
Pielęgniarki odchodzą na emeryturę

Jak wynika z danych OECD opublikowanych w raporcie „Health at a Glance 2018", sytuacja polskiej ochrony zdrowia już dziś jest beznadziejna. W Polsce na 1000 pacjentów przypada średnio 5,2 pielęgniarek. Średnia Unii europejskiej to 8,4. Gorzej od nas wypada tylko Łotwa, Bułgaria i Grecja.

7.13. Practising nurses per 1 000 population, 2000 and 2016 (or nearest year)



Raport Naczelnej Izby Pielęgniarek i Położnych przewiduje, że rok 2020 będzie krytyczny pod względem spadku zatrudnienia pielęgniarek i położnych. Szacuje się, że w Europie ich liczba spadnie o milion, a w Polsce o 60 tys. 44 proc. pielęgniarek będzie w wieku emerytalnym. Średnia wieku od kilku lat stale rośnie.

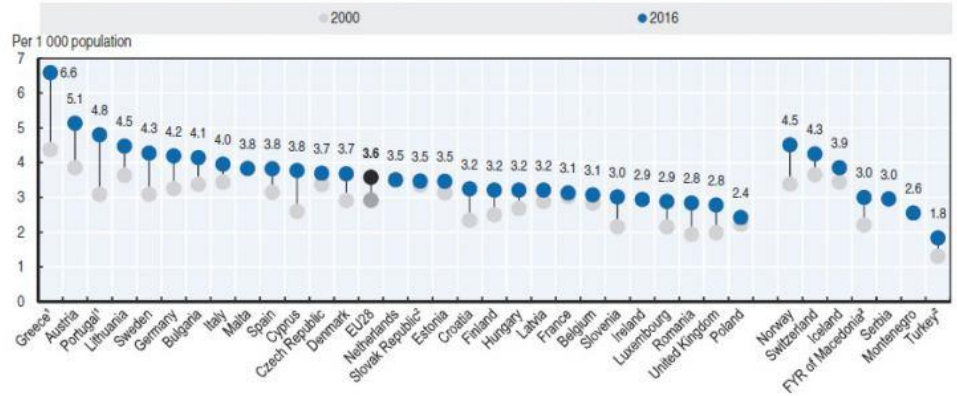


Źródło: NIPiP

Lekarzy też mamy za mało

Jeszcze gorzej wyglądamy pod względem liczby lekarzy – w Unii Europejskiej zajmujemy ostatnie miejsce ze współczynnikiem 2,4 lekarza na 1000 mieszkańców. Co ciekawe, liczba konsultacji lekarskich na osobę w Polsce utrzymuje się na dość wysokim unijnym poziomie – średnio 7,5 konsultacji w ciągu dnia. To około 3100 konsultacji na lekarza rocznie, 1000 więcej niż średnia państw UE.

7.11. Practising doctors per 1 000 population, 2000 and 2016 (or nearest year)



Europa przyjmie każdą liczbę

Raport OECD z 2018 roku zwraca uwagę na wzrastające zapotrzebowanie na pielęgniarki w Europie w związku ze starzeniem się społeczeństwa i przechodzeniem na emeryturę pokolenia powojennego wyżu demograficznego. Kraje Unii Europejskiej od lat niepokoi też problem niedoboru lekarzy.

Wiele państw przewidując zbliżający się kryzys i zwiększone zapotrzebowanie podejmuje kroki, żeby zapewnić odpowiednią ilość nowych pracowników medycznych, którzy zastąpią tych odchodzących na emerytury.

Zgodnie z informacjami „Dziennika Gazety Prawnej", Wielka Brytania chce wydać 100 mln funtów, by przyciągnąć lekarzy z innych krajów (oferuje wysokie pensje, opłacenie biletów i czynszu za pierwsze miesiące, a nawet pomoc w znalezieniu szkoły dla dzieci). Według danych brytyjskiej Naczelnej Rady Lekarskiej w zeszłym roku cudzoziemcy stanowili 53 proc. nowych zarejestrowanych lekarzy. Część komentatorów uważa za niemoralne ściąganie lekarzy z krajów gdzie i tak brakuje lekarzy.

money.pl

BIZNES MÓWI GIEŁDA WALUTY GOSPODARKA FIRMA PODATKI TWOJE FINANSE PRA

Strona główna › Gospodarka › Strajk w służbie zdrowia. "Uwaga, lekarze specjaliści. Wasze pensje już niedługo mo...

SŁUŻBA ZDROWIA PRZEMYSŁAW CISZAK 25.05.2019 13:21

Strajk w służbie zdrowia. "Uwaga, lekarze specjaliści. Wasze pensje już niedługo mogą spaść"

- Wraz z końcem przyszłego roku, zgodnie z ustawą Szumowskiego, wygasa finansowanie podwyżek dla lekarzy specjalistów. To oznacza, że ich zarobki zimniejszą się o 1000 zł brutto – wskazuje dr Bartosz Fiałek z OZZL. By przedłużać finansowanie podwyżki dla lekarzy, potrzeba 475,96 mln zł rocznie.

Tak zwana ustawa Szumowskiego gwarantuje pensję zasadniczą tych lekarzy w wysokości 6750 zł brutto, co stanowiło ok. 1,5 przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce. Jednak przepisy o świadczeniach zdrowotnych gwarantują finansowanie wyższych wynagrodzeń lekarzy tylko do końca 2020 roku. Tak też zapisane zostały aneksy do umów o pracę 17 tys. specjalistów.

onet WIADOMOŚCI

enhanced by Google

Sekret działania czeskiej służby zdrowia

27 cze, 13:26 Prawo.pl

Ten tekst przeczytasz w 5 minut

FACEBOOK | 898 TWITTER E-MAIL KOPIUJ LINK

W Czechach dorosły pacjent do ortopedy czy kardiologa może się dostać w kilka tygodni, góra kilka miesięcy od zapisu. Kolejki to zjawisko, owszem, nieobce czeskiemu systemowi ochrony zdrowia, ale są znacznie mniejsze niż w Polsce, a 80 proc. społeczeństwa jest zadowolone z opieki zdrowotnej. W czym tkwi sekret czeskiej służby zdrowia? - pisze w Prawo.pl Katarzyna Nowosielska.

Zdarzenia Kredytowe

Zdarzenie kredytowe to gwałtowna i istotna zmiana w kondycji wiarygodności kredytowej dłużnika.

- upadłość układowa lub likwidacyjna
- pogorszenie profilu kredytowego w wyniku przeniesienia aktywów w ramach fuzji przedsiębiorstw
- przyspieszenie wymagalności innych zobowiązań w wyniku złamania postanowień kontraktu
- upadłość w wyniku braku spłaty innych zobowiązań
- ustanie wymienialności waluty kraju przedsiębiorstwa
- obniżenie klasy ryzyka kredytowego
- restrukturyzacja

Zdarzenia Kredytowe

- brak płatności
- działania rządu
- zawieszenie notowań obligacji
- zawieszenie obowiązku świadczeń płatności kredytu (moratorium)
- przyspieszenie roszczeń kredytowych
- zdarzenie kredytowe klienta dłużnika
- odmowa zapłaty długu

Metodologia oceny kredytowej – wprowadzenie

ZADANIA CORPORATE CREDIT MANAGEMENT W PRZEDSIĘBIORSTWIE

I. Organizacja departamentu zarządzania ryzykiem kredytowym oraz windykacji
II. Polityka kredytowa
III. Monitorowanie ryzyka kredytowego
IV. Zarządzanie ryzykiem kredytowym (strategie i techniki)

Organizacja departamentu Credit Management

Działy oceny ryzyka kredytowego oraz windykacji mogą być umiejscowione w innych pionach organizacyjnych przedsiębiorstwa.

Funkcja kredytowania klientów jest typową funkcją finansową i w związku z tym powinna naturalnie raportować do Dyrektora Finansowego (CFO) lub Skarbnika (Treasurer).

Windykacja zaś jest swoistym rozszerzeniem księgowości (czy też wyspecjalizowanego działu zajmującego się wystawianiem faktur – billing). W związku z tym linia raportowania dla windykacji biegnie raczej w kierunku kontrolera finansowego.

W wypadku **oddzielnego umiejscowienia obu działów** w strukturach firmy, obieg informacji jest wydłużony i powoduje wydłużony czas rozwiązywania problemów.

Aby temu zapobiec, **rekomenduje się zwykle połączenie obu funkcji** w jednym departamencie.

Ponadto, jest rzeczą pożądaną **włączenie do obowiązków również funkcji zarządzania zamówieniami od klientów**, która zwykle jest przyporządkowana do działu sprzedaży.

Wdrożenie tego modelu powoduje, iż znaczna część komunikacji z klientem jest skoordynowana w jednym departamencie. Powoduje to **bardziej efektywną komunikację** oraz **szybsze rozwiązywanie powstałych problemów**.

POLITYKA KREDYTOWA

ISTOTA DOBREJ POLITYKI KREDYTOWEJ

Polityka kredytowa wprowadza spójność w procesie aprobowania sprzedaży z odroczonym terminem płatności (przyznawania limitów kredytowych). W związku z tym powinna przede wszystkim wyjaśniać:

MISJA	• dlaczego przedsiębiorstwo udziela kredytu swoim klientom • zastosowany balans pomiędzy sprzedażą a akceptowalnym ryzykiem nieściągalnych należności
ODPOWIEDZIALNOŚĆ	• uprawnienia związane z blokowaniem klienta (z możliwymi kombinacjami/zmianami) • ścieżka aprobowania nowej wielkości limitu kredytowego w przypadku jego przekroczenia
ZASADY	• zasady stosowania instrumentów zabezpieczeń ryzyka kredytowego • zastosowane reguły automatyczne mają być wyjaśnione
WARUNKI	• określenie dozwolonej formy płatności w przypadku odmowy przyznania limitu kredytowego lub żądanej przez klienta wielkości limitu większego niż przyznany

POLITYKA KREDYTOWA – INNE ZAŁOŻENIA

Dodatkowe zagadnienia definiowane przez politykę kredytową:

- Postępowanie ze spornymi płatnościami
- Dystrybucja aktualizacji polityki kredytowej
- Stosowane systemy oceny wierzytelności klientów (ściągalne, zagrożone, nieściągalne)
- Postępowanie oraz zabezpieczanie należności klientów opieszałych
- Postępowanie w przypadku zdarzeń kredytowych (bankructwo klienta)
- Zasady przeglądu, aktualizacji oraz dystrybucji polityki kredytowej

JAK MONITORUJEMY RYZYKO KREDYTOWE?

Monitorowanie ryzyka kredytowego oznacza właściwą organizacje oraz wdrożone procesy, które zmniejszają prawdopodobieństwo opóźnień w płatnościach od klientów.

Najlepiej jeżeli system monitoringu opiera się na poniższych filarach:

- **Organizacja** – jasno zdefiniowana funkcja kontroli kredytowej, obecność podczas podejmowania najważniejszych decyzji, przeszkolony dział sprzedaży rozumiejący znaczenie kontroli kredytowej i mający ku temu odpowiednie zachęty
- KPI – zdefiniowane i mierzalne
- **Ocena kondycji finansowej klientów** – wdrożony system ciągłej oceny
- **Ubezpieczenie** – potencjalne użycie ubezpieczenia kredytu kupieckiego
- **Zarządzanie limitami kredytowymi** – zdefiniowanie limitów kredytowych na bazie oceny ryzyka klientów, zapewnienie mechanizmu blokowania zamówień w razie przekroczenia limitu
- **Zarządzanie saldami należności** – salda odzwierciedlające stan faktyczny
- **Zarządzanie opóźnieniami płatności** – częsty przegląd sald oraz jasno zdefiniowany plan działania obejmujący pełen zakres, od upomnień do odpisów w koszty

CREDIT MONITORING

- Dział oceny ryzyka kredytowego decyduje o **częstotliwości i rodzaju zastosowanych rodzajów kontroli kredytowych**
- Częstotliwość i rodzaj kontroli kredytowych **uzależnione są od danego klienta**, aczkolwiek mogą być zastosowane dla **grup klientów** podzielonych według określonych kryteriów segmentacji
- Najbardziej popularną praktyką jest monitorowanie **raportów wiekowania należności oraz wskaźnika cyklu należności (DSO)** dla danego klienta

Obszary lub informacje wykorzystywane do monitorowania ryzyka kredytowego:

- Informacje publiczne
- Wizyty u klienta
- Zmiana limitu kredytowego
- Codzienne rozmowy z klientem
- Zmiany w pozyskiwanych raportach kredytowych (D&B, CRM)
- Data mining
- Niewykorzystane możliwości wcześniejszej płatności (rabatu, opustu)
- Wyjątki od regularnych terminów płatności
- Plotki oraz pogłoski zasłyszane w branży

CREDIT MONITORING – KIEDY I JAK?

PODWYŻSZENIE LIMITU KREDYTOWEGO

- **Jednorazowe małe zamówienie** (osobna linia kredytowa lub czasowe podwyższenie limitu)

Wymóg przeglądu: w zależności od wielkości zaaprobowanego limitu

- **Stałe małe zamówienie**

Wymóg przeglądu: ograniczony, w zależności od zaaprobowanego limitu

- **Znaczące podwyższenie limitu dla znanego klienta**

Wymóg przeglądu: rozszerzone lub pełne

- **Znaczące podwyższenie dla nowego klienta**

Wymóg przeglądu: pełne z zastosowaniem zabezpieczenia ryzyka kredytowego (collateral)

CREDIT MONITORING – KOGO?

KLINECI RYZYKOWNI – częste monitorowanie każdego możliwego wskaźnika

- Nowy biznes
- Dystrybutorzy oraz sieci detaliczne z nowo zaaprobowanymi limitami lub zwiększonym kredytem
- Przedsiębiorstwa w trakcie zmian (restrukturyzacja, M$A, zmiana modelu biznesu itd.)

KLIENCI często wnioskujący o zmianę limitu kredytowego – zwrócić uwagę na:

- Historię współpracy (płatności)
- Rentowność sprzedaży

SPECYFIKA BRANŻOWA warunków kredytowania – specyficzne warunki w danej branży

- Zmiana oferty czyniąca ją bardziej unikalną od średniej branżowej

CREDIT MONITORING - KPI

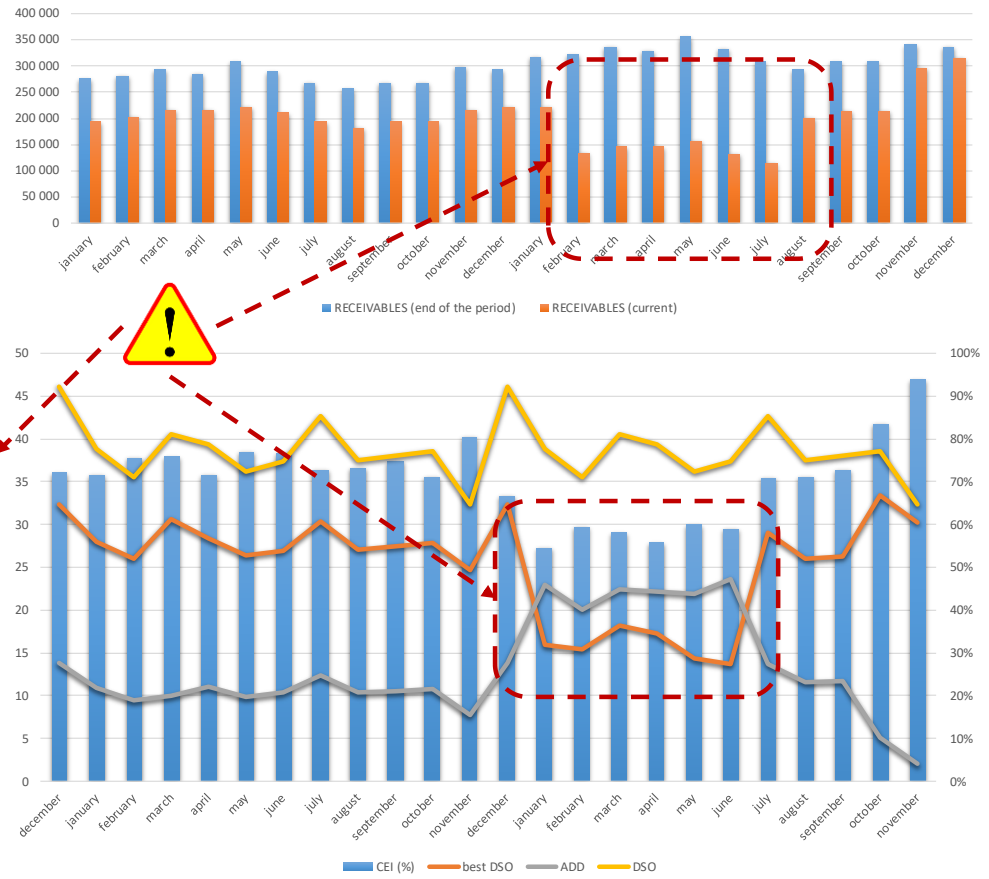
	A	B	C	D	E	F	G	H	I
MONTH	**days in month**	**RECEIVABLES (beginning of the period)**	**Credit SALES**	**RECEIVABLES (end of the period)**	**RECEIVABLES (current)**	**CEI (%)**	**DSO**	**best DSO**	**ADD**
december				304 880					
january	31	304 880	185 400	276 040	193 640	**72%**	**46**	**32**	**14**
february	28	276 040	201 880	280 160	201 880	**72%**	**39**	**28**	**11**
march	31	280 160	255 440	292 520	214 240	**76%**	**36**	**26**	**10**
april	30	292 520	210 120	284 280	214 240	**76%**	**41**	**31**	**10**
may	31	284 280	243 080	309 000	222 480	**72%**	**39**	**28**	**11**
june	30	309 000	238 960	288 400	210 120	**77%**	**36**	**26**	**10**
july	31	288 400	222 480	267 800	193 640	**77%**	**37**	**27**	**10**
august	31	267 800	185 400	255 440	181 280	**73%**	**43**	**30**	**12**
september	30	255 440	214 240	267 800	193 640	**73%**	**38**	**27**	**10**
october	31	267 800	218 360	267 800	193 640	**75%**	**38**	**27**	**11**
november	30	267 800	230 720	296 640	214 240	**71%**	**39**	**28**	**11**
december	31	296 640	280 160	292 520	222 480	**80%**	**32**	**25**	**8**
january	31	292 520	213 210	317 446	222 686	**67%**	**46**	**32**	**14**
february	28	317 446	232 162	322 184	132 162	**54%**	**39**	**16**	**23**
march	31	322 184	293 756	336 398	146 376	**60%**	**36**	**15**	**20**
april	30	336 398	241 638	326 922	146 376	**58%**	**41**	**18**	**22**
may	31	326 922	279 542	355 350	155 852	**56%**	**39**	**17**	**22**
june	30	355 350	274 804	331 660	131 132	**60%**	**36**	**14**	**22**
july	31	331 660	255 852	307 970	113 004	**59%**	**37**	**14**	**24**
august	31	307 970	213 210	293 756	199 408	**71%**	**43**	**29**	**14**
september	30	293 756	246 376	307 970	213 004	**71%**	**38**	**26**	**12**
october	31	307 970	251 114	307 970	213 004	**73%**	**38**	**26**	**12**
november	30	307 970	265 328	341 136	295 664	**84%**	**39**	**33**	**5**
december	31	341 136	322 184	336 398	314 728	**94%**	**32**	**30**	**2**

$$Collection\ Effectiveness\ Index\ (CEI) = \frac{B + C - D}{B + C - E}$$

$$best\ DSO = \frac{E * A}{C}$$

$$Days\ Sales\ Outstanding\ (DSO) = \frac{D * A}{C}$$

$$Average\ Days\ Delinquent\ (ADD) = \text{DSO - best DSO}$$



Zarządzanie Ryzykiem Kredytowym

Techniki

- SELEKCJA
- OGRANICZENIE
- DYWERSYFIKACJA
- MITYGOWANIE (ŁAGODZENIE RYZYKA)

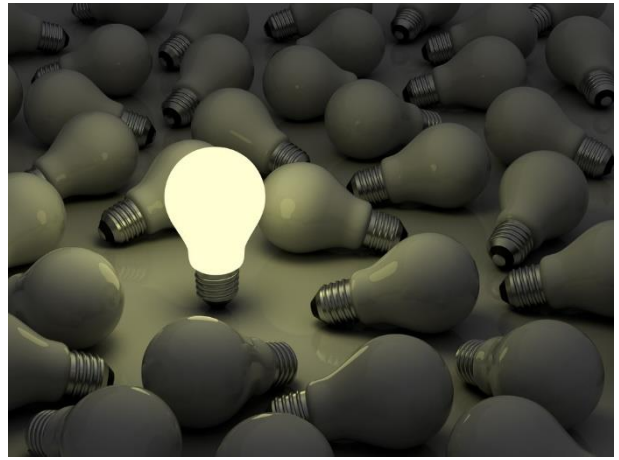
Strategie

- DŁUGOTERMINOWEGO ROZWOJU
- KRÓTKOTERMINOWYCH KORZYŚCI
- SKONCENTROWANA NA SPRZEDAŻY
- ELASTYCZNA

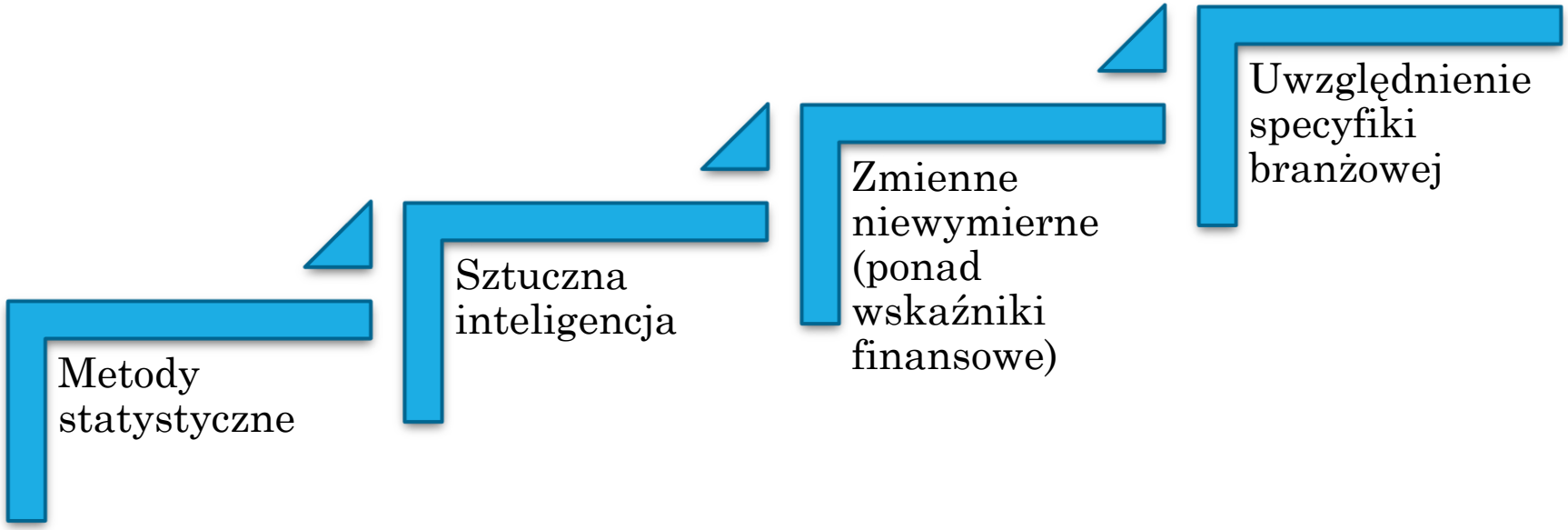
Zadania Corporate Credit Management w przedsiębiorstwie

ZNACZENIE SPECYFIKI BRANŻOWEJ I REGIONALNEJ W ANALIZIE KREDYTOWEJ

I. Istota specyfiki w analizie kredytowej
II. Specyfika w ujęciu niefinansowym i finansowym
III. Narzędzia analizy – podstawy
IV. Branża farmaceutyczna – charakterystyka, rynek, firmy, klienci
V. Metody i techniki oceny ryzyka kredytowego w branży metalurgicznej



ISTOTA SPECYFIKI W ANALIZIE KREDYTOWEJ



ISTOTA SPECYFIKI W ANALIZIE KREDYTOWEJ

Na CO zwrócić uwagę?

GDZIE znaleźć potrzebne informacje?

Tak aby znaleźć KLUCZ do dobrej analizy kredytowej

ISTOTA SPECYFIKI W ANALIZIE KREDYTOWEJ

- **Sektor to część gospodarki** grupująca przedsiębiorstwa produkujące wyroby lub usługi o podobnym przeznaczeniu i sprzedające je na tym samym geograficznie rynku (patrz: sektory według Reuters).
- Kryterium wyodrębnienia określonego sektora jest **korzystanie przez jego uczestników z tych samych źródeł zaopatrzenia i zaspokajanie potrzeb tych samych odbiorców**.
- Twórca najbardziej powszechnego modelu dyskryminacyjnego, **Altman, podkreślał, iż należy dążyć do szacowania modeli prognozowania upadłości, w oparciu o dane finansowe przedsiębiorstw, prowadzących możliwie jak najbardziej jednorodną działalność gospodarczą**.
- **W polskiej literaturze**, ze względu na trudności ze zgromadzeniem odpowiednio licznej próby badawczej, **rzadko podejmowane są próby konstrukcji modeli branżowych**.

Istota specyfiki w farmacji – którą branżę analizuję?

ISTOTA SPECYFIKI W FARMACJI – JAKIE SĄ GLOBALNE TRENDY?

Pharma outlook 2030: From evolution to revolution
KPMG 2017

- Shift 1: Downward pressure on pricing
- Shift 2: From treatment to prevention ... and beyond

The table evaluates the potential impact of selected trends across four therapeutic areas: oncology, neurology, diabetes and cardiovascular.

			Prevention				Diagnosis				Real cure			
		Enablers	Oncology	Neurology	Diabetes	Cardiovascular	Oncology	Neurology	Diabetes	Cardiovascular	Oncology	Neurology	Diabetes	Cardiovascular
New therapies (selected examples)	Genetics	Gene editing, genotyping, genetic profiling and mapping, gene therapy		■	■			■		■	■			
	Cellular programming	Stem cell therapies									■	■	■	
Advances in technology	3D printing	3D printed models, organs, cells				■		■		■				
	Nanotechnology	Nanobots, nanoparticles, nanochips				■	■		■	■				
	Bionics	Artificial organs, implants, prosthetics, assistive devices, exoskeletons			■				■					■
	Predictive analytics	Artificial intelligence, big data analytics		■		■	■			■				
Consumerization of health	Patient access to data and technology	Wearable monitoring devices, apps, gamification and digital medicine			■	■			■	■				

Parallels with the automotive industry: Many of the developments in the pharmaceutical industry mirror those in the automotive sector. Like pharmaceuticals, the industry is relatively mature and made up of a few major players. And automakers also face intense pressure from regulators – in their case to cut emissions, accelerating the move toward electric and other non-polluting vehicles. The growing dependence upon technology, primarily software, is attracting the interest of new entrants such as Google, Uber and Tesla who are focusing on mobility, rather than on the automotive industry itself.

SPECYFIKA NIEFINANSOWA

- Podział na **firmy produkcyjne i usługowe** → bilans, rentowność, cash flow
- Cechy: **sezonowość**, **zaawansowanie technologiczne** (patenty), **fluktuacja kadr** (stabilność vs. niestabilność; stopień trudności w pozyskaniu pracowników),
- **Regulacje prawne**: duże np. w usługach finansowych, budowlanych, dystrybucji leków
- Czym jest **proces produkcyjny**? Jak wygląda produkcja dóbr, a jak usług?
- **Specyfika produkcji** → struktura kapitału, struktura środków produkcji (trwałych i obrotowych) → kapitałochłonność (**uruchomienie oraz utrzymanie procesu produkcji**; np. sieci telekomunikacyjne vs. start-up IT)
- Bariery wejścia/wyjścia + konkurencja → 5 sił Portera
- **Specyfika relacji** z klientami, dostawcami, pracownikami, innymi podmiotami otoczenia (Państwo, samorządy, inne branże, etc.) → PESTLE

SPECYFIKA NIEFINANSOWA

Specyfika wynikająca z **charakteru działalności, produktu lub usługi**:

- **Cykl rozwojowy branży**: np. Ropa vs. OZE; Kto kupuje? Jaka jest dystrybucja? Jaki jest **wizerunek** (np. wyroby tytoniowe)? Jaki jest **postęp technologiczny** i ile wymaga nakładów (elektronika, ale i samochody elektryczne)? Jaka jest pozycja konkurencyjna na rynku (Google vs. mały start-up)?
- **Kontrowersyjny produkt**: wyroby tytoniowe, leki, Uber
- Jaki jest **cykl życia produktu**? Długowieczny lub szybko zużywający się (np. samochody, komputery)
- Produkt **unikatowy lub powszechny** (co z popytem w czasie kryzysu?)
- Jaka jest **wrażliwość na wahania koniunkturalne**? (media vs. budownictwo)
- Jaki jest **sposób transportu/dostarczania** do klienta (wynika z cech produktu)
- CO JESZCZE?

SPECYFIKA NIEFINANSOWA

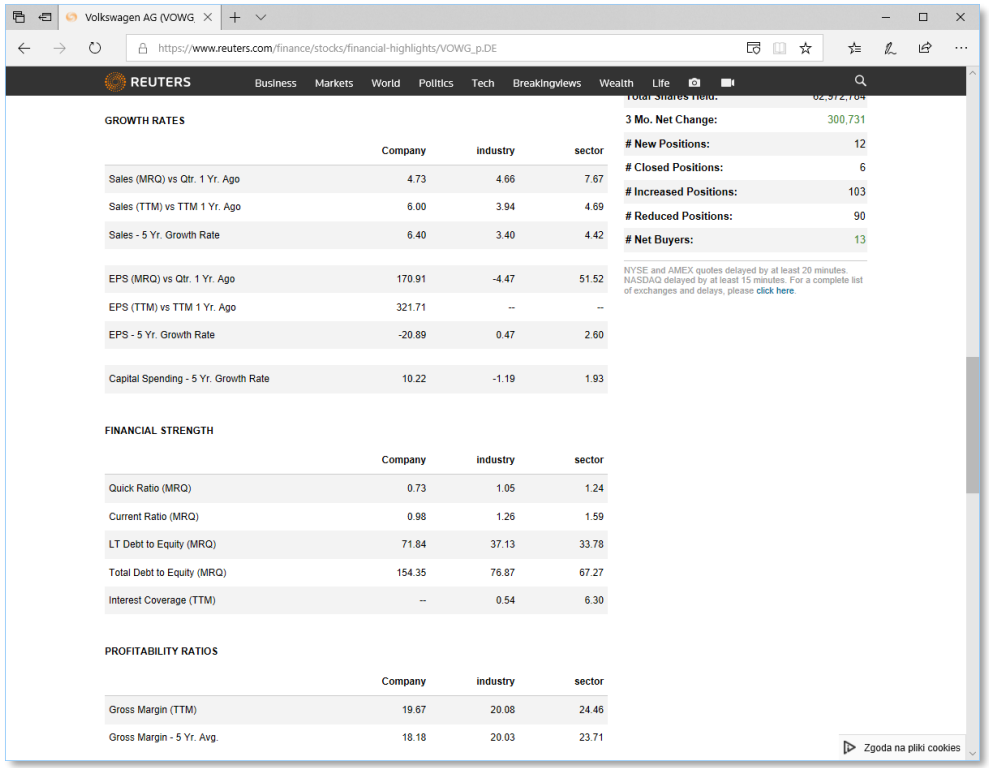
Na prawdopodobieństwo spłacenia kredytu mają wpływ również **szanse rozwojowe branży**, w której działa dane przedsiębiorstwo.

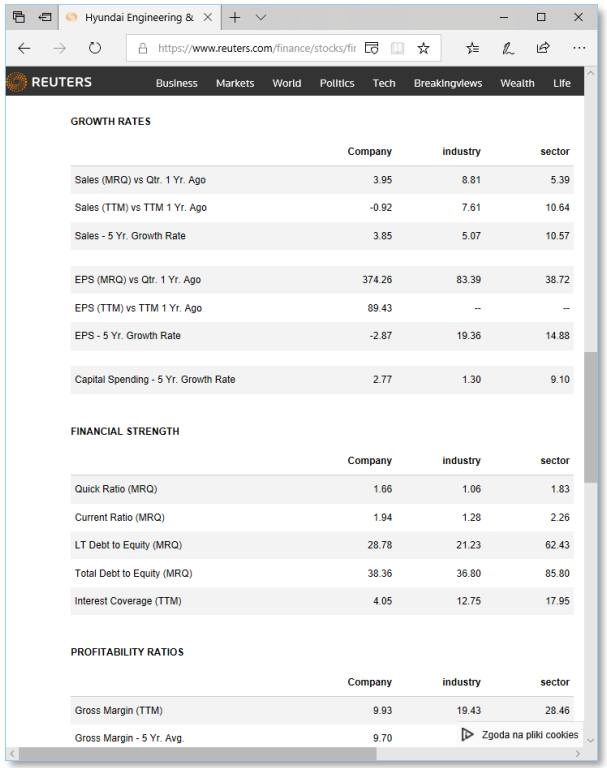
Instytucje zajmujące się badaniem koniunktury gospodarczej klasyfikują na ogół branże w trzy grupy:

- **branże o tendencjach rozwojowych**, np. elektrotechnika, informatyka, przemysł chemiczny,
- **branże o tendencjach stagnacyjnych**, np. mechanika precyzyjna, przemysł maszynowy, papierniczy, spożywczy,
- **branże o tendencjach regresyjnych**, np. przemysł metalurgiczny i budowy środków komunikacji.

SPECYFIKA FINANSOWA

- Analiza wskaźnikowa - Jaki jest rozrzut wzorcowych wskaźników finansowych dla różnych branż?





SPECYFIKA FINANSOWA

- Strategie finansowania działalności wynikające ze specyfiki branżowej (struktura pionowa i pozioma bilansu, analiza RZiS oraz CF)
- Struktura majątku obrotowego w zależności od branży
- Koszt oraz struktura kapitału w zależności od branży
- Cykl konwersji gotówki w zależności od branży
- Strategia kredytowania klientów i dostawców w zależności od branży (polityka kredytowa)
- Dostępne finansowanie przedsiębiorstwa w zależności od branży
- Zatory płatnicze w branżach i krajach/regionach - analizy

NARZĘDZIA ANALIZY

- **Mapa grup strategicznych** jest metodą analizy wewnętrznej struktury konkurencji w sektorze, opierającą się na koncepcji grup strategicznych (firmy o **podobnej strategii konkurowania**, **podobnym majątku** i umiejętnościach oraz **charakteryzujące się podobnymi cechami** np. wielkość, agresywność wobec konkurencji etc.
- **Punktowa analiza atrakcyjności sektora** ma zastosowanie do oceny wartości danego sektora lub porównania atrakcyjności kilku sektorów na podstawie określonego zestawu kryteriów.
- **Analiza luki strategicznej** jest metodą, za pomocą której bada się dostosowanie istniejącej strategii i sposobów działania organizacji do wymogów otoczenia i prognozowanych zmian w otoczeniu w przyszłości.
- **Benchmarking strategiczny** to metoda porównywania własnych rozwiązań z najlepszymi oraz ich doskonalenia przez uczenie się od innych oraz wykorzystywanie ich doświadczenia (wewnętrzny, zewnętrzny, funkcjonalny)

Branża Farmaceutyczna

BRANŻA FARMACEUTYCZNA – OCHRONA ZDROWIA

Według autorów najnowszego raportu Deloitte „Global Healthcare Outlook", obecny popyt na usługi zdrowotne i wyzwania finansowe nie powinien się zmienić w najbliższej, a także w dalszej przyszłości. Wśród **czynników, które znacząco wpływają na stan sektora opieki zdrowotnej** są:

problem starzejącego się społeczeństwa, a co za tym idzie: choroby przewlekłe

dynamiczny rozwój rynków wschodzących

zwiększająca się świadomość i oczekiwania pacjentów

rosnąca niepewność gospodarcza

kosztowne innowacje kliniczne

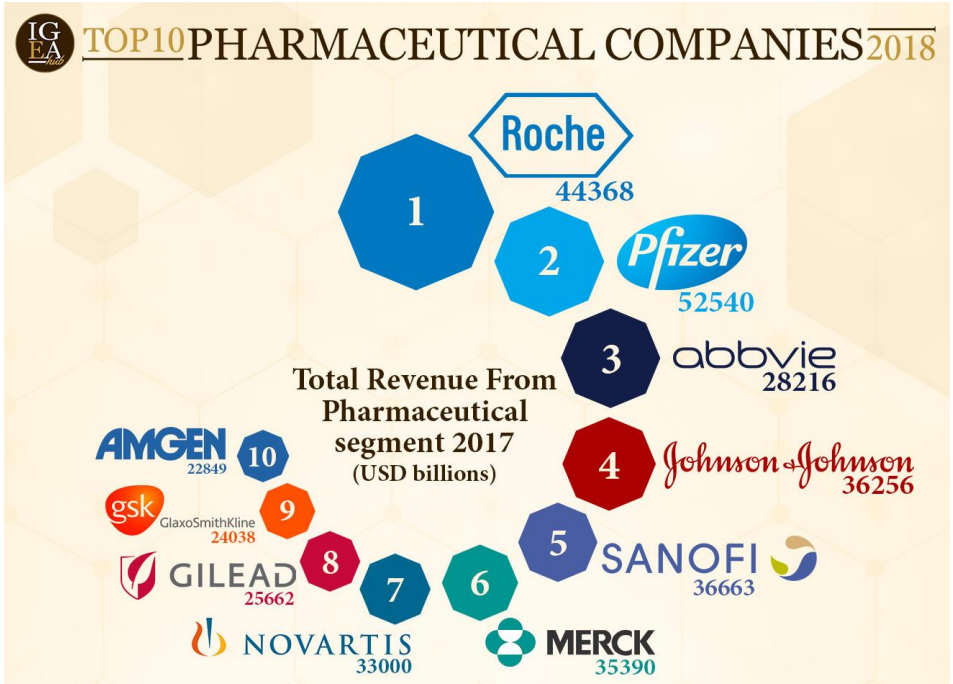
Źródło: 2017 global health care outlook, Deloitte

GLOBALNE TRENDY W OCHRONIE ZDROWIA

1. **Wydatki na opiekę zdrowotną jako % PKB powinny wzrosnąć z 10,4% w 2015 r. do 10,5% w 2020.** Wydatki rządowe na opiekę zdrowotną będą rosnąć szybciej w krajach słabo rozwiniętych.
2. Globalne **wydatki na opiekę zdrowotną sięgną 8,7 bln USD w 2020** roku (wzrost z 7 bln USD w 2015), i będą napędzane przez poprawę leczenia w obszary terapeutycznym, rosnące koszty pracy oraz zwiększoną oczekiwaną długość życia.
3. Przewidywana długość życia zwiększy się o rok w 2020, a prze to **populacja ludzi powyżej 65 lat wzrośnie o 8%** z 559 milionów w 2015 do 604 milionów w 2020.
4. Przewlekłe choroby są coraz powszechniejsze. Sprzyja temu szybka urbanizacja, siedzący tryb życia, niekorzystne zmiany w diecie oraz rosnące zjawisko otyłości. **Do 2020 roku 50% światowych wydatków na opiekę zdrowotną (około 4 bln USD) zostaną przeznaczone na trzy główne przyczyny zgonów: choroby sercowo-naczyniowe, rak i choroby układu oddechowego.**
5. Chiny i Indie mają największa **liczbę cierpiących na cukrzycę** na świecie (110 mln i 69 mln). Globalnie **liczba ta ma wzrosnąć z obecnych 415 mln do 642 mln do roku 2040**.
6. Szacuje się, że **w 2015 roku 46,8 mln ludzi na całym świecie żyje z demencją**. Przewiduje się, że **ta liczba podwaja się co 20 lat**, osiągając 74,7 mln w 2030 i 131,5 mln w 2050.
7. Choroby zakaźne to ciągłe zagrożenie. **HIV-AIDS nadal ma wpływ na 36,9 mln ludzie na całym świecie**, z czego około 70% mieszka w Afryce Subsaharyjskiej. Wirus Zika jest natomiast głównym zagrożeniem w Ameryce Łacińskiej.

Źródło: 2017 global health care outlook, Deloitte

BRANŻA FARMACEUTYCZNA – PRODUCENCI



1 Roche

Total Revenue From Pharmaceutical segment 2017 **44368** USD billions

Total R&D expences, 2017 **10392** USD billions

Annual Pharmaceutical Revenue growth, 2016 to 2017: **12,34%**

Proportion of Revenue from the Pharmaceutical Segment: **77,33%**

Total Revenue 2017 (USD billions)	57,370
Total expence Ratio, 2017 (%)	83,45
Total Income Ratio, 2017 (%)	16,55
Total Revenue from top 3 Pharma products2017 (USD billions)	17,865
Proportion of Revenue from top 3 Pharma products2017 (%)	40,26
Revenue per Employee, 2017 (USD Thousand)	612,051

2 Pfizer

Total Revenue From Pharmaceutical segment 2017 **52540** USD billions

Total R&D expences, 2017 **7657** USD billions

Annual Pharmaceutical Revenue growth, 2016 to 2017: **-0,53%**

Proportion of Revenue from the Pharmaceutical Segment: **100,00%**

Total Revenue 2017 (USD billions)	52,540
Total expence Ratio, 2017 (%)	59,45
Total Income Ratio, 2017 (%)	40,55
Total Revenue from top 3 Pharma products2017 (USD billions)	13,238
Proportion of Revenue from top 3 Pharma products2017 (%)	25,19
Revenue per Employee, 2017 (USD Thousand)	582,483

3 abbvie

Total Revenue From Pharmaceutical segment 2017 **28216** USD billions

Total R&D expences, 2017 **4982** USD billions

Annual Pharmaceutical Revenue growth, 2016 to 2017: **10,39%**

Proportion of Revenue from the Pharmaceutical Segment: **100,00%**

Total Revenue 2017 (USD billions)	28,216
Total expence Ratio, 2017 (%)	81,19
Total Income Ratio, 2017 (%)	18,81
Total Revenue from top 3 Pharma products2017 (USD billions)	22,274
Proportion of Revenue from top 3 Pharma products2017 (%)	78,94
Revenue per Employee, 2017 (USD Thousand)	940,533

4 Johnson & Johnson

Total Revenue From Pharmaceutical segment 2017 **36256** USD billions

Total R&D expences, 2017 **10554** USD billions

Annual Pharmaceutical Revenue growth, 2016 to 2017: **8,34%**

Proportion of Revenue from the Pharmaceutical Segment: **47,42%**

Total Revenue 2017 (USD billions)	76,450
Total expence Ratio, 2017 (%)	98,30
Total Income Ratio, 2017 (%)	1,70
Total Revenue from top 3 Pharma products2017 (USD billions)	12,895
Proportion of Revenue from top 3 Pharma products2017 (%)	35,56
Revenue per Employee, 2017 (USD Thousand)	570,522

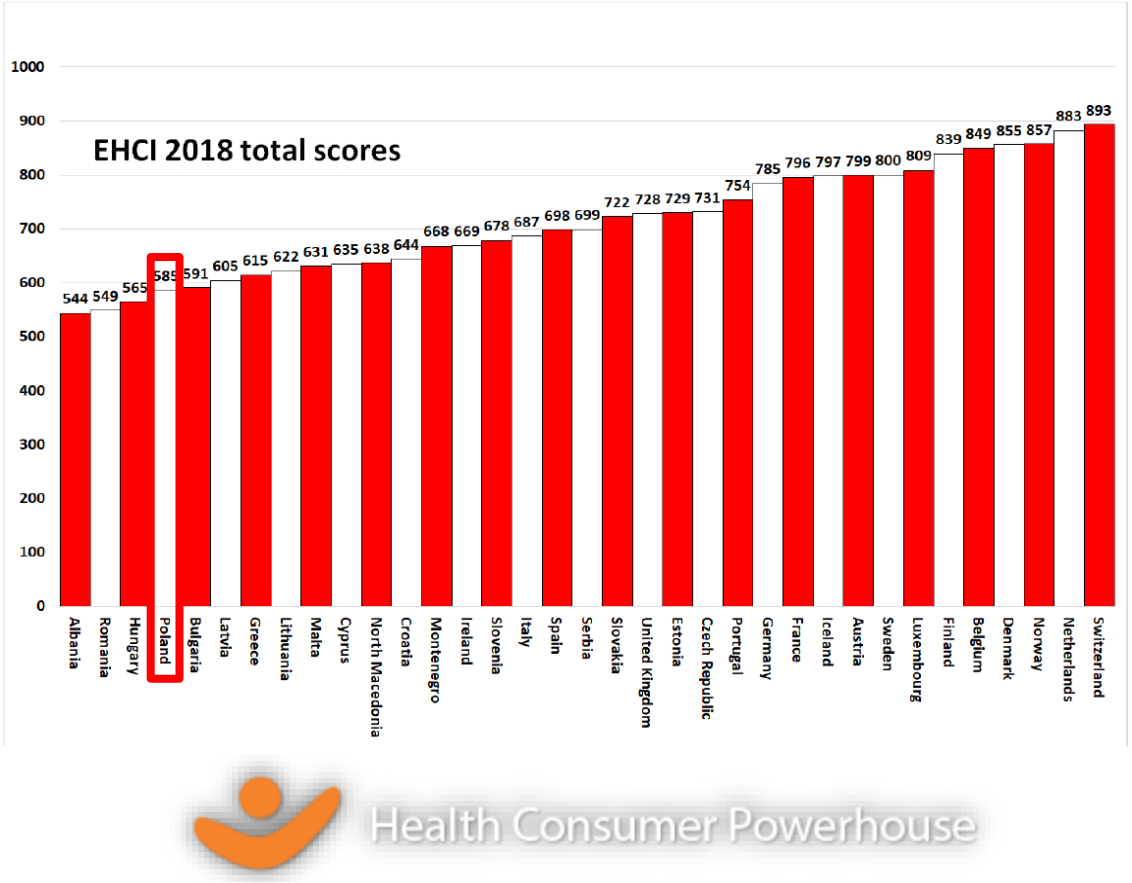
BRANŻA FARMACEUTYCZNA – OCHRONA ZDROWIA

General observations – European healthcare improving

European healthcare is steadily improving: infant mortality and survival rates of heart disease, stroke and cancer are all moving in the right direction. Patient choice and involvement are developing. Small countries with limited funding, such as the Baltic states, do well on child access to psychiatric care and reducing the suicide rate.

Why is there no correlation between accessibility to healthcare and money spent?

Answer: Because it is inherently cheaper to run a healthcare system without waiting lists than having waiting lists! Contrary to popular belief, not least among healthcare politicians, waiting lists do not save money – they cost money! Healthcare is basically a process industry. As any professional manager from such an industry would know, smooth procedures with a minimum of pause or interruption is key to keeping costs low!



BRANŻA FARMACEUTYCZNA – APTEKI

W Europie (Unia Europejska oraz EFTA) nie ma jednolitych czy też dominujących sposobów regulacji rynku aptecznego, można jednak wyróżnić w tej sferze cztery następujące modele regulacji rynku aptecznego:

- **model rynku zamkniętego**, obowiązujący w dziewięciu państwach (Austria, Cypr, Dania, Finlandia, Islandia, Liechtenstein, Luksemburg, Niemcy, Słowenia), w których utrwaliło się restrykcyjne podejście do swobody działalności na rynku aptecznym i doszło do kumulacji ograniczeń własnościowych i geograficzno-demograficznych,
- **model rynku otwartego**, występujący w ośmiu państwach (Czechy, Holandia, Irlandia, Litwa, Szwecja, Wielka Brytania, Norwegia, Szwajcaria). Ich systemy prawne są pozbawione zasadniczych ograniczeń w podejmowaniu działalności aptecznej,
- **model w transformacji**, obejmujący cztery państwa (Belgia, Rumunia, Węgry, Estonia) przechodzące istotną, niezakończoną jeszcze reformę systemu,
- **model mieszany**, obowiązujący w pięciu państwach (Francja, Grecja, Hiszpania, Portugalia, Włochy), w którym rysuje się przewaga elementów rynku zamkniętego, jednak wprowadzane są zmiany zwiększające konkurencyjność. W pięciu innych (Bułgaria, Chorwacja, Łotwa, Malta, Słowacja) obowiązują generalnie reguły rynku otwartego, występują tam jednak pewne ograniczenia.

BRANŻA FARMACEUTYCZNA – APTEKI

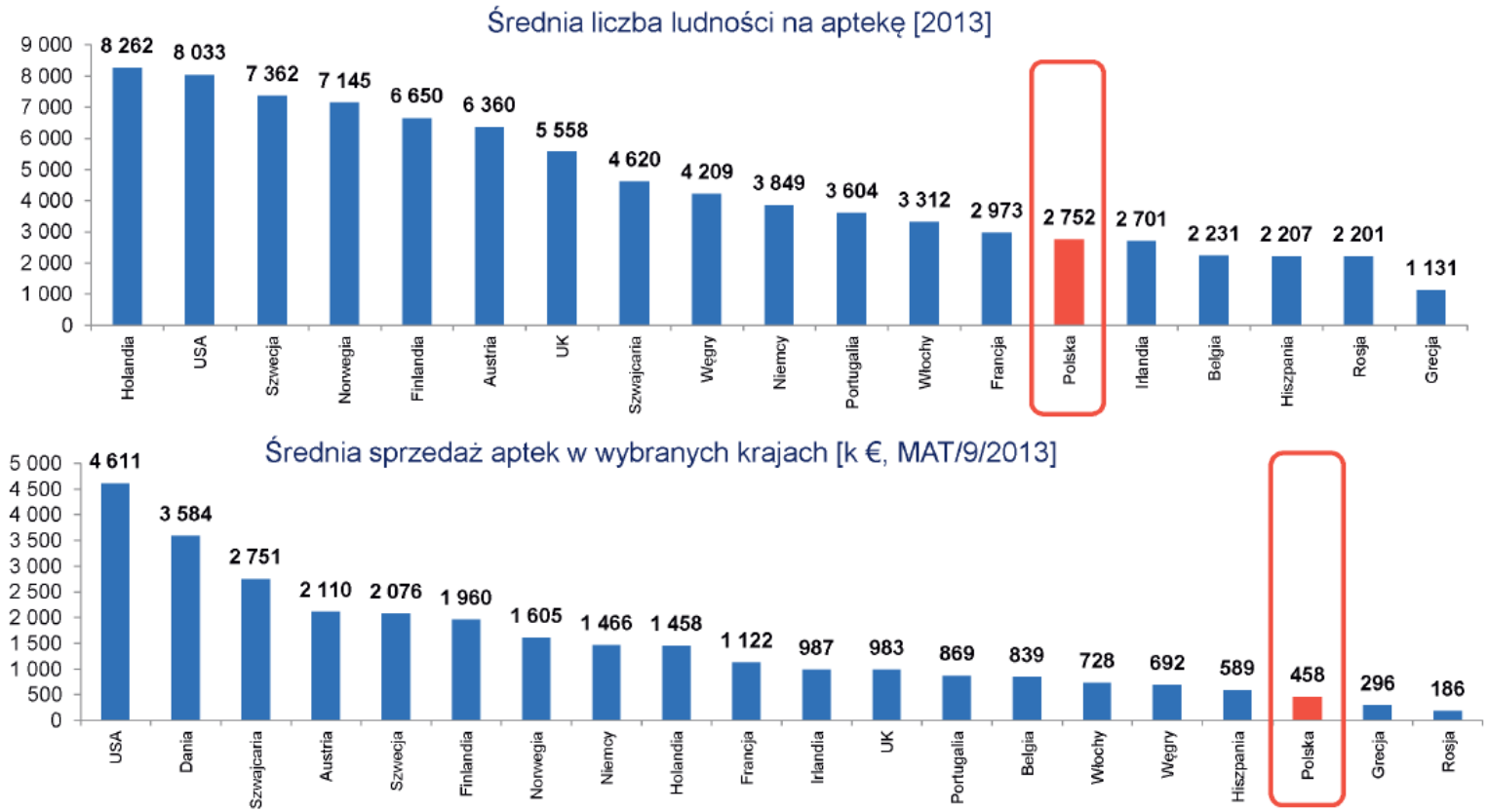
W ograniczeniach obowiązujących na europejskich rynkach aptecznych trudno zauważyć jednoznaczną tendencję. Generalnie rodzaje ograniczeń można podzielić na cztery podstawowe:

- zasada „apteka dla farmaceuty" (obowiązuje w 14 z 32 państw),
- ograniczenie liczby posiadanych aptek oraz ewentualnie oddziałów do maksymalnie czterech (działa w 17 z 32 państw),
- ograniczenia geograficzne (obowiązują w 10 z 32 państw),
- ograniczenia demograficzne (obowiązują w 15 z 32 państw).

Komisja ds. Rynku Aptecznego Business Centre Club, Konfederacja Lewiatan, Związek Przedsiębiorców i Pracodawców oraz Związek Pracodawców Aptecznych PharmaNET podkreślają, że ***wchodzące w życie ograniczenia ilościowe doprowadzą do rozdrobnienia rynku, co znacząco osłabi pozycję negocjacyjną aptek*** *oraz doprowadzi do dyktowania im warunków cenowych i asortymentowych przez posiadające jeszcze silniejszą pozycję wielkie międzynarodowe koncerny.*

Źródło: portalspozywczy.pl

BRANŻA FARMACEUTYCZNA – APTEKI

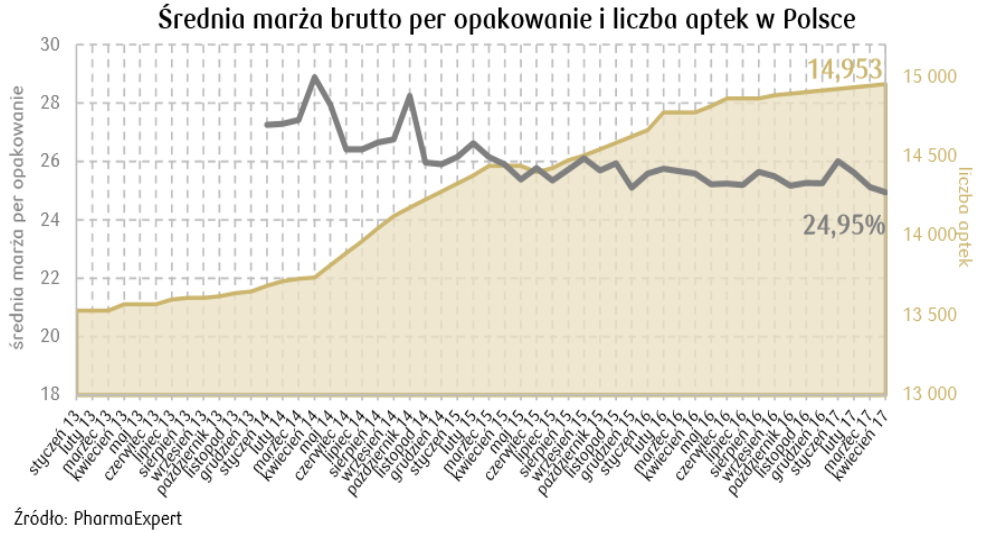


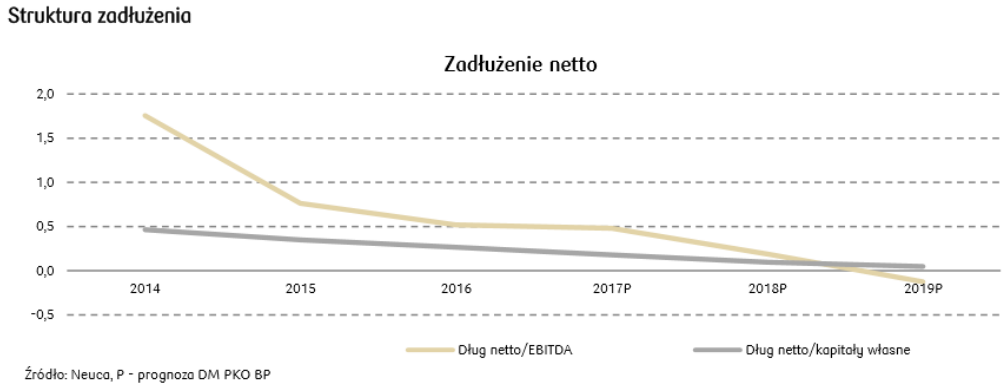
Źródło: Rynek-Dystrybucji-Farmaceutycznej-2016, Fundacja Republikańska

BRANŻA FARMACEUTYCZNA – APTEKI

Polska jest jednym z najbardziej nasyconych krajów w Europie pod względem liczby aptek na mieszkańca. W regionie CE3 średnio na jedna aptekę przypada blisko 3,7 tys. mieszkańców, podczas gdy w Polsce zaledwie 2,6 tys. Obserwowany wzrost liczby aptek na przestrzeni ostatnich trzech lat przełożył się na spadek średniej aptecznej marży brutto. Zmiany można zaobserwować w strukturze, wzrasta liczba sieci aptecznych kosztem pojedynczych aptek.

Źródło: PKO BP





BRANŻA FARMACEUTYCZNA – HURTOWNIE

Przykład POLSKA: Obrót hurtowy produktami farmaceutycznymi w Polsce jest bardziej skonsolidowany niż detaliczny – **trzy główne podmioty posiadają ponad 70% rynku**.

Pelion

Obroty **9 mld zł**

EBIT **1,1 %**

Model biznesowy: własna sieć detaliczna

NEUCA

Obroty **7 mld zł**

EBIT **2,0 %**

Model biznesowy: współpraca z aptekami

Farmacol S.A.

Obroty **6 mld zł**

EBIT **1,8 %**

Model biznesowy: typowa działalność hurtowa oraz sprzedaż bezpośrednia do szpitali

DOZ.PL dbam o zdrowie

przy zmieniającym się prawie (apteka dla aptekarza) bardziej korzystny model

BRANŻA FARMACEUTYCZNA – HURTOWNIE

Pelion

DOZ.PL dbam o zdrowie

RZECZPOSPOLITA WYDARZENIA EKONOMIA PRAWO REGIONY PLUSMINUS TWOJ

Po 20 latach obecności na GPW właściciel największej w kraju sieci aptek zostanie zdjęty z parkietu.

We wtorek prezydent Andrzej Duda podpisał nowelizację ustawy – Prawo farmaceutyczne. Według Związku Przedsiębiorców i Pracodawców, Związku Pracodawców Aptecznych PharmaNET oraz Konfederacji Lewiatan ustawa spowoduje wzrost cen leków oraz zahamuje rozwój aptek prowadzonych przez polskich przedsiębiorców.

Zmiany uderzą także w Pelion, który jest właścicielem największej w kraju sieci aptek Dbam o Zdrowie. Spółka ma ok. 580 placówek własnych i blisko 270 franczyzowych.

W świetle nowego prawa Pelion nie będzie mógł otwierać nowych aptek. Status quo zostanie utrzymane, jednak apteki muszą odnawiać swoje koncesje. Jeden z analityków szacuje, że w negatywnym scenariuszu spółka może tracić do 30 koncesji rocznie, czyli 60 mln zł przychodów.

– Twierdzenie, że zostanie utrzymane status quo, jest nieprawdziwe, ponieważ apteki muszą z różnych powodów odnawiać koncesję – mówił nam na początku kwietnia Jacek Szwajcowski, prezes Pelionu.

– W naszym przypadku zmiana koncesji będzie niemożliwa, więc będziemy je tracili i zamiast rozbudowywać firmę, tak jak się to dzieje w innych branżach, będziemy musieli zamykać apteki. Paradoks tej sytuacji polega na tym, że w firmie prywatnej razem z rodziną będę mógł mieć kilka aptek, a w firmie publicznej będzie to niewykonalne – przekonywał.

BRANŻA FARMACEUTYCZNA – SZPITALE

- Cechą charakterystyczną polskich szpitali jest zła kondycja finansowa wynikająca z nierównowagi pomiędzy wydatkami szpitali a ich przychodami. W rezultacie zadłużenie szpitali wciąż wzrasta, może doprowadzić do utraty płynności finansowej.
- W celu sfinansowania zobowiązań, większość szpitali, poza kontraktem z NFZ, poszukuje dodatkowych źródeł finansowania. Najczęściej są to fundusze unijne, dodatkowe usługi komercyjne oraz pożyczki od jednostek samorządowych, banków instytucji finansowych.
- W części szpitali przeprowadzane są programy restrukturyzacyjne, przede wszystkim w zakresie redukcji kosztów operacyjnych, w tym optymalizacja zatrudnienia.
- Przed szpitalami, niezależnie od ich formy prawnej, stoi poważne wyzwanie, jak efektywnie zarządzać finansami w sytuacji niedoboru środków i wciąż rosnącym zadłużeniem.

Jak podaje Ministerstwo Zdrowia **zadłużenie szpitali publicznych wyniosło w II kwartale 2017 r. 11,6 mld zł, co stanowi najwyższy poziom zadłużenia w ciągu ostatniej dekady**. Rozwiązaniem tego problemu ma być ustawa o sieci szpitali.

O tym, czy wprowadzenie tzw. sieci szpitali zmieni tę tendencję, dowiemy się dopiero w drugiej połowie 2018 roku.

Źródło: Sytuacja finansowa szpitali publicznych w Polsce, Magellan S.A., edycja 2016

RYZYKO KREDYTOWE W BRANŻY FARMACEUTYCZNEJ

Jakie czynniki kształtujące ryzyko niewypłacalności odbiorców lekarstw mają znaczenie?

- Historyczny charakter danych finansowych
- Duża specyfika i zróżnicowanie kondycji finansowej szpitali
- Dystrybutorzy prezentują różne ryzyko w zależności od modelu biznesowego i regulacji rynkowych
- Znajomość działań wspierających służbę zdrowia ze strony państwa i samorządów
- Ryzyko niewypłacalności państw i samorządów

W związku z tym możemy użyć standardowych modeli dyskryminacyjnych – ale lepiej wzbogacić je o charakterystyki specyficzne dla sektora farmaceutycznego a raczej szpitali, aptek, hurtu z akcentem na regulacje prawne.

Odpowiednia bieżąca wiedza ma dać kompetencje do położenia akcentów na właściwe charakterystyki przy ocenie ryzyka.

MOODY'S
INVESTORS SERVICE

U.S. Not-For-Profit Healthcare Scorecard

	Sub-Factor Weights	Value	Score	Implied Rating		Aaa	Aa	A	Baa	SG
Factor 1: Market Position (45%)										
Total Revenue ($000's)	25%				→	≥$6.0B	<$6.0B ≥ $1.0B	<$1.0B ≥ $300MM	<$300MM ≥ $150MM	<$150MM
Revenue Growth Rate (%) (3 yr CAGR)	10%				→	≥14%	<14% ≥ 8%	<8% ≥ 5%	<5% ≥ 2%	<2%
Medicare and Medicaid payer mix (% of Gross Revenues)										
Medicare	5%				→	≤20%	>20% ≤ 35%	>35% ≤ 45%	>45% ≤ 55%	>55%
Medicaid	5%				→	≤2%	>2% ≤ 5%	>5% ≤	>12% ≤	>20%
Factor 2: Operating Performance (30%)										
Operating Cash Flow Margin (%)	10%				→	≥16%	<16% ≥ 12%	<12% ≥ 8%	<8% ≥ 6%	<6%
Debt to Cash Flow (x)	10%				→	≤1.5	>1.5 ≤ 3.0	>3.0 ≤ 5.0	>5.0 ≤ 8.0	>8.0
MADS Coverage (x)	10%				→	≥8.0	<8 ≥ 5.5	<5.5 ≥ 3.5	<3.5 ≥ 1.5	<1.5
Factor 3: Balance Sheet and Capital Plan (25%)										
Days Cash on Hand (x)	10%				→	≥300	<300 ≥ 200	<200 ≥ 130	<130 ≥ 60	<60
Cash to Debt (%)	10%				→	≥300%	<300% ≥	<180% ≥	<100% ≥	<50%
Monthly Liquidity to Demand Debt (%)	5%				→	≥500%	<500% ≥	<300% ≥	<200% ≥	<100%

Factors 4 & 5: Governance, Management, Debt Structure and Other Debt Structure Specific Considerations	Positive, Negative, or Neutral	Analyst Notching (+/-)
4) Governance and Management		
a. Composition of Board and Senior Management		
b. External Disclosures and Internal Controls		
c. Integrated Short and Long-Range Planning		
d. Ongoing Self-Assessment and Benchmarking		
e. Government and Stakeholder Relations		
5) Debt Structure and Legal Covenants		
a. Interest Rate, Counterparty, and Refinancing Risk		
b. Borrowing Terms and Covenants		
c. Legal Security and Other Bondholder Protections		
Other Credit Specific Considerations		
a. Multi-year Trend in Key Operating and Balance Sheet Factors		
b. Ownership and Support by University or State/Local Government		
c. Presence or Absence of CON		
d. Market Share		
e. Other Factors (ex: Comprehensive Debt)		
	Net Notching →	**0.0**

Weighted Score:	
Grid Rating	
Overall Rating	

Weighted Score Legend	
Aaa	≤ 1.5
Aa1	> 1.5 ≤ 2.5
Aa2	> 2.5 ≤ 3.5
Aa3	> 3.5 ≤ 4.5
A1	> 4.5 ≤ 5.5
A2	> 5.5 ≤ 6.5
A3	> 6.5 ≤ 7.5
Baa1	> 7.5 ≤ 8.5
Baa2	> 8.5 ≤ 9.5
Baa3	> 9.5 ≤ 10.5
SG	> 10.5

Znaczenie specyfiki branżowej i regionalnej w analizie kredytowej

WSPÓŁPRACA Z PODMIOTAMI ZEWNĘTRZNYMI

I. Źródła informacji kredytowej
II. Raporty i analizy wspomagające analizę kredytową
III. Instrumenty ograniczające ryzyko kredytowe

WYWIADOWNIE GOSPODARCZE

Wywiadownia gospodarcza (credit bureau) – wyspecjalizowany podmiot zajmujący się odpłatnie pozyskiwaniem informacji dotyczących sytuacji gospodarczej przedsiębiorstw.

Wywiadownie przygotowują na rzecz swoich klientów **raporty handlowe (gospodarcze)**, których celem jest zminimalizowanie ryzyka związanego ze współpracą z innym podmiotem. Zdobywają informacje stosując tzw. **biały wywiad**.

Najważniejszymi **źródłami danych dla wywiadowni gospodarczych** są dokumenty składane do odpowiednich rejestrów (m.in. sprawozdania finansowe), prasa, publikacje branżowe, Internet, biura informacji gospodarczej, klienci, dostawcy, a także sami przedsiębiorcy.

Tworzą branżowe bazy danych, określają podstawowe parametry i trendy w poszczególnych sektorach gospodarczych, zajmują się tworzeniem wykazów dłużników i oferują wsparcie przy windykacji. Współpracują również z bankami i firmami ubezpieczeniowymi w zakresie analizy ryzyka.

WYWIADOWNIE GOSPODARCZE

Raport handlowy przygotowany przez wywiadownię zawiera m.in.:

- dane teleadresowe podmiotu, dane rejestrowe m.in. skład kierownictwa, uprawnienia do reprezentacji, skład rady nadzorczej
- historię przedsiębiorstwa, przedmiot działalności, udział w rynku, kluczowi klienci, najważniejsi dostawcy
- informacje o spółkach zależnych, a także powiązaniach kapitałowych i osobowych
- kapitał, nieruchomości, zatrudnienie, kierunki oraz wolumen importu i eksportu
- realizowane lub planowane inwestycje, fuzje lub przejęcia
- sprawozdanie finansowe podmiotu; wypłacalność, ocena płatności, postępowanie windykacyjne
- nazwy banków obsługujących
- ocena zdolności kredytowej
- terminowość regulowania zobowiązań (tzw. moralność płatnicza)
- analiza wyników finansowych podmiotu na tle sektora

RAPORTY I ANALIZY DOTYCZĄCE RYZYKA KREDYTOWEGO

Wśród dostępnych analiz oraz raportów, należy wymienić przede wszystkim:

- Publikacje oraz raporty **Coface**: http://www.coface.pl/AKTUALNOSCI-I-MEDIA/Publikacje
- Publikacje i badania **Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową**: http://www.ibngr.pl/Publikacje/Mapa-Ryzyka-Inwestycyjnego
- Analizy ekonomiczne **Euler Hermes**: http://www.eulerhermes.pl/analizy-ekonomiczne
- Serwis ekonomiczne **Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych**: http://www.kuke.com.pl/serwis-ekonomiczny
- Industry Performace Forecast publikowany przez **Atradius**: https://atradius.co.uk/industry-performance-forecast.html#

Ciekawym źródłem informacji są również dane pochodzące z serwisów ekonomicznych, takich jak:

- **Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie**: https://www.gpw.pl/
- **Reuters** – jedna z najbardziej znanych i największych na świecie agencji prasowych: http://www.reuters.com/
- **Bloomberg** – największa na świecie agencja prasowa, specjalizuje się w dostarczaniu informacji na temat rynków finansowych: https://www.bloomberg.com
- **Eurostat** – Europejski Urząd Statystyczny: http://ec.europa.eu/eurostat

WYWIADOWNIE GOSPODARCZE

UBEZPIECZYCIELE

- Dzięki ubezpieczeniu kredytu kupieckiego przedsiębiorca uniezależnienia się od kłopotów finansowych odbiorców.
- Bardzo ważną usługą w ramach polisy ubezpieczeniowej, mającą zminimalizować ryzyko, jest weryfikacja wiarygodności kontrahentów.
- Towarzystwa ubezpieczeniowe dysponują swoimi bazami danych lub korzystają z informacji wywiadowni gospodarczych. To pomaga ustalić limit odpowiedzialności, jaki można przyjąć w konkretnym przypadku.

AIG

Atradius
Managing risk, enabling trade

EULER HERMES
Our knowledge serving your success

coface
FOR SAFER TRADE

KUKE

EXPORT-IMPORT BANK OF THE UNITED STATES

CREDENDO

SINO SURE
中国出口信用保险公司
CHINA EXPORT & CREDIT INSURANCE CORPORATION

AGENCJE RATINGOWE

- Agencje ratingowe (ang. credit rating agency) zajmują się systematycznym zbieraniem informacji o instytucjach emitujących obligacje (spółki, fundusze, banki, organizacje non-profit, rządy państw, władze samorządowe), następnie oceną wiarygodności kredytowej (zdolności do terminowej spłaty odsetek i rat kapitałowych) tych podmiotów, a także oceną samych instrumentów dłużnych będących przedmiotem obrotu na rynku wtórnym.
- Proces oceny odbywa się zgodnie z przyjętą przez agencję ratingową procedurą (metodologią).
- Oceny wyrażane są symbolami literowymi, mogą także zawierać cyfry lub znaki +/- na określenie różnic w ramach jednej kategorii.

Moody's

Standard & Poor's Ratings Services
McGraw Hill Financial

FitchRatings

Egan-Jones Ratings Company

JCR Japan Credit Rating Agency, Ltd.

MORNINGSTAR®

INC Rating

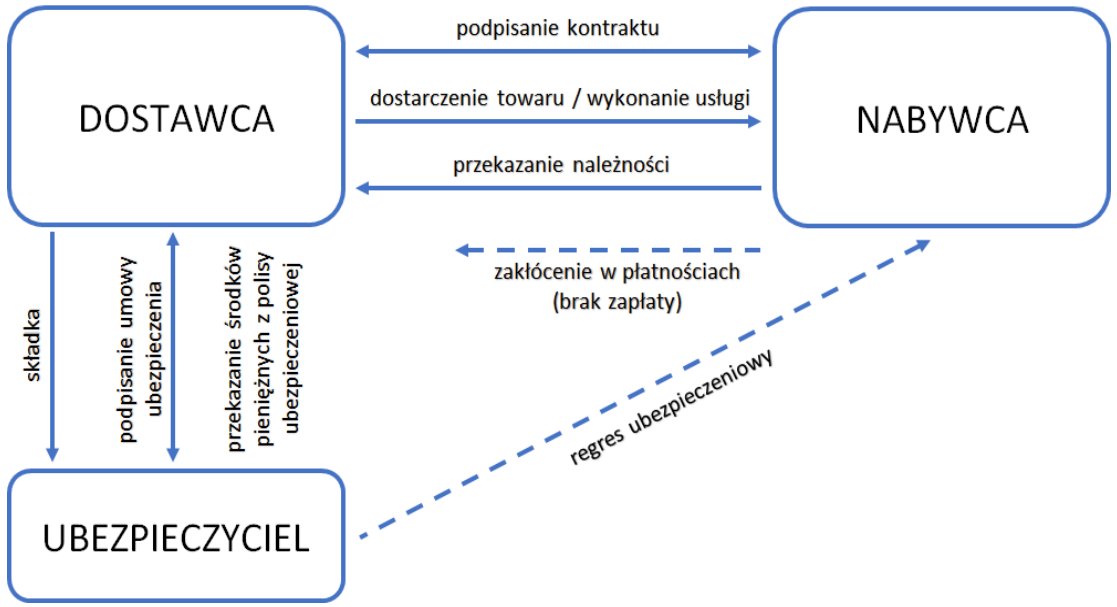
esma European Securities and Markets Authority

EuroRating™

UBEZPIECZENIE – ISTOTA ORAZ MECHANIZM DZIAŁANIA

Przedmiotem ubezpieczenia w ubezpieczeniu kredytu kupieckiego są przysługujące ubezpieczającemu **bezsporne należności** z tytułu udzielonych kredytów kupieckich w ramach przyznanych przez ubezpieczyciela limitów kredytowych, które stanowią górną granicę jego odpowiedzialności.

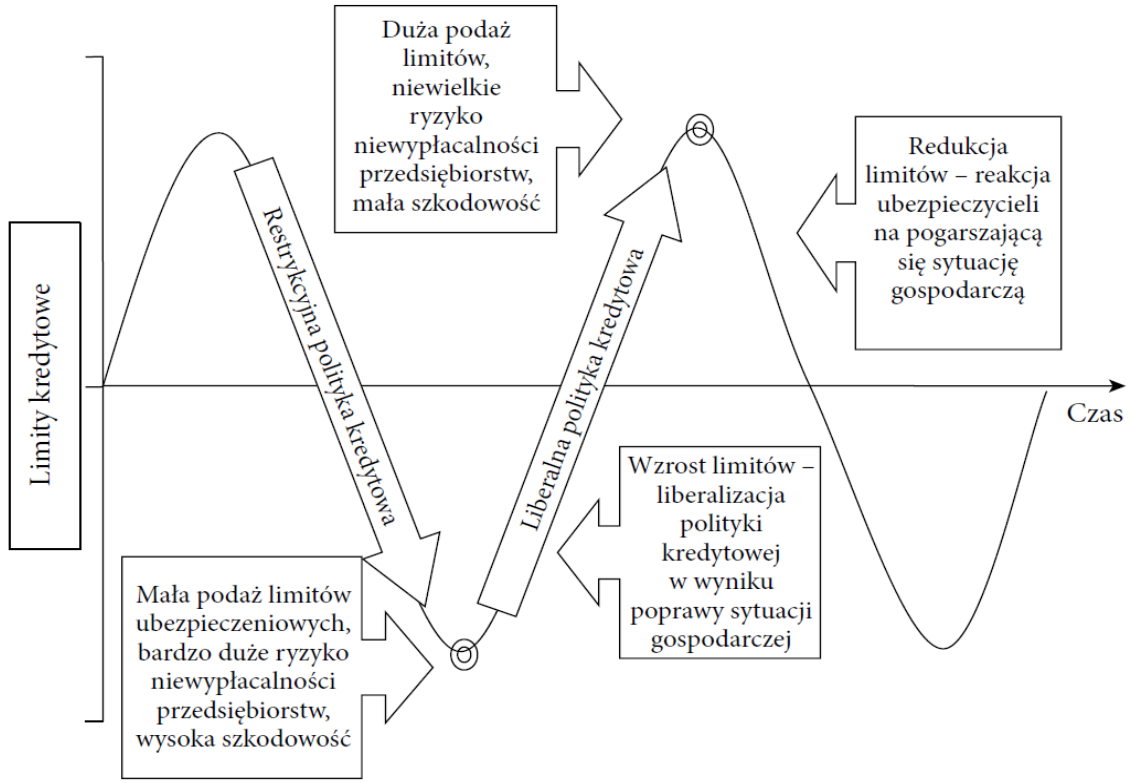
Zasady zgłaszania powstałej szkody oraz termin wypłaty i wysokość odszkodowania zawarte są w **ogólnych warunkach ubezpieczenia (OWU)**, z którymi należy się zapoznać przed podpisaniem umowy ubezpieczeniowej. OWU określa wszelkie terminy a także procedury, które musi zachować ubezpieczony, a także ubezpieczyciel.
Niezachowanie odpowiednich procedur może opóźnić wypłatę odszkodowania.



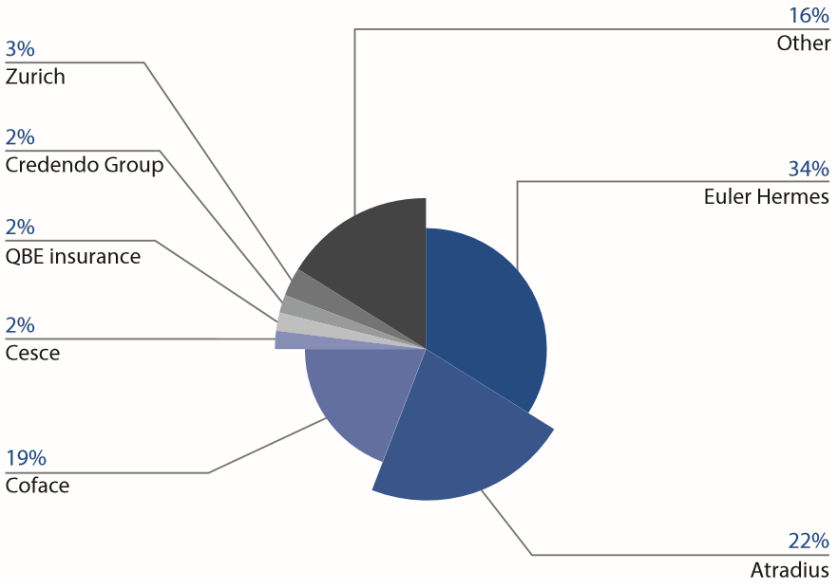
UBEZPIECZENIE – ISTOTA ORAZ MECHANIZM DZIAŁANIA

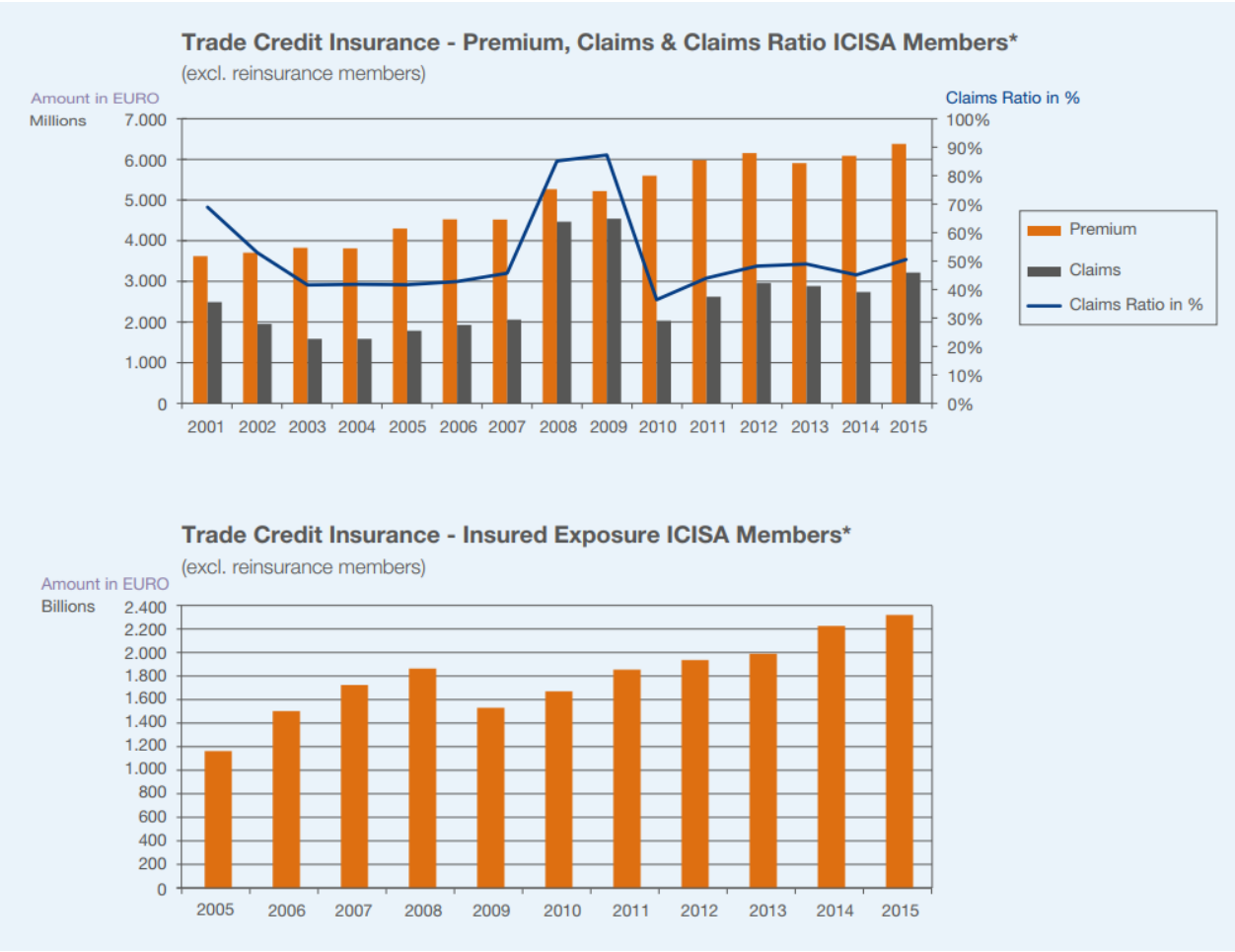
Uzależnienie ubezpieczycieli kredytu od koniunktury gospodarczej w dużej mierze czyni ich **wrażliwymi na cykle koniunkturalne**. W okresie słabej koniunktury (niska dynamika PKB) wskaźnik szkodowości jest wysoki i na odwrót.

Podobną zależność, jak ta z którą mamy do czynienia dokonując analizy wskaźnika szkodowości w ubezpieczeniach kredytu kupieckiego i poziomu PKB w gospodarce można zauważyć dokonując analizy **liczby ogłaszanych upadłości**, aczkolwiek w tym przypadku nie zawsze spadek liczby zgłoszonych upadłości bezpośrednio przekłada się na spadek wskaźnika szkodowości brutto.

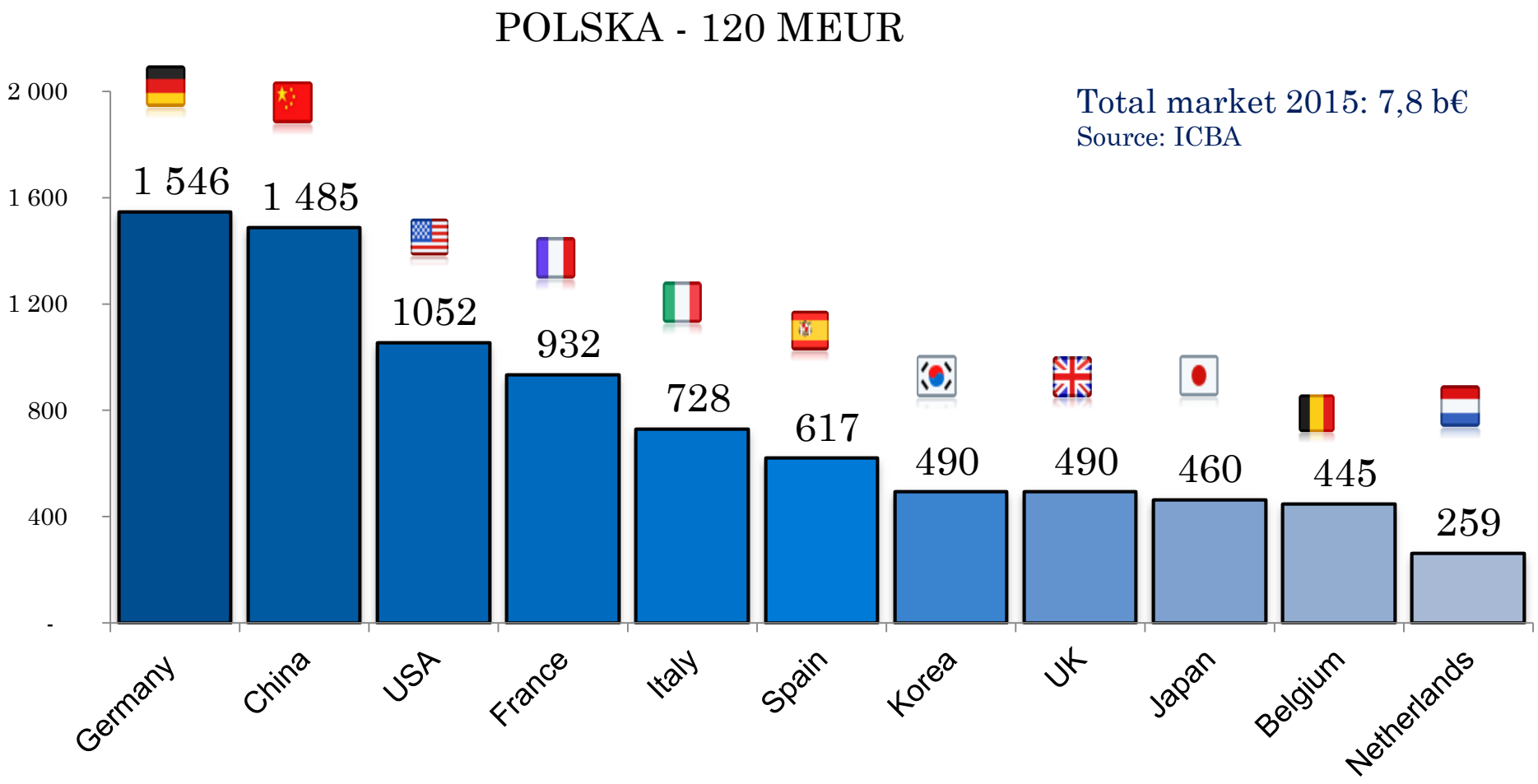


Analiza rynku ubezpieczeń kredytu kupieckiego





POLSKA NA TLE NAJWIĘKSZYCH RYNKÓW



Ubezpieczenie należności jako element Credit Management

- Ubezpieczenie należności **nie zastępuje wewnętrznej procedury kredytowej**, powinno jedynie wyznaczać maksymalne ramy i granice zachowań
- Ubezpieczenie należności **jest narzędziem do zwiększania sprzedaży**, szczególnie przydatnym w trakcie ekspansji zagranicznej
- Ubezpieczenie należności **wymusza stosowanie procedur kredytowych**, które są obecne w wielu firmach, ale w praktyce nie są przestrzegane
- Ubezpieczenie należności **zmniejsza czujność organizacji** w zakresie kontroli odbiorców (częste przypadki wyłudzeń towarów wśród firm ubezpieczonych)

PODEJŚCIE UBEZPIECZYCIELA

Przyczynami obniżenia lub zredukowania do zera limitu kredytowego mogą być:

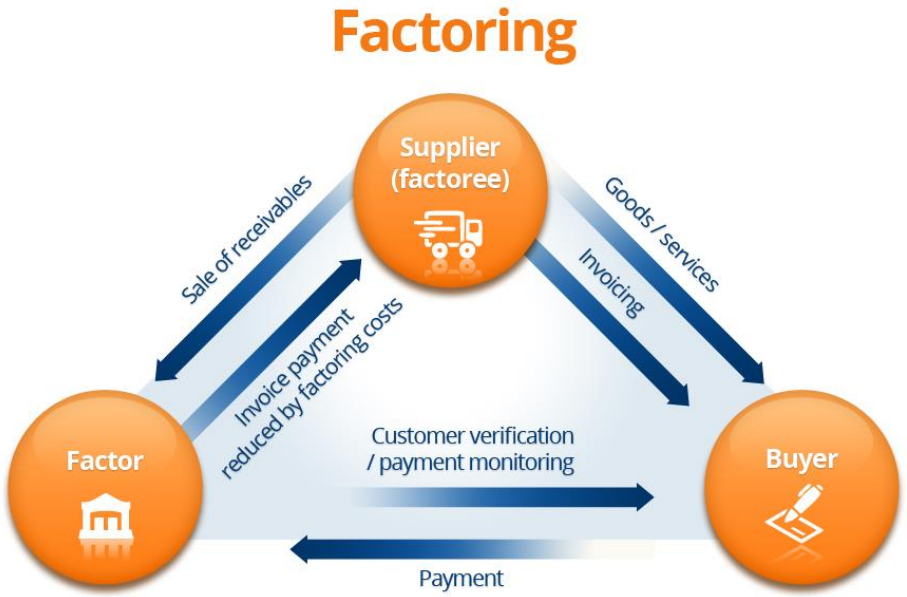
- całkowite lub częściowe zaprzestanie działalności dłużnika lub zmiana jej profilu,
- istotne zmiany prawne, własnościowe bądź związane z pełnionym zarządem,
- pogorszenie się sytuacji finansowej dłużnika lub podmiotów z nim powiązanych, co stanowi odzwierciedlenie w jego sprawozdaniach finansowych,
- trudności w ocenie sytuacji finansowej dłużnika w związku z nieprzekazywaniem przez niego na czas sprawozdań finansowych,
- zgłoszenie przez dłużnika lub podmiotów z nim powiązanych wniosku o przeprowadzenie postępowania upadłościowego, układowego lub naprawczego,
- pogorszenie moralności płatniczej dłużnika skutkujące powstałymi opóźnieniami płatniczymi względem kontrahentów,
- pozyskanie przez ubezpieczyciela innych informacji wpływających na decyzję o redukcji limitu,
- decyzje ubezpieczyciela względem kraju, w którym podmiot rezyduje, będące konsekwencją pogarszającej się sytuacji ekonomicznej lub politycznej,
- niedopełnienie przez ubezpieczającego warunków formalnych dotyczących sprawozdawczości jego współpracy z dłużnikiem.

PODEJŚCIE UBEZPIECZYCIELA

- **Brak ochrony ubezpieczeniowej**, spowodowanej obniżeniem lub redukcją limitu dla dłużnika przez ubezpieczyciela, **nie oznacza jednak braku możliwości sprzedaży** do kontrahenta.
- W wyniku powstałych okoliczności wierzyciel może się zwrócić do partnera handlowego z **propozycją dodatkowego zabezpieczenia** sprzedaży lub sprzedać bez zabezpieczenia.
- Niestety wypracowana praktyka ubezpieczania należności przez podmioty gospodarcze spowodowała, że możliwości dokonania we własnym zakresie oceny kondycji finansowej kontrahenta są ograniczone.
- Często jednak zdarza się, że obniżenie lub anulowanie limitu ubezpieczeniowego powodują wstrzymanie sprzedaży ……..

Factoring & Forfaiting

- **Factoring** can be considered as a loan agreement. It is considered that when a factoring contract is concluded, the factor transfers money to the factoree, and in turn the factoree transfers the ownership of the receivables to secure its future claims on the loan granted.
- Also, the factoring agreement is often compared to the receivables discounting (sales) because it is considered that the factoree receives the cash for the receivables sold.
- **Forfaiting** is a special form of cash settlement involving the purchase of cash claims excluding the right of recourse against the seller. It is very similar in form to factoring.
- Forfaiting involves large transactions, large amounts and fairly long payment terms.



Factoring & Forfaiting

Industry dynamics

2017 GDP figures remain to be fully finalised, but first estimates are available for us to use to look at the GDP penetration of the Industry; we appear to be operating just above the 4% mark on a global basis (which compares to around 10.5% for Europe where the Industry is still most established).

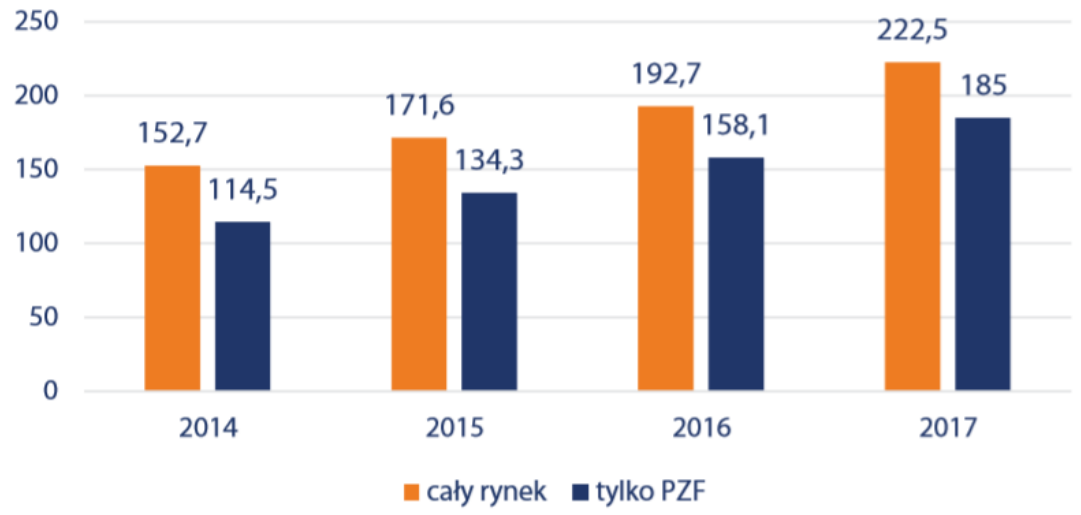
For Poland the penetration figure is 10%, so now very close to the European average.

First estimates of total advances against invoices are estimated to be in order €390Bn at the end of the year, up around 8%. To arrive at this important figure we use actual reported advances where they are available and from imputed average days outstanding calculations. For Poland the figure is €3.665Bn, approaching 1% of the global total.

Faktoring jest najszybciej rosnącym segmentem rynku usług finansowych w Polsce. Obroty faktorów należących do Polskiego Związku Faktorów wzrosły w 2017 roku o 20,1% w stosunku do 2016 roku. Wpisuje się to w trend wzrostu polskiego faktoringu, który utrzymuje się nieprzerwanie od 2009 roku. Dynamika wzrostu rynku faktoringu przewyższa wskaźniki dla całej polskiej gospodarki.

Wzrost rynku faktoringowego w Polsce w latach 2014– 2017 ilustruje poniższy wykres.

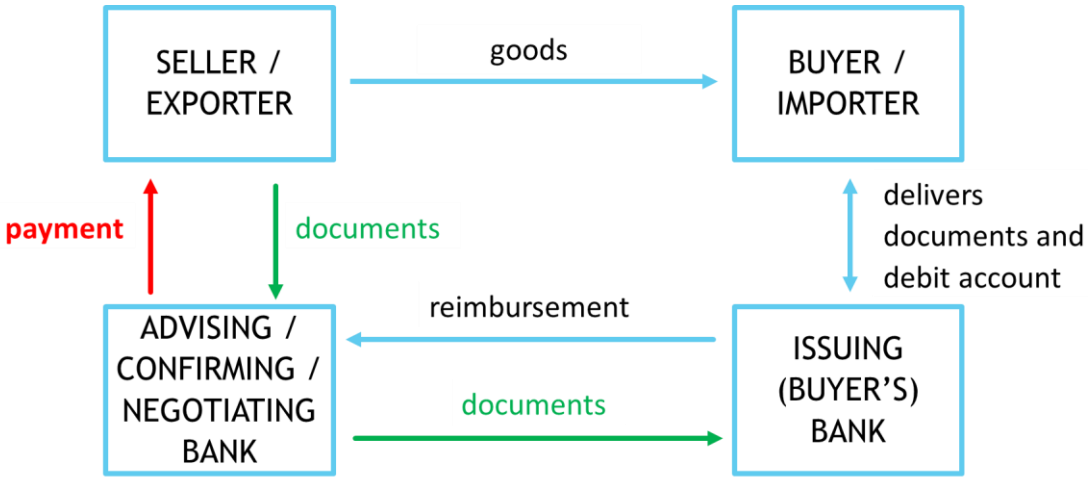
Rys. 6. Obroty faktoringu w Polsce w okresie 2014–2017 (mld zł).



Źródła: Statystyki PZF oraz badania autora.

(DOCUMENTARY) LETTER OF CREDIT

- Letter of credit is a form of domestic and foreign settlements through a bank used as an instrument securing the interests of the parties to the contract. The document specifying the terms of these settlements is also called a Letter of Credit (L/C, LC, LOC).
- Documentary letter of credit is a self-contained, written commitment of an **opening bank** (importer bank) towards an exporter (**beneficiary**) to pay or secure payment of a specified amount of money, provided that he presents the documents in accordance with the letter of credit and under the conditions set out therein.



STANDBY LETTER OF CREDIT

LETTER OF CREDIT NO: _____
DATE OF MATURITY: _____
DATE OF EXPIRATION: _____
BENEFICIARY: _____

WE, BANK OF __(ISSUING)__, _(CITY)_ BRANCH, ON BEHALF OF ___ (APPLICANT) ____, THE APPLICANT, HEREBY OPEN THIS IRREVOCABLE, TRANSFERABLE LETTER OF CREDIT IN FAVOUR AND FOR THE CREDIT OF__(SELLER) __ THE BENEFICIARY, AMOUNTING TO THE TOTAL VALUE AS USDXXX00000. 00 (SAY X MILLION X HUNDRED THOUSAND UNITED STATES DOLLARS ONLY).

THIS L/C IS AVAILABLE FOR PAYMENT AGAINST THIS L/C TO (__ BENEFICIARY __) OR TO THE BONAFIDE BEARER OR HOLDER THEREOF BY BENEFICIARY'S FIRST WRITTEN DEMAND AFTER MATURITY DATE, BY KEY TESTED TELEX, OR KEY TEST SWIFT MESSAGE DRAWN ON BANK OF __ (ISSUING) ___, ___(CITY) __ BRANCH MATURING ON MONTH/YEAR. PAYMENT WITHOUT DELAY IN UNITED STATES OF AMERICA DOLLARS. SUCH PAYMENT SHALL BE MADE WITHOUT SET-OFF, FREE AND CLEAR OF ANY DEDUCTION, CHARGE, FEE OR WITHHOLDING OF ANY NATURE NOW OR HEREAFTER IMPOSED, LEVIED, COLLECTED, WITHHELD, OR ASSESSED BY THE GOVERNMENT OF __ (ISSUING BANK) ___ OR ANY SUBDIVISION OR AUTHORITY THEREOF OR THEREIN.

DRAFTS DRAWN UNDER THIS L/C MUST BE MARKED:
DRAWN UNDER L/C NO. XXXXXX
DATED MONTH/YEAR OF THE BANK OF __ (ISSUING) ___, ____ BRANCH.
FOR U.S. DOLLARS X MILLION X HUNDRED THOUSAND ONLY.

THIS L/C IS TRANSFERABLE WITHOUT PRESENTATION OF IT TO US AND WITHOUT THE PAYMENT OF ANY TRANSFER FEE OR NOTIFICATION TO US. THIS L/C SHALL BE GOVERNED AND CONSTRUED IN ACCORDANCE WITH THE LAWS OF (ISSUING BANK COUNTRY).

WE HEREBY ENGAGE WITH THE DRAWERS, ENDORSERS, AND BONAFIDE HOLDERS OF DRAFTS DRAWN UNDER AND IN COMPLIANCE WITH THE TERMS OF THIS CREDIT WILL BE DULY HONORED, PAID IN FULL, AT SIGHT ON PRESENTATION TO US. PAYMENT IS AVAILABLE FROM US OR AT THE COUNTERS OF AN AUTHORIZED CORRESPONDENT ON THE DUE DATE, AND PRIOR TO THE EXPIRY DATE, UPON THE BENEFICIARY OR TO THE BONAFIDE BEARER OR HOLDER THEREOF'S FIRST WRITTEN DEMAND, BY KEY TESTED TELEX, OR KEY TEST SWIFT MESSAGE.

THIS CREDIT IS SUBJECT TO THE INTERNATIONAL STANDBY PRACTICES - ISP98, INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE PUBLICATION NO. 590.

THIS IS A CALLABLE, OPERATIVE INSTRUMENT. ALL CHARGES ACCRUE TO THE ACCOUNT OF THE APPLICANT. NO HARD COPIES WILL FOLLOW.

BY: _____ BY: _____
AUTHORIZED BANK SIGNATURE AUTHORIZED BANK SIGNATURE

***** SLC MUST BE ISSUED VIA SWIFT *****

Source: **ABSOLUTE TRADING COMPANY**

Standard Format Bank Guarantee

(wording may vary, as long as essential points are included as below)

ON THE BANKS LETTERHEAD

BANK GUARANTEE

THE ISSUING BANK :

GUARANTEE NUMBER :

CURRENCY: U.S. DOLLARS

AMOUNT: *(e.g., US$48,000,000.00 Million U.S. Dollars Exactly)*

DATE OF ISSUE:

DATE OF MATURITY :

BENEFICIARY : *(NAME OF CLIENT/BORROWER)*

ON BEHALF OF OUR CLIENT, *(NAME OF CLIENT)*, **FOR VALUE RECEIVED, WE, (NAME OF ISSUING BANK), HEREBY IRREVOCABLY AND UNCONDITIONALLY AND WITHOUT PROTEST OR NOTIFICATION, PROMISE TO PAY AGAINST THIS, OUR IRREVOCABLE BANK GUARANTEE, TO THE ORDER OF** *(NAME OF CLIENT/BORROWER)*, **AS BENEFICIARY, ON THE MATURITY DATE, THE SUM OF** *(FIVE HUNDRED MILLION UNITED STATES DOLLARS ($48,000,000.00 USD)*, **UPON THEIR FIRST WRITTEN DEMAND FOR PAYMENT HEREUNDER. SUCH PAYMENT SHALL BE MADE WITHOUT SET-OFF, FREE AND CLEAR** OF ANY DEDUCTIONS, CHARGES, FEES, LEVIES, TAXES OR WITHHOLDINGS OF ANY NATURE.

THIS BANK GUARANTEE IS TRANFERABLE, WITHOUT PAYMENT OF ANY TRANSFER FEES.

THIS BANK GUARANTEE IS ISSUED IN ACCORDANCE WITH THE UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICES FOR BANK GUARANTEES, AS SET FORTH BY THE INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, PARIS, FRANCE, LATEST REVISION OF ICC 500 PUBLICATION.

THIS BANK GUARANTEE SHALL BE GOVERNED BY AND CONSTRUED IN ACCORDANCE WITH THE LAWS OF THE UNITED STATES OF AMERICA AND IS FREE AND CLEAR OF ANY LIEN AND ENCUMBRANCES AND IS OF NON-CRIMINAL ORIGIN.

_____ _____

AUTHORIZED BANK OFFICER
NAME AND TITLE
DATE:
TELEPHONE:
FACSIMILE:
E-MAIL:

AUTHORIZED BANK OFFICER
NAME AND TITLE
DATE:
TELEPHONE:
FACSIMILE:
E-MAIL:

Współpraca z podmiotami zewnętrznymi

PYTANIA?

DZIĘKUJĘ!