

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE

Fakulta podnikového manažmentu

Katedra podnikových financií

**Analýza hodnotenia relevantnosti ratingového
modelu banky**

Typ práce: Dizertačná práca

Doktorand: Ing. Ľuboš Trunkvalter

Školiteľ: Prof. Ing. Jozef Kráľovič Csc.

Miesto a rok vydania: Bratislava / 2011

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE

Fakulta podnikového manažmentu

Katedra podnikových financií

**Analýza hodnotenia relevantnosti ratingového
modelu banky**

Typ práce: Dizertačná práca

Študijný program: Finančný manažment podniku

Študijný odbor: Finančný manažment (číslo odboru 3.3.13)

Školiace pracovisko: Katedra podnikových financií

Školiteľ: Prof. Ing. Jozef Kráľovič Csc.

Doktorand: Ing. Ľuboš Trunkvalter

Miesto a rok vydania práce: Bratislava / 2011

Čestné vyhlásenie

Čestne vyhlasujem, že záverečnú prácu som vypracoval samostatne a že som uviedol všetku použitú literatúru.

Podakovanie

Touto cestou by som sa chcel poďakovať p. Prof. Ing. Jozefovi Kráľovičovi Csc. za jeho odborné rady a vedenie pri spracovaní tejto práce ako aj za odborné diskusie, ktoré ovplyvnili nielen kvalitu tejto práce, ale aj môj odborný a personálny rast do budúcnosti. Ešte raz veľá vd'aka.

Dátum: 30-04-2011

.....
Ing. Ľuboš Trunkvalter

ABSTRAKT

TRUNKVALTER, Ľuboš: *Analýza relevantnosti ratingového modelu banky*. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Fakulta podnikového manažmentu, Katedra podnikových financií. – Vedúci záverečnej práce: Prof. Ing. Jozef Kráľovič Csc. – Bratislava: FPM EU, 2011, počet strán: 130s.

Hlavným cieľom tejto práce bolo analyzovať rating ako taký, jeho výpovednú hodnotu na báze zhodnotenia ratingového modelu na základe ktorého je vytvorený, možnosti jeho využitia, výhody a nevýhody, poukázať na informačnú hodnotu ktorej je rating nositeľom a možnosti jej využitia, zanalyzovať aktuálne povedomie slovenských podnikov o ratingových modeloch používaných v SR a detailne rozobrať ratingový model používaný v konkrétnej banke a možnosti jeho vylepšenia.

Práca je rozdelená do 6-tich kapitol. Prvá kapitola je venovaná analýze súčasného stavu ohľadom problematiky ratingových modelov doma a v zahraničí. Hlavná časť je venovaná priamo výskumu a to jednak dotazníkovému prieskumu o povedomí slovenských podnikateľov o ratingových modeloch bánk ako aj detailnej analýze konkrétneho ratingového modelu komerčnej banky v SR.

Kľúčové slová: Rating, ratingový model, Tvrdé/mäkké kritériá, Dlhová služba, BASEL

ABSTRACT

The main object of this theses was to analyze the rating, its opinion evidence ability on the basis of valuation of rating model on which it is created, possibilities of its usage, its advantages & disadvantages, to show the information value, of which is the rating carrier and possibility of usage of this value, to analyze actual knowledge of Slovak firms about rating models and detailed analyze of one rating model, which is used in concrete bank and the possibility of its improvement.

The theses is structured in 6 chapters. The first of them analyze the actual status about rating models in Slovak and foreign. The main part is the concrete research of the knowledge of Slovak businessmen about rating models on the basis of questionnaire research and detailed analyze of one rating model, which is used in concrete bank and the possibility of its improvement.

Key words: Rating, rating model, Hard & Soft facts, Debt service, BASEL

Obsah

Úvod	7
1. Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí.....	8
1.1. Rating ako pojem	8
1.1.1 Rating ako nástroj evaluácie finančného rizika	8
1.1.2 História a vývoj ratingu	9
1.1.3 Podstata ratingu.....	10
1.2 Druhy ratingu	11
1.3 Základné požiadavky na ratingový model	13
1.3.1 Tvrdé kritériá	13
1.3.1.1 Analýza ex ante ako základ ratingového modelu	13
1.3.1.2 Analýza súčasnej a budúcej dlhovej služby ratovaného subjektu	16
1.3.2 Mäkké kritériá	18
1.3.2.1 Analýza ratingu krajiny	18
1.3.2.2 Analýza ratingu odvetvia	20
1.3.2.3 Analýza „soft-factov“ ratovaného subjektu	21
1.4 Postup vývoja ratingového modelu.....	24
1.5 Najvýznamnejšie svetové ratingové agentúry	34
1.6 Kapitálová primeranosť a riadenie rizika.....	37
1.6.1 BASEL I.....	37
1.6.1.1 Kapitálová primeranosť definovaná podľa BASEL I.....	37
1.6.1.2 Nedostatky BASEL I	39
1.6.2 BASEL II	40
1.6.2.1 Tri piliere Basel II.....	40
1.6.2.2 Členenie kapitálu podľa Basel II	47
1.6.3. Rozdiely medzi Basel I a Basel II.....	48
1.7 Vplyv globálnej finančnej krízy na podnikateľskú sféru a komerčné banky v SR	49
2. Ciele doktorandskej dizertačnej práce	57
3. Metódy spracovania doktorandskej dizertačnej práce	58
4. Analýza miery informovanosti vybraných podnikov o ratingových modeloch ich financujúcich bánk na území Slovenskej republiky	59
4.1 Formulácia pracovných hypotéz	60
4.2 Dotazníkový prieskum	61
4.2.1 Konštrukcia prieskumného dotazníka (príloha č.1)	61
4.2.2 Charakteristika skúmanej vzorky.....	65
4.2.3 Analýza výsledkov	68

4.2.4 Ostatné zaujímavé výsledky dotazníkového prieskumu	77
4.2.5 Zhodnotenie výsledkov	81
5. Analýza relevantnosti vybraného ratingového modelu banky v SR	88
5.1 Charakteristika bankového sektora SR	88
5.2 Analýza ratingového modelu banky	90
5.2.1 Opis ratingového modelu a použitej architektúry modelu	91
5.2.2. Vývoj ratingového modelu	98
5.2.3 Definícia výsledných ratingov	102
5.3 Špeciálne ratingové modely banky (pre konkrétne odvetvia).....	104
5.3.1. Ratingový model pre financovanie nehnuteľností	106
5.3.1.1. Finančná situácia klienta	106
5.3.1.2. Kvalitatívne charakteristiky	107
5.3.1.3 Negatívne informácie	109
5.4 SWOT analýza daného modelu	110
5.5 Návrhy zlepšenia daného modelu	112
6. Diskusia a zhrnutie výsledkov doktorandskej dizertačnej práce	114
6.1 Diskusia.....	114
6.2 Odporúčania pre rozvoj ekonomickej teórie	116
6.3 Odporúčania pre rozvoj ekonomickej praxe	118
Záver	121
Použitá literatúra	122
Prílohy dizertačnej práce	126

Úvod

„Contemnet rivulos, cum coeperit haurire de fontibus“
(Pohrdne potokmi, keď začne piť priamo z prameňov)

Hieronymus

Ratingové modely v súčasnosti zohrávajú nezastupiteľnú úlohu. Exaktne stanovený rating ako výstup z ratingového modelu je nositeľom širokej bázy informácií, ktorá výrazne ovplyvňuje manažérske rozhodnutia na všetkých úrovniach podniku. Znalosť ratingovej koncepcie banky môže pomôcť podnikom optimalizovať ich náklady na kapitál, znalosť ratingov svojich dodávateľov a odberateľov môže výrazne ovplyvniť dodávateľsko - odberateľskú štruktúru (postupným vypustením dodávateľov/odberateľov so slabými ratingmi, ktoré zároveň ovplyvňujú aj inkasá a splatnosti podnikových pozícií voči týmto subjektom – u odberateľa so slabým ratingom bude podnik vyžadovať skoršiu splatnosť ako u odberateľa s ratingom silným, a naopak u dodávateľa so slabým ratingom má podnik vyššiu vyjednávaciu silu aby presadil dlhšiu splatnosť).

Na druhej strane hrá rating nezastupiteľnú úlohu v procese prejednávania každej jednotlivkej žiadosti o úver v banke. Hodnotenie úverovej spôsobilosti pomáha stanoviť, či potenciálny dlžník bude schopný plniť svoje záväzky voči banke vyplývajúce z úverovej zmluvy. Úverová analýza zahŕňa identifikovanie a zhodnotenie všetkých zdrojov rizík úveru, ktoré vznikajú zo strany žiadateľa počas trvania úverového vzťahu. Úverové analýzy sa neobmedzujú len na skúmanie finančných charakteristík podniku, ale vyžadujú si širší rámec zahŕňajúci taktiež podrobnú analýzu nefinančných faktorov, ktoré ovplyvňujú činnosť podniku bez ohľadu na charakter jeho finančnej situácie.

Prieskum, ktorý realizovala Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS) a denníkom SME¹ hovorí: „Sprísnenie podmienok poskytovania úverov bánk sa prejavili v tom, že 55 % podnikateľov pociťuje v súčasnosti zhoršenie prístupu k finančným zdrojom.“ Toto je jasným obrazom súčasnej situácie na bankovom trhu, na ktorom banky stanovili presné pravidlá úverovania na báze ratingu klienta, preto je v súčasnosti nevyhnutnosťou podnikov tieto modely poznať, rozumieť im a usmerňovať svoje podnikateľské výsledky tak, aby sa nikdy nedostali do „neinvestičného“ pásma banky.

¹ Výsledky prieskumu o dopadoch svetovej finančnej krízy na podnikanie v SR, 03.01.2010, Bratislava, =zsledkhhttp://www.alianciapas.sk/menu_projekty_kriza_prieskum_2008.htm

1. Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí

1.1. Rating ako pojem

Úvodom je potrebné zadefinovať rating na úrovni pojmu. „Rating je nezávislé hodnotenie, ktorého cieľom je zistiť, a to na základe komplexného rozboru všetkých známych rizík hodnoteného subjektu, ako je tento subjekt schopný a ochotný uhradiť včas a v plnej miere všetky svoje splatné záväzky.²“

1.1.1 Rating ako nástroj evaluácie finančného rizika

Nakoľko rating slúži predovšetkým ako hodnotiaci model finančného rizika je potrebné si na úvod zadefinovať, čo to je finančné riziko a z akých zložiek sa skladá.

Finančné riziko je pravdepodobnosť vzniku finančnej straty alebo výpadku zisku ako následok opačného vývoja v porovnaní s očakávaným vývojom³.

Finančné riziko sa skladá z nasledovných druhov rizík:

- a) Cenové riziko – predstavuje riziko straty, ktorá vzniká zmenou tržných cien finančných či komoditných nástrojov na finančných trhoch. Existujú ratingové modely pre jednotlivé tieto nástroje ktoré odzrkadľujú riziko finančných prostriedkov do nich vložených.
- b) Riziko likvidity a likvidnosti – predstavuje riziko, že subjekt stratí schopnosť dodržať svoje záväzky v dobe keď sa stanú splatnými.⁴ Toto riziko je veľmi dobre eliminovateľné cez obchodné ratingy (napr. D&B rating, ktorý analyzuje platobnú schopnosť jednotlivých subjektov)
- c) Operatívne a právne riziko – predstavuje riziko straty z vnútorného zlyhania systému (napr. ľudský faktor). Delíme ho na: riziko transakčné, riziko operatívneho riadenia, riziko systému⁵. Operatívne riziko by malo byť zohľadnené do ratingu samotného ratovaného subjektu. Právne riziko predstavuje potenciálne straty subjektu vyvolané z titulu porušenia právnych požiadaviek partnera (napr. nevymožiteľnosť práva – zohľadnené v ratingu samotnej krajiny).

² Vinš, P.; Liška, V.: Rating, C.H. Beck Pro praxi, Praha, 2005, str. 25

³ Markovič, P.: Manažment finančných rizík podniku, Iura Edition, 2007, str. 20

⁴ Vlachý, J.: Řízení finančních rizik, Praha, EUPRESS, 2006 str. 20

⁵ Jílek, J.: Finanční rizika, Grada Publishing, Praha, 2000, str. 95

d) Úverové riziko – riziko, že druhá strana nesplní svoj záväzok vyplývajúci z podmienok zmluvy a spôsobí tak veriteľovi finančnú stratu. Úverové riziko má dve základné zložky⁶:

1) Riziko nesplnenia záväzkov druhou stranou – je dané odhadom pravdepodobnosti vzniku straty

2) Inherentné riziko produktu – je dané odhadom straty, ktorá nastane v dôsledku nesplnenia záväzných podmienok produktu druhou stranou

=> na kvantifikáciu daných rizík sa používa predovšetkým ratingové ohodnotenie daného subjektu

Z uvedeného vyplýva, že rating bol vytvorený ako univerzálny nástroj na oceňovanie prakticky všetkých typov finančných rizík. A teda rating skonštruovaný na základe kvalitného ratingového modelu je významnou informačnou bázou pre manažérske rozhodnutia

1.1.2 História a vývoj ratingu

História ratingu je úzko spojená s vývojom finančného trhu USA a s vznikom ratingových agentúr. Predchodcovia klasických ratingových agentúr hodnotiacich dlhopisy boli agentúry, ktoré sa zaoberali obchodnou kreditabilitou subjektov t.j. ich schopnosťou splácať prevádzkové finančné záväzky. Prvá obchodno-ratingová agentúra vznikla v roku 1841 v New Yorku⁷. Jej zakladateľom bol Louis Tappan a neskôr spoločnosť prevzal Róbert Dun. V roku 1849 vznikla podobná agentúra, ktorú založil John Bradstreet. Ich spojením v roku 1853 vznikla dodnes fungujúca agentúra zaoberajúca sa obchodným ratingom Dun & Bradstreet (D&B).

Pred 147 rokmi sa ratingu podarilo preniknúť do oblasti cenných papierov, kedy Henry Varmun Poor, publikoval knihu s názvom História železníc a prieplavov Spojených štátov. Následne sa tak stal jedným s priekopníkov v oblasti poskytovania referencií na cenné papiere a zaviedol významnú myšlienku: „Investor má právo vedieť“. V roku 1909 potom John Moody vo svojej Analýze investícií do cenných papierov železničných spoločností doplnil ohodnocovanie kvality analyzovaných cenných

⁶ Price Waterhouse, Úvod do řízení úveřového rizika, Management Press, Praha, 1994, str. 30

⁷ Rating – Historie, původ a vlastníci ratingových agentur, dostupné na:

http://fincentrum.idnes.cz/fi_osobni.asp?r=fi_osobni&c=A010510_164846_fi_osobni_2086>, 04.01.2010

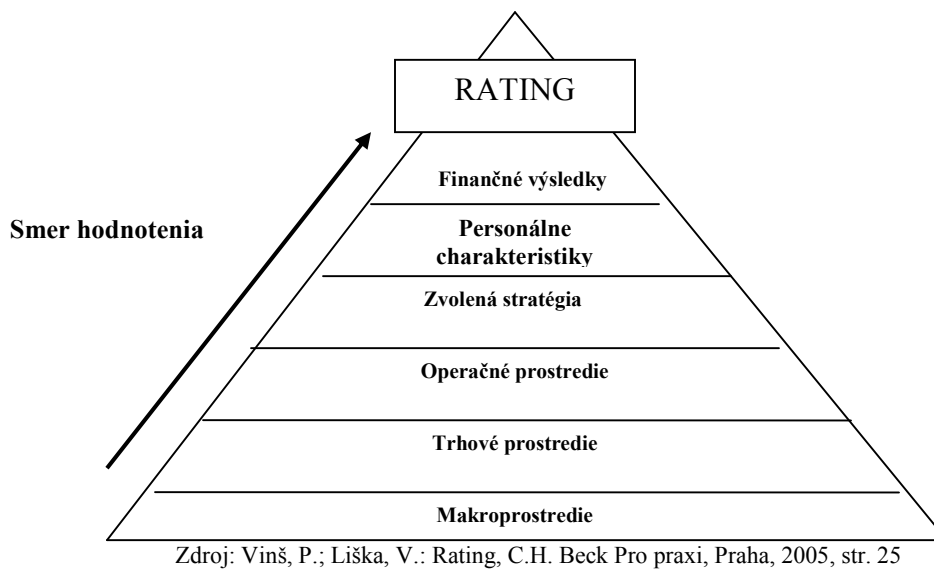
papierov použitím jednoduchého systému písomných symbolov, čo položilo základ formy ratingu zaužívanej dodnes.

Vznik celého ratingového priemyslu je teda spojený s rokom 1909, kedy bolo ohodnotených 1500 obligácií od 250 železničných spoločností⁸.

1.1.3 Podstata ratingu

Rating predstavuje stanovenie rizika nedodržania záväzkov vyplývajúcich z emisie dlhopisov alebo iných záväzkov uskutočnené nezávislou ratingovou agentúrou, resp. tretím subjektom, ktorý ratovanému subjektu priradí jemu zodpovedajúcu ratingovú známku. Znáмка je vyjadrením schopnosti subjektu plniť svoje dlhové záväzky a to znamená splatiť istinu a úroky včas a v plnej miere. Štandardný úverový rating nie je žiadnym investičným doporučením, ratingom sa neskúma trhovú cenu akcie alebo obligácie a rating neposkytuje informácie o tom, či je trhovú cenu vhodná na kúpu či predaj. Rating analyzuje fundamentálnu kvalitu daného subjektu, resp. štruktúru a fundamentálnu kvalitu daného emitovaného cenného papiera alebo dlhu.

Obr. č. 1: Pyramída hodnotených informácií



⁸ Anderson, R.: The Credit Scoring Toolkit. Oxford: Oxford University Press, 2007 str. 32

1.2 Druhy ratingu

Ako sa rating počas svojej histórie postupne vyvíjal, začali sa na základe požiadaviek investorov rozvíjať i rôzne typy ratingových hodnotení. Bežne sa dá rating rozčleniť podľa nasledovných kritérií:

- 1) z hľadiska časového:
 - a) krátkodobý rating – v prípade krátkodobých dlhov splatných do 1 roka
 - b) dlhodobý rating – k ostatným inštrumentom so splatnosťou nad 1 rok
- 2) podľa typu dlhového inštrumentu:
 - a) rating cenných papierov s pevným výnosom – obligácie, zmenky
 - b) rating syndikovaného dlhu
 - c) rating prioritných akcií
 - d) rating štruktúrovaného financovania
 - e) rating projektového financovania
- 3) z hľadiska denominácie dlhu a cieľového trhu
 - a) medzinárodný rating
 - b) lokálny rating

Tab. č.1: Porovnanie medzinárodného a lokálneho ratingu

	Medzinárodný rating	Lokálny rating
Mena	Cudzia	Lokálna
Riziká	Spoločností, ekonomiky, konvertibility a transféru	„iba“ spoločností a ekonomiky
Stupnica	Globálna	Lokálna
Medzinárodná zrovnateľnosť	Áno	Nie

Zdroj: Vinš, P. Liška, V: Rating, C.H.Beck, Praha, 2005, str. 8

- 4) z hľadiska objektu ratingu⁹:
 - a) rating emitenta resp. dlžníka
 - b) rating banky resp. poisťovne
 - c) rating podielového alebo penzijného fondu
 - d) rating organizátora trhu s cennými papiermi
- 5) z hľadiska investičnej kvality:
 - a) investičný stupeň ratingu
 - b) špekulatívny stupeň ratingu

Tab. č.2: Investičný vs. Špekulatívny stupeň ratingu

Standard & Poor's	Moody's Investors Service	Fitch Ratings	Investičná kvalita
AAA	Aaa	AAA	Investičný stupeň
AA+	Aa1	AA+	
AA	Aa2	AA	
AA-	Aa3	AA-	
A+	A1	A+	
A	A2	A	
A-	A3	A-	

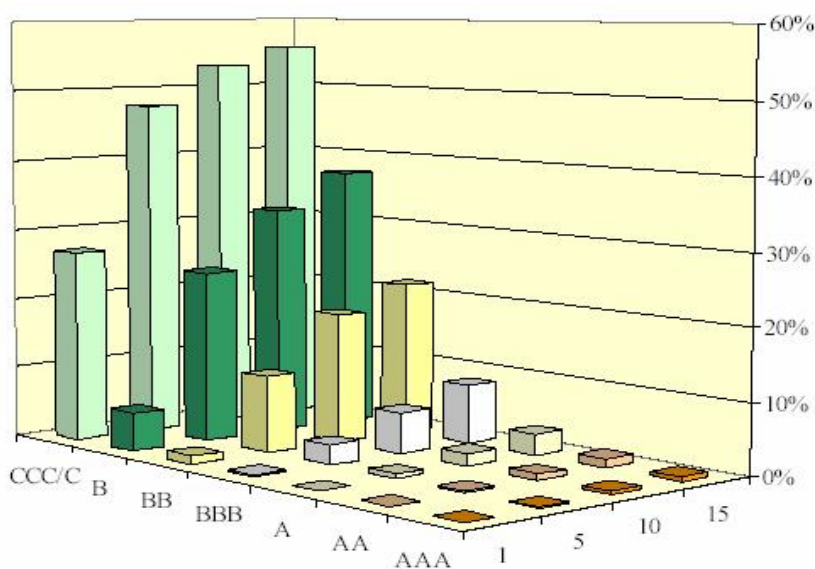
⁹ Bessis, J.: Risk Management in Banking. Chichester: John Wiley & Sons, 2002, str. 22

BBB+	Baa1	BBB+	Špekulatívny stupeň
BBB	Baa2	BBB	
BBB-	Baa3	BBB-	
BB+	Ba1	BB+	
BB	Ba2	BB	
BB-	Ba3	BB-	
B+	B1	B+	
B	B2	B	
B-	B3	B-	
CCC	Caa	CCC	
CC	Ca	CC	
C	C	C	
D		DDD	
		DD	
		D	

Zdroj: Vinš, P. Liška, V: Rating, C.H.Beck, Praha, 2005, str. 12

S jednotlivou úrovňou ratingu sa spája pravdepodobnosť defaultu (úpadku) spoločnosti, ktorej bol daný rating udelený. Platí, že čím je rating vzdialenejší od počiatku abecedy tým je pravdepodobnosť zlyhania danej spoločnosti vyššia. Z uvedeného vyplýva, že lepšie ratingy sú určené pre štandardných veriteľov (samozrejme čím lepší rating tým menšia potenciálna miera výnosu) a čím sa stupne ratingu vzdalujú od počiatku abecedy, tým investícia do takýchto podnikov nabera na špekulatívnosti spojennej s vysokým rizikom, ale aj s vysokou mierou potenciálneho výnosu.

Obr. č.2: Rozloženie pravdepodobností defaultu pri svetovo uznávaných ratingoch



Zdroj: Vlastné spracovanie

1.3 Základné požiadavky na ratingový model

Ohodnocovanie úverovej spôsobilosti, a teda aj ratingový model musí splniť množstvo požiadaviek, ktoré sú založené na formálnych dokumentoch o prístupe interných ratingov na základe Basel II, ako aj na empirickom poznaní pri ohodnocovaní úverovej spôsobilosti.

Základné požiadavky na ratingový model¹⁰:

- a) cieľovou hodnotou je pravdepodobnosť zlyhania
- b) kompletnosť – výsledok ratingu má brať do úvahy všetky dostupné informácie relevantné pre odhad úverovej spôsobilosti
- c) objektívnosť – výsledok ratingu má byť reprodukcie schopný viacerými subjektami, to znamená s rovnakými informáciami majú dôjsť rôzni analytici k rovnakým výsledkom
- d) prijatie / akceptácia – ratingový model musí byť v očiach používateľov spoľahlivý na odhad úverovej spôsobilosti
- e) konzistentnosť – ratingový model nesmie popierať prijaté teórie a metódy

Okrem uvedených požiadaviek musí byť model pri analyzovaní úverovej spôsobilosti schopný integrovať tvrdé a mäkké kritériá hodnotenia.

1.3.1 Tvrdé kritériá

Vo všeobecnosti tvrdé kritériá vyjadrujú finančnú a hospodársku situáciu klienta pomocou vybraných finančných ukazovateľov na báze účtovných výkazov. V zásade sa členia na dve skupiny:

- a) analýzu ex ante finančných výsledkov klienta
- b) analýzu súčasnej a budúcej dlhovej služby klienta

1.3.1.1 Analýza ex ante ako základ ratingového modelu

Cieľom každého ratingového modelu je ohodnotiť pravdepodobnosť budúceho úpadku objektu ratingu. Na tento cieľ sa využívajú nástroje finančnej analýzy ex ante.

¹⁰ Oesterreichische Nationalbank, Financial Market Authority: Guidelines on credit risk management, Rating models and validation, Viedeň 2004, str. 54

Analýzou ex ante sa zaoberali viacerí ekonómovia, medzi asi najznámejších patrí Altman s jeho známym Z-skóre v základnom tvare:

$$Z = 1,2\text{ČPK}/\text{Akt} + 1,4\text{nerozdelený zisk}/\text{Akt} + 3,3\text{prev. zisk}/\text{Akt} + 0,6\text{trhová hodnota účastín}/\text{celkove vonkajšie dlhy} + 1\text{tržby}/\text{Akt}^{11}$$

(hodnota Z-skóre bod 1,8 sa hodnotí ako vysoká pravdepodobnosť úpadku)

Ak chceme skonštruovať kvalitný ratingový model, musíme nielen poznať jednotlivé modely analýzy ex ante, ale aj vedieť za akých podmienok boli skonštruované a aké sú ich predpoklady na fungovanie, t.j. či sú vôbec schopné poskytnúť rating s dobrou vypovedacou schopnosťou v podmienkach; v ktorých bude daný model fungovať. Napr. Altman koncipoval svoje analýzy na podmienky trhu USA a fungujúceho kapitálového trhu a z tohto dôvodu sú jeho modely prakticky nepoužiteľné v podmienkach SR.

Z hľadiska jednotného postupu by mal subjekt snažiaci vytvoriť časť ratingového modelu na báze ex ante dodržať nasledovnú postupnosť krokov¹²:

1. Vybrať ukazovatele s dobrou výpovednou hodnotou

– pri tomto bode sa namiesto vlastného zdĺhavého a ďalekosiahleho výskumu dajú použiť výsledky ekonómov, ktorý analyzovali výpovednú hodnotu jednotlivých ukazovateľov predovšetkým na empirickej báze. Z tohto spektra by som uviedol jeden výskum:

Beaverova jednorozmerná diskriminačná analýza – Beaver na základe analýzy 138 podnikov (z čoho 69 tvorili podniky prosperujúce a zbytok podniky neprosperujúce) zistil, že v rámci porovnávania obidvoch skupín sa dosahovali najvýznamnejšie rozdiely v dosahovaných hodnotách nasledovných ukazovateľov:

- cash flow/cudzí kapitál
- čistý zisk/celkový kapitál
- cudzí kapitál/celkový kapitál
- čistý prevádzkový kapitál/celkový kapitál
- likvidita
- rýchlo likvidné prostriedky mínus krátkodobý cudzí kapitál

¹¹ Model Z-skóre pre spoločnosti s verejne obchodovanými cennými papiermi, podľa: Kráľovič, J. – Vlachynský, K.: Finančný manažment, Iura Edition, Bratislava 2002, str.37

¹² Presber, R. – Stengert, U.: Kreditrating, Stuttgart: Schaffer-Poeschel, 2002, str. 45

Ďalším výskumom zistil, že najlepšimi indikátormi finančného vývoja sú prvé dva ukazovatele t.j. cash flow/cudzí kapitál a čistý zisk/celkový kapitál.

2. Vytvoriť model na báze vybraných ukazovateľov

- na báze záveru z predošlého bodu by mal každý model byť budovaný na základe týchto dvoch ukazovateľov. Dobrým príkladom takéhoto modelu je tzv. Rýchly test. Ide o globálnu, rýchlo uskutočniteľnú analýzu s jednoduchou stupnicou. Rýchly test využíva nasledovné štyri ukazovatele:

- a) vlastný kapitál / celkový kapitál
- b) (cudzí kapitál – likvidné prostriedky) / cash flow
- c) cash flow / celkové výkony
- d) rentabilita celkového kapitálu

Prvé dva ukazovatele hovoria o finančnej stabilite spoločnosti, druhé dva charakterizujú výkonnosť daného podniku. Hodnoty ukazovateľov sa transformujú do bodového systému na základe nasledovného prevodového mostíka:

Tab. č.3: Prevodový mostík pre Rýchly test

Ukazovateľ	Stupnica hodnotenia - body				
	Veľmi dobrý	Dobrý	Stredný	Zlý	Ohrozený insolventnosťou
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Podiel vlastného kapitálu	> 30%	> 20%	> 10%	< 10%	záporný
Doba splácania dlhu v rokoch	< 3r.	< 5r.	< 12r.	> 12r.	> 30r.
Podiel CF na výkonoch	> 10%	> 8%	> 5%	< 5%	záporný
Rentabilita celkového kapitálu	> 15%	> 12%	> 8%	< 8%	záporný

Zdroj: Zalai, K.a kol: Finančno-ekonomická analýza podniku, Sprint, Bratislava 2007 str. 96

Z konštrukcie prevodového mostíka vyplýva, že situácia je tým lepšia a finančná budúcnosť firmy istejšia, čím menší počet bodov spoločnosť získa. Minimálny počet bodov je 4 a maximálny počet je 20. Uvedená metóda si získala popularitu hlavne vďaka svojej jednoduchosti.

Ďalším príkladom dobrého a v podmienkach SR použiteľného modelu je Index bonity, ktorý má tvar:

$$B = 1,5x_1 + 0,08x_2 + 10x_3 + 0,3x_4 + 0,1x_5$$

kde:

x_1 - cash flow/cudzí kapitál

- x_2 - celkový kapitál/cudzí kapitál
- x_3 – zisk pred zdanením/celkový kapitál
- x_4 – zásoby/aktíva
- x_5 – celkové výkony/celkový kapitál

Čím je B väčšie, tým je finančno-ekonomická analýza firmy a jej prognóza lepšia.

V podmienkach SR väčšina bánk má koncipovaný ratingový model na báze Rýchleho testu doplnený aj o ďalšie ukazovatele, ktoré jednotlivé banky považujú za ukazovatele s dobrou výpovednou hodnotou, avšak viacrozmerná diskriminačná analýza medzi ktorú patrí aj index bonity, je celosvetovo najčastejšie používaným postupom pre klasifikáciu podnikov na prosperujúce a neprosperujúce.

1.3.1.2 Analýza súčasnej a budúcej dlhovej služby ratovaného subjektu

Dlhová služba predstavuje všetky dlhodobé záväzky objektu ratingu rozčlenené po jednotlivých rokoch ich parciálnych splatností a splatností ich príslušenstva. V rámci tejto analýzy sa model zaoberá predovšetkým tým, či objekt analýzy je schopný kryť splátky dlhodobých záväzkov z primárneho zdroja¹³.

Primárny zdroj predstavuje dlhodobý udržateľný zdroj vznikajúci so samotnej podstaty podnikania. Vo finančnom vyjadrení:

$$\text{Primárny zdroj} = \text{EBIT} + \text{odpisy}$$

Do úvahy sa neberú zdroje krytia na báze prevádzkovej (t.j. postupné rozpúšťanie pracovného kapitálu spoločnosti) nakoľko to postupne vedie k podkapitalizácii podniku a zároveň sa neberú do úvahy zdroje z finančnej a mimoriadnej oblasti podnikania subjektu ako jednorázové a neopakovateľné zdroje krytia.

Analýza dlhovej služby prebieha na dvoch úrovniach:

- a) na úrovni súčasnej:
 - 1) na báze daňových výsledkov klienta
 - 2) na báze priebežných výsledkov klienta
- b) na úrovni budúcej:
 - 3) na báze predložených projekcií klienta

¹³ Rouse, C.N.: Bankové techniky úverovania. Bratislava: A.S.P. Publishing, 1994, str. 72

Tab. č.4: Analýza dlhovej služby

	Daňové výsledky	Priebežné výsledky	Projekcia
EBITDA	850	200	900
Úrokové náklady	200	50	200
Splátky úverov	350	150	550
Splátky leasingov	50	20	90
Splátky ostatných DD záväzkov	150	20	160
Dlhová služba	750	240	1000
Krytie dlhovej služby (DSCR)	1,13	0,83	0,9

Zdroj: Vlastný príklad analýzy súčasnej a budúcej dlhovej služby

Na základe vyššie uvedeného príkladu je zjavné, že základným ukazovateľom používaným na analýzu dlhovej služby je:

$$DSCR = EBITDA/Dlhová služba$$

Ukazovateľ ako taký by mal spĺňať základné pravidlo t.j. že dosiahnutá hodnota je vyššia ako 1,0 – podnik má dostatok zdrojov na sanáciu svojich dlhov. Čím je ukazovateľ väčší ako 1,0 tým viac zdrojov vytvára ako rezervu na potenciálnu sanáciu dlhov do budúcnosti a tým sa znižuje aj riziko nesplácania dlhov v prípade potenciálneho výpadku tržieb spoločnosti (napr. finančná kríza spôsobila prepád tržieb podnikov od 30-60%). Naopak čím je ukazovateľ bližší k 1,0 tým je väčšie riziko, že subjekt neustojí nejaký prudší výkyv v danom odvetví.

Z uvedeného vyplývajú 2 problémy:

1. Akú hodnotu ukazovateľa budem považovať za štandardnú pre ratingový model?
Za štandardnú sa v bankovom sektore považuje hodnota ukazovateľa na úrovni 1,2 čo znamená, že klient vytvára 20% rezervu na sanáciu svojej existujúcej dlhovej služby.
2. Aké váhy stanoviť pre dosiahnuté hodnoty ukazovateľa a či je potrebné tieto váhy meniť aj v závislosti či boli dosiahnuté v daňovom, priebežnom období resp. v projekcii klienta?
Akonáhle je stanovená štandardná hodnota ukazovateľa, dajú sa na jej základe stanoviť váhy na báze ktorých bude analýza dlhovej služby ovplyvňovať výsledný rating klienta.

Tab.č.5:Príklad stanovenia váh na výsledný vplyv analýzy dlhovej služby na rating

Hodnota ukazovateľa	$x > 1,2$	$1,2 > x > 1,0$	$1,0 > x > 0,9$	$x < 0,9$
Výsledný vplyv na rating	žiadny	zhoršenie o 1 stupeň	2. najhorší rating	Najhorší možný rating

Zdroj: Vlastný príklad

Analýza dlhovej služby sa nazýva analýzou s najväčším vplyvom na výsledný rating klienta. Je to spôsobené faktom, že výsledok pod 1,0 signalizuje, že subjekt nemá na sanáciu svojich dlhov s primárnej činnosti (akútna hrozba úpadku) a teda musí na sanáciu použiť iné zdroje napr. zdroje z prevádzky – uprednostní sanáciu dlhov pred platbami dodávateľom (hrozba exekúcií), mimoriadne zdroje – predaj majetku spoločnosti (jednorázové zdroje ktoré sa nebudú opakovať). Akýkoľvek výsledok pod 1,0 spôsobuje, že analýza dlhovej služby sa stáva jediným rating relevantným kritériom a výsledkom je najhorší resp. 2. najhorší rating bez ohľadu na výsledky iných analýz. Problémom ostáva fakt do akej miery má výsledný rating ovplyvniť ukazovateľ menší ako 1,0 v priebežných finančných výsledkoch klienta (napr. za 1. kvartál), nakoľko napr. stavebný priemysel ešte zvyčajne nie je naštartovaný (výrazný vplyv dĺžky zimného obdobia), poľnohospodári dostávajú dotácie až na konci roka. Tento problém sa nedá vyriešiť systémovo nakoľko ide o špecifiká jednotlivých typov podnikaní – štandardne sa rieši možnosťami na zlepšenie ratingu s odvolaním sa na tieto špecifiká.

1.3.2 Mäkké kritériá

Vo všeobecnosti mäkké kritériá vyjadrujú nefinančnú stránku podnikania. V zásade sa analyzujú tri skupiny:

- analýza ratingu krajiny
- analýza ratingu odvetvia
- analýza soft-factov ratovaného subjektu

1.3.2.1 Analýza ratingu krajiny

Rating krajiny, v ktorej podnik vykonáva svoju podnikateľskú činnosť je dôležitý z pohľadu faktu, že si podnikateľský subjekt musí uvedomiť dve pravidlá, ktoré banky dodržiavajú:

1. Nikdy nefinancujú podnikateľské aktivity v inej ako domovskej krajine.

Toto pravidlo má veľmi jednoduché vysvetlenie - banka nepozná podnikateľské prostredie krajiny, v ktorej nepôsobí. Čiže v prípade, ak chce subjekt rozšíriť svoju

podnikateľskú činnosť aj do inej krajiny akou je domovská krajina jeho financujúcej banky, musí si byť vedomý faktu, že úverové zdroje bude musieť získať od bankových domov pôsobiach v danej krajine, čo môže byť problematické vzhľadom na ich neznalosť daného subjektu.

2. Rating podnikateľského subjektu nemôže byť lepší ako rating krajiny, v ktorej pôsobí – nakoľko štát určuje pravidlá pre podnikanie v danej krajine, ani právnická osoba s vynikajúcimi finančnými výsledkami nemôže dosiahnuť rating lepší ako samotný štát. Toto limitujúce kritérium má dopad samozrejme na cenu úveru t.j. od určitého momentu ani akékoľvek zlepšenie finančných výsledkov sa nemusí preniesť do zlepšenia ceny úveru, a teda ak podnik má vedomosť o dosahovaní ratingu lepšieho ako štát je namieste optimalizácia finančných výsledkov aspoň do takej miery aby dosahoval rating na rovnakej úrovni.

Z tohto pohľadu by mal mať každý podnik aspoň vedomosť o tom, aký rating má krajina, v ktorej podniká a čo daný rating ovplyvňuje. Spravidla rating krajín stanovujú svetové ratingové agentúry, ktoré hodnotia predovšetkým schopnosť krajiny plniť si svoje dlhodobé záväzky. Táto schopnosť je ovplyvnená rôznymi ekonomickými faktormi, ale aj politickými faktormi, ktoré výrazne ovplyvňujú podnikateľskú slobodu daného štátu. Z hľadiska časového sa s dĺžkou časového horizontu prikladá väčšia váha na riziko politické ako riziko ekonomické, čo súvisí s predikciou politických cyklov v jednotlivých krajinách.

Tab. č.6: Model rozdelenia váh pri ratingu krajín

Faktory	Krátkodobé	Strednodobé	Dlhodobé
	1-3 roky	4-10 rokov	viac ako 10 rokov
Finančné/ekonomické	80%	70%	50%
Politické	10%	20%	40%
Ostatné	10%	10%	10%

Zdroj: Price Waterhouse, Úvod do řízení úvěrového rizika, Management Press, Praha 1994, str. 72

Pod finančnými/ekonomickými faktormi sa hodnotia predovšetkým:

- a) platobná bilancia krajiny
- b) zahraničné zadlžovanie
- c) dynamika HNP
- d) inflácia

e) devízové rezervy a iné

V rámci rizík politických sa sledujú hlavne nasledovné položky:

- a) vnútorná politická stabilita (stabilita na politickej scéne danej krajiny)
- b) vonkajšia politická stabilita (vzťahy s okolitými krajinami)
- c) medzinárodné politické zväzky (členstvá v medzinárodných inštitúciách a organizáciách)

1.3.2.2 Analýza ratingu odvetvia

V rámci prierezu ekonomiky danej krajiny cez jednotlivé odvetvia, banka na základe jednoduchého ratingu (najčastejšie formou semaforu) určuje, na financovanie ktorých odvetví sa chce v najbližšej dobe zamerať. Tieto kritériá delíme na:

- a) Ekonomické – vychádzajúce z ekonomických charakteristík daného odvetvia ako sú:
 - 1. Súčasný stav odvetvia – vychádza sa z portfóliovej analýzy správania sa daného odvetvia za posledné obdobie (aspoň 6 mesiacov). Čím je dané odvetvia životaschopnejšie a bezproblémovjšie, s vykazovaním rastu, tým je riziko súvisiace s poskytnutím úveru v tomto odvetví nižšie.
 - 2. Očakávaný vývoj odvetvia – predikcia pravdepodobného vývoja odvetvia (spracovaná špecialistami na dané odvetvie), načrtáva budúce správanie sa odvetvia.
 - 3. Citlivosť na hospodársky cyklus – skúma sa vzťah závislosti daného odvetvia od hospodárskeho cyklu nielen danej krajiny ale aj regiónu resp. globálneho cyklu. Čím je táto závislosť väčšia tým je riziko daného odvetvia vyššie
 - 4. Konkurencia – Skúma sa stupeň a koncentrácia konkurencie v odvetví. Za vysokorizikové sa považujú vysoko konkurenčné odvetvia
 - 5. Citlivosť na technologické zmeny (tzv. CAPEX risk) – čím je vyššia závislosť odvetvia od technologických zmien, tým je vyššie riziko kapitálových výdavkov ktoré do nich bude musieť spoločnosť investovať
 - 6. Nákladová štruktúra odvetvia – analyzuje sa na jednej strane stabilita nákladových položiek odvetvia v minulosti a na druhej strane sa analyzuje aj dostupnosť jednotlivých nákladových zložiek (napr. dodávok, ľudského faktora, úroveň a dostupnosť distribučných kanálov).

7. Ukazovatele a rastové trendy – základnými ukazovateľmi odvetvia sú ziskovosť, peňažné toky, a kapitálová štruktúra. Na ich báze sa následne uskutočňuje aj porovnanie klienta s daným odvetvím
8. Diverzifikácia – čím vyššia je diverzifikácia v danom odvetví (škála produktov, geografických oblastí, zákazníkov), tým nižšie je riziko daného odvetvia.
9. Prekážky vstupu do odvetvia – čím väčšie a významnejšie sú prekážky vstupu do daného odvetvia tým menšie je aj jeho úverové riziko.
10. Regulácia odvetvia – štátna regulácia zohráva významnú rolu pri stanovovaní rizika daného odvetvia.

b) Ostatné – vyplývajúce z aktuálnej situácie a stavu portfólia danej banky:

1. Úverová politika danej banky – úverová politika banky na jednej strane priamo zakazuje financovať niektoré vybrané odvetvia a na strane druhej stanovuje pravidlá financovania pre jednotlivé odvetvia ktoré sú financovateľné zo strany danej banky¹⁴
2. Vysoká angažovanosť v rámci jedného odvetvia – riziko podnikania banky rastie koncentráciou na jedno odvetvie a preto ak banka pociťuje vysokú naviazanosť na jedno odvetvie môže dočasne pozastaviť financovanie daného odvetvia

Pre podnikateľské subjekty je potrebné byť informovaný o aktuálnej úverovej politike banky pre dané odvetvie aby podnikateľský plán nezlyhal hneď pri zabezpečovaní jeho financovania.

1.3.2.3 Analýza „soft-factov“ ratovaného subjektu

Soft-facty hodnotia kvalitatívne údaje späté s podnikateľskou činnosťou klienta. Medzi štandardne hodnotené „soft-facts“ klienta sa radia:

1. Kvalita účtovníctva – keďže účtovníctvo je základným zdrojom informácií pre ratingové hodnotenie klienta, jeho kvalita priamo determinuje aj kvalitu vypočítaného ratingu. Toto kritérium má významný vplyv na výsledný rating klienta, nakoľko účtovníctvo je základným zdrojom informácií pre každý ratingový model. Pochybnosti o jeho kvalite môžu spôsobiť, že sa aj dobrá spoločnosť rýchlo diskvalifikuje v rámci procesu schvaľovania úveru.

¹⁴ Oehler, A. – Unser, M.: Finanzwirtschaftliches Risikomanagement. Berlin: Springer, 2000, str. 95

Hodnotia sa skutočnosti ako existencia controllingového oddelenia, existencia systému plánovania ako aj či v rámci procesu schvaľovania nedošlo k pochybnostiam o pravdivosti určitých skutočností v rámci predložených účtovných výkazov.

2. Vlastnícke riziko – hodnotí sa existencia negatívnych informácií o vlastníkoch (či nepôsobili resp. nepôsobia v štruktúrach poznačených zločineckou minulosťou, či nepôsobili v spoločnostiach z ktorými už banka mala negatívne skutočnosti resp. neskrachovali), ich skúsenosti s podnikaním v danom obore podnikania, počet vlastníkov a ich štruktúra (1 vlastník je rizikový hlavne z pohľadu jeho nahraditeľnosti v prípade napr. úmrtia, 2 vlastníci v štruktúre 50:50 sa štatisticky najčastejšie rozháďajú a tým stoja za rozpadom podnikania), ale taktiež napríklad frekvencia zmien vo vlastníckej štruktúre, ktorá by mohla spôsobiť nekonzistentnosť vo vývoji podnikania,
3. Manažérske riziko – hodnotí sa existencia negatívnych informácií o manažéroch spoločnosti, ich skúsenosti v obore podnikania, frekvencia zmien na manažérskych pozíciách, ale taktiež prepojenosť na vlastnícku štruktúru¹⁵
4. Veľkosť trhu, na ktorom daný subjekt podniká – v závislosti od toho či podnik pôsobí na medzinárodnom, národnom alebo lokálnom trhu sa dajú kvantifikovať riziká vplývajúce na dané podnikanie. Samozrejmosťou je fakt, že veľkosť a rozsah trhu determinuje aj typ hospodárskeho cyklu ktorému je podnikanie priamo vystavené. T.j. napríklad medzinárodná kríza v stavebníctve ešte neznamenaá že je kríza aj na lokálnom trhu daného subjektu.
5. Vývoj daného trhu – tu s na základe analýzy odvetvia ako celku definuje aktuálna situácia na danom trhu t.j. všeobecne charakteristiky daného trhu a jeho predikcia do budúcnosti.
6. Vývoj trhového podielu daného subjektu ratingu – vývoj trhového podielu daného subjektu je priamo naviazaná na vývoj celého trhu. Napríklad ak má daný trh tendenciu rásť je negatívnym faktom, keď sa danému subjektu

¹⁵ Lewis, E.M.: An introduction to credit scoring. San Rafael, California, Fair, Issac & Co, 1992, str. 115

nedarí minimálne udržať svoj trhový podiel. Naopak ak daný trh klesá je pozitívne ak sa subjektu darí zvyšovať svoj trhový podiel.

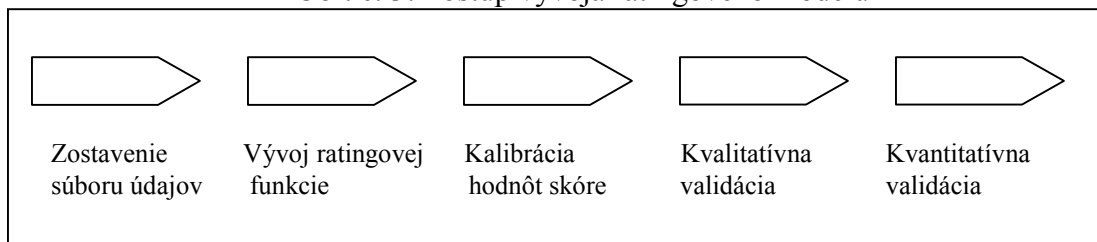
7. Hodnotenie konkurencieschopnosti daného subjektu – analýze tu podlieha konkurenčná výhoda daného subjektu t.j. či je vzhľadom k existujúcej konkurencii na trhu v lepšej resp. horšej pozícii. Lepšia pozícia by mala znamenať aj fakt že keď dôjde k poklesu trhu daný subjekt by pokles mal znášať lepšie ako subjekt ktorý aj napriek horšej konkurenčnej pozícii sa nechal unášať na vlne úspechu v čase globálneho rastu trhov.
8. Závislosť na dodávateľov – spoločnosť by si mala uvedomovať svoju závislosť na vstupe a deklarovať banke akým spôsobom by dokázala zabezpečiť vstup v prípade výpadku dodávateľa, na ktorom je významne závislá
9. Závislosť na odberateľoch – spoločnosť by si mala uvedomovať svoju závislosť na výstupe a deklarovať banke, akým spôsobom by dokázala zabezpečiť predaj v prípade výpadku odberateľa, na ktorom je významne závislá
10. Vplyv na životné prostredie – čím má spoločnosť významnejší vplyv na životné prostredie, tým viac sa ju bude snažiť štát regulovať čo kreuje a vysoké riziko investícií do ochrany životného prostredia ktoré bude musieť spoločnosť vyfinancovať.
11. Omeškanosť platieb voči verejnému sektoru – hodnotí sa fakt či si spoločnosť riadne a načas plní svoje záväzky voči daňovému úradu, sociálnej poisťovni a zdravotným poisťovniam. Ak si ich riadne neplní, mierne poľahčujúcim faktom je skutočnosť že existujú splátkové kalendáre s uvedenými inštitúciami, ktoré daný subjekt dodržiava
12. Ostatné negatívne faktory - spadajú sem rôzne ďalšie negatívne informácie ako napr. existujúce súdne spory, začaté konkurzné konanie resp. konkurz samotný, exekúcie a iné.

Soft facts nemajú v podmienkach SR významný vplyv na výsledný rating klienta, spravidla zlepšujú, resp. zhoršujú výsledný finančný rating na základe hard facts (tvrdé faktory) o 1 stupeň.

1.4 Postup vývoja ratingového modelu

Úspešnosť využitia modelu v praxi závisí do značnej miery od jeho kvalitatívnej uskutočnenom vývoji. Samotný vývoj ratingu nasleduje po rozhodnutí o využití konkrétneho modelu pre konkrétny ratingový segment.

Obr. č. 3: Postup vývoja ratingového modelu



Zdroj: Hurtošová, J.: Metodológia vývoja ratingového modelu na hodnotenie úverovej spôsobilosti podnikov, Ekonomika a manažment (Ročník V. č.2), 2008

Zostavenie súboru údajov – je prvým krokom pri vývoji ratingového modelu. V rámci tohto kroku je nevyhnutné definovať požiadavky na dáta, ktoré sa budú používať, identifikovať zdroje údajov a údaje zhromaždiť. Na účely vývoja ratingovej funkcie je potrebné definovať katalóg ukazovateľov, ktoré majú byť preskúmané. Tieto ukazovatele sa majú podrobiť testovaniu ich rozlišovacej schopnosti. Následne má byť uskutočnená viacrozmerná analýza, ktorej výsledkom sú parciálne ratingové funkcie pre „tvrdé a mäkké“ charakteristiky. Tieto sú napokon spojené do celkovej ratingovej funkcie v podobe výsledného modelu. Ratingová funkcia určuje skóre, ktoré odráža úverovú spôsobilosť podniku. Proces vývoja ratingu uzatvára kalibrácia modelu, ktorá prideli hodnotám skóre pravdepodobnosti zlyhania. Pridelenie pravdepodobnosti zlyhania výsledkom ratingu je rozhodujúcou úlohou na splnenie požiadaviek prístupu interných ratingov podľa BASEL II.

Ďalšie kroky už nie sú súčasťou samotného vývoja modelu, ale musia nevyhnutne nasledovať. Ide o validáciu hotového ratingového modelu, ako aj počas procesu jeho vývoja, ktorá pozostáva z kvalitatívnej a kvantitatívnej validácie. Kvalitatívna validácia sa zameriava na kvalitu údajov, kontrolu dokumentácie spojennej s modelom a praktickú využiteľnosť modelu v banke. Kvantitatívna validácia sa zameriava na kontrolu rozlišovacej schopnosti, kalibrácie, ako aj stability modelu.

Zostavenie súboru údajov

Možnosť predpovedať zlyhanie podniku je založené na hodnotení v súčasnosti a minulosti dosiahnutých výsledkov, ktoré dávajú predpoklad pre ďalší vývoj. Model a jeho predikčná schopnosť bude priamoúmerne závisieť na kvalite údajov, na základe ktorých sa bude zostavovať. Spoločne s dostatočným množstvom údajov sa zabezpečí štatistická významnosť modelu. Zostaveniu údajovej základne je preto potrebné venovať veľkú pozornosť. Dôležité požiadavky na údaje sa týkajú reprezentatívnosti údajov pre ratingový segment, kvantitu údajov ako aj kvality údajov.

Proces tvorby vhodného súboru údajov pozostáva s nasledujúcich krokov:

1. stanovenie požiadaviek na údaje a zdroje údajov
2. zhromažďovanie údajov (vytvorenie databázy)
3. definovanie vzorky

Stanovenie požiadaviek na údaje a zdroje údajov

Samotnému zberu údajov musí predchádzať definovanie, ktoré informácie sa majú zhromaždiť pre príslušný ratingový segment (podniky), pričom je potrebné zahrnúť všetky údaje relevantné pre ohodnotenie úverovej spôsobilosti. Samotnú skúšku úverovej spôsobilosti možno metodicky rozdeliť do niekoľkých etáp. Skúška úverovej spôsobilosti zahŕňa:

- a) právne pomery žiadateľa o úver,
- b) osobnú dôveryhodnosť žiadateľa,
- c) hospodársku situáciu žiadateľa.

Účelom skúšky právnych pomerov je zistiť, či žiadateľ spĺňa právne predpoklady na uzatváranie záväzkov pomocou dokladov, ktoré preukazujú právnu a faktickú existenciu subjektu. Dôveryhodnosť podniku ako klienta banky je daná jeho spoľahlivosťou vo vzťahu k banke ako obchodnému partnerovi a posudzuje sa na základe predchádzajúcich skúseností banky.

Kľúčovou časťou úverovej analýzy je však preverenie hospodárskej situácie žiadateľa o úver. Komplexná skúška hospodárskej spôsobilosti klienta sa z hľadiska obsahovej náplne skladá z niekoľkých častí a zahŕňa:

- a) analýzu vonkajšieho prostredia podniku,
- b) posúdenie kvality manažmentu,
- c) analýzu finančnej situácie podniku.

Rozhodujúcu časť hodnotenia bonity klienta tvorí práve analýza finančnej situácie. Keďže je finančná situácia veľmi komplexný jav, sústreďí sa analýza na rôzne formy jej prejavu. Je založená na skúmaní ukazovateľov v oblasti rentability, likvidity, aktivity, zadlženosti a trhovej hodnoty. Prostriedkom finančnej analýzy sú ukazovatele, ktoré sú obrazom objektívnej ekonomickej reality. Hlavným zdrojom informácií pre finančnú analýzu je účtovná závierka. Podľa slovenského Zákona o účtovníctve (č. 431/2002 Z.z.) tvoria účtovnú závierku subjektov účtujúcich v sústave jednoduchého účtovníctva dva výkazy:

- Výkaz o majetku a záväzkoch
- Výkaz o príjmoch a výdavkoch

V sústave podvojného účtovníctva pozostáva účtovná závierka zo:

- súvahy
- výkazu ziskov a strát
- poznámok (najdôležitejšou časťou je prehľad peňažných tokov)

Vstupné údaje do modelu možno rozdeliť do dvoch základných typov:

- kvantitatívne údaje
- kvalitatívne údaje

Kvantitatívne údaje predstavujú merateľné numerické hodnoty. Kvantitatívne informácie vychádzajúce z účtovných výkazov sú široko využiteľné pre účely ohodnotenia úverovej spôsobilosti podnikov. Nakoľko sú účtovné výkazy upravené zákonmi, sú štandardizované pre všetky subjekty, čo zabezpečuje porovnateľnosť ukazovateľov z nich určených. Problémy vznikajú napríklad so zabezpečením porovnateľnosti v prípade

aplikácie viacerých účtovných štandardov (najmä pri medzinárodných ratingových modeloch). Kvalitatívne údaje na druhej strane nie je možné vyjadriť číselne a sú charakteristické subjektívnosťou v ohodnocovaní.

Zhromažďovanie údajov (vytvorenie databázy)

Okrem zabezpečenia kvalitných, resp. spoľahlivých údajov je potrebné dosiahnuť aj potrebné množstvo zhromaždením dostatočného počtu dlžníkov, čím sa zabezpečí štatistická významnosť modelu. Vývoj modelu vyžaduje jednak „dobré“ ako aj „zlé“ prípady splácania dlžníkov.

Podľa slovenskej legislatívy sa pravdepodobnosťou zlyhania rozumie pravdepodobnosť, že na strane dlžníka dôjde v priebehu jedného roka od uzatvorenia zmluvy k zlyhaniu. Za vznik zlyhania v súvislosti s konkrétnym dlžníkom sa považuje, ak:

- banka usúdi, že dlžník si pravdepodobne nesplní svoj záväzok, bez toho, aby prišlo napr. k realizácii zabezpečenia, alebo
- dlžník je v omeškaní v súvislosti s plnením významného záväzku voči banke viac ako 90 dní.

Ak má výstup z modelu predstavovať pravdepodobnosť zlyhania v rámci prístupu interných ratingov, je potrebné aby všetky prípady zaradené do modelu spĺňali uvedenú definíciu pravdepodobnosti zlyhania.

Na zostavenie súboru možno využiť jednu z týchto možností:

- a) sampling (vzorkovanie),
- b) full survey (celkový prehľad),
- c) data pooling (združovanie údajov).

Celkový prehľad v úverovej inštitúcii vyžaduje značné úsilie pri zbieraní potrebných údajov, keď zahŕňa zber všetkých požadovaných údajov o všetkých dlžníkoch v ratingovom segmente z informačného systému banky. Súbor údajov bude potom predstavovať bankové portfólio. Pri samplingu sa pracuje len s vybranými údajmi.

Najväčším problémom v portfóliu jednej úverovej inštitúcie môže byť nedostatok „zlých“ prípadov pre štatistické spracovanie. Tento problém rieši data pooling, ktorý zahŕňa zber údajov z viacerých inštitúcií. Vývoj modelu sa uskutočňuje prostredníctvom spoločných údajov.

Definovanie vzorky

Údaje získané vo fáze zhromažďovania predstavujú celkovú vzorku, ktorá sa musí rozdeliť na analyzovanú vzorku a validačnú vzorku. Analyzovaná vzorka sa používa pri vývoji modelu, zatiaľ čo validačná vzorka slúži na testovanie modelu. Na rozdelenie celkovej vzorky možno použiť:

- skutočné rozdelenie databázy na analyzovanú a validačnú vzorku,
- aplikáciu metódy bootstrap.

V prípade, že veľkosť databázy umožňuje skutočné rozdelenie na dve časti, tento postup sa preferuje. Zabezpečí sa tým oddelenie údajov, pomocou ktorých sa model zostavuje, od údajov využitých na jeho testovanie. Aby sa vyhlo subjektívnemu deleniu, je vhodné použiť náhodnú selekciu. Následne je potom možné skontrolovať kvalitu ratingovej funkcie (vyvinutú na báze analyzovanej vzorky) s použitím odlišných údajov validačnej vzorky. Dĺžnici použiti v analyzovanej vzorke by nemali byť použiti vo validačnej vzorke ani v prípade iných období.

Čo sa týka pomeru „dobrých“ a „zlých“ prípadov v analyzovanej vzorke, preferuje sa rovnaký pomer „dobrých“ a „zlých“ prípadov ako je ich pomer reprezentovaný v analyzovanom ratingovom segmente. V prípade, že je počet údajov, ktoré je možné zozbierať obmedzený, je potrebné zabezpečiť spravidla aspoň tretinový alebo štvrtinový podiel „zlých“ prípadov.

Alternatíva k faktickému rozdeleniu databázy je metóda bootstrap, keď je rovnaká vzorka použitá na vývoj modelu aj na jeho validáciu. Metóda sa používa v prípade menšieho počtu dostupných údajov. Ratingová funkcia je potom vyvinutá využitím celej databázy bez jej delenia. Na účely validácie tejto funkcie je celková vzorka náhodne rozdelená niekoľkokrát na analyzovanú a validačnú vzorku. Následne sa analyzované

vzorky použijú na nové stanovenie koeficientov faktorov v ratingovej funkcii analogicky ako pri celkovej vzorke. Zmeraním fluktuácie rozpätia koeficientov oproti výsledkom z celkovej vzorky sa skontroluje stabilita ratingovej funkcie. Výsledná predpovedacia schopnosť testovacích ratingových funkcií sa analyzuje pomocou validačných vzoriek. Veľké fluktuácie (špeciálne pri zmenách znamienok koeficientov) indikujú, že použitá vzorka je pre vývoj ratingového modelu veľmi malá.

Vývoj ratingovej funkcie

Keď má banka zozbieraný dostatočný počet prípadov s dostatočnou kvalitou údajov, ktoré sa ku nim vzťahujú, môže pristúpiť k vývoju ratingovej funkcie.

Analýza rozlišovacej schopnosti ukazovateľov

Zmyslom analýzy rozlišovacej schopnosti ukazovateľov je identifikovať faktory úverovej spôsobilosti podnikov, ktoré je možné ľahko získať a vykazujú veľkú rozlišovaciu schopnosť. Rozlišovacia schopnosť ukazovateľa slúži len ako indikátor, že ukazovateľ je vhodný na použitie v ratingovom modeli. Predselekcia s výstupom v podobe zoznamu faktorov zníži zložitosť nasledujúcej viacrozmernej analýzy pri vývoji ratingovej funkcie.

Vývoj katalógu ukazovateľov

Prvým krokom pri vývoji ratingovej funkcie je zostavenie katalógu možných „tvrdých“ kritérií. Tento katalóg by mal obsahovať všetky relevantné kategórie, ktoré ovplyvňujú hodnotenie dlžníkovej situácie, pričom každú kategóriu je potrebné pokryť indikátormi. Pre ohodnocovanie jednotlivých aspektov je vhodné zaradiť rôzne varianty indikátorov, ktoré môžu preukázať odlišnú rozlišovaciu schopnosť. Z tohto dôvodu je potrebné definovať a zaradiť do porovnania veľké množstvo, aj keď niekedy veľmi podobných indikátorov. Ukazovatele musia byť stanovené tak, aby ich bolo možné ľahko vypočítať pre všetky prípady podnikov. V dôsledku rôznej veľkosti podnikov sa využívajú relatívne ukazovatele, ktoré odstraňujú nevýhodu absolútnych ukazovateľov.

Pre každý ukazovateľ je potrebné stanoviť hypotézu, ktorá predstavuje jeho ekonomický význam. Príkladom môže byť predpoklad, že daný ukazovateľ by mal v prípade „dobrých“ podnikov dosahovať vyššie hodnoty ako v prípade „zlých“ podnikov. Do modelu možno zaradiť len tie ukazovatele, pre ktoré je možné stanoviť jednoznačnú hypotézu. Väčšina štatistických metód vyžaduje monotónnosť hypotéz. To znamená, že platí preferovanie buď nižšej alebo vyššej hodnoty. Následne sa verifikuje, či skutočné údaje zodpovedajú stanoveným hypotézam.

Analyzovanie indikátorov z hľadiska splnenia, resp. porušenia hypotéz

Táto fáza hodnotenia ukazovateľov skúma, či ukazovatele stanovené na základe reálnych prípadov spĺňajú definované hypotézy. Do modelu možno potom zaradiť len tie ukazovatele, ktoré vopred stanovenú hypotézu spĺňajú. V opačnom prípade totiž nie je možné ukazovateľ ekonomicky interpretovať. Analyzovanie môže byť dvojakého druhu. Prvý spôsob meria rozlišovaciu schopnosť pomocou štatistických metód. Hypotéza sa testuje na analyzovanej aj na validačnej vzorke. Ďalšou alternatívou je stanovenie mediánov pre každý ukazovateľ samostatne pre „dobré“ a „zlé“ podniky. Ak sa mediány ukazovateľa pre „dobré“ a „zlé“ podniky významne odlišujú a pritom zodpovedajú hypotéze, ukazovateľ môže byť použitý pre ďalšiu analýzu.

Analyzovanie dostupnosti indikátorov a vysporiadanie sa s chýbajúcimi hodnotami

Analýza dostupnosti ukazovateľov stanovuje ako často nie je možné ukazovateľ vypočítať v rámci celkovej vzorky. Môžeme pritom rozlišovať z dvoch dôvodov. V prvom prípade nie je možné ukazovateľ vypočítať z dôvodu nedostupnosti vstupných údajov. V druhom prípade nemožno stanoviť hodnotu ukazovateľa, pretože menovateľ sa rovná nule.

V prípade chýbajúcich hodnôt ukazovateľov možno uskutočniť niekoľko opatrení. Ak nie je možné hodnotu ukazovateľa v určitom prípade zistiť, je potrebné daný prípad vylúčiť z ďalšieho hodnotenia. Druhou možnosťou je vylúčiť z analýzy ukazovatele, ktoré nedosiahnu minimálnu úroveň dostupnosti. Pri skúmaní „tvrdých“ faktorov môžu

byť chýbajúce hodnoty nahradené odhadnutou hodnotou špecifickou pre danú skupinu na báze mediánu.

Analyzovanie korelácie medzi ukazovateľmi

Analýza dostupnosti údajov, diskriminačnej schopnosti a dodržania hypotézy môže značne zredukovať veľkosť katalógu ukazovateľov. Zostávajúce ukazovatele však budú vykazovať väčšiu alebo menšiu podobnosť či koreláciu, sa zaručí, že rating bude pokrývať rôzne kategórie informácií. Okrem toho, vysoká korelácia medzi ukazovateľmi môže viesť ku problémom so stabilitou koeficientov.

Viacrozmerná analýza

Cieľom viacrozmernej analýzy je vývoj ratingovej funkcie s využitím vybraných ukazovateľov s dobrou rozlišovacou schopnosťou. Základom pre vývoj funkcie je finálny katalóg ukazovateľov. V skutočnosti môžu banky vyvíjať pomocou štatistických programov viaceré ratingové funkcie a následne vybrať najvhodnejšiu. Koeficienty ratingovej funkcie sú stanovené na základe analyzovanej vzorky. Validačná vzorka potom poslúži na testovanie ratingovej funkcie vyvinutej s použitím analyzovanej vzorky. Finálna ratingová funkcia je potom vybraná z potenciálnych funkcií pomocou nasledujúcich kritérií:

- kontrolovanie znamienok koeficientov,
- diskriminačná (rozlišovacia) schopnosť ratingovej funkcie a jej stabilita,
- význam individuálnych koeficientov,
- pokrytie relevantných kategórií informácií.

Okrem toho vývoj ratingovej funkcie musí spĺňať požiadavku objektívneho výberu ukazovateľov opierajúceho sa o štatistické metódy. Aby sa v modeli zachovali tie ukazovatele, ktoré majú význam v podmienkach konkrétneho segmentu podnikov, je potrebné uskutočniť explicitný výber alebo vynechanie niektorých ukazovateľov.

Kontrolovanie znamienok koeficientov

Určené koeficienty ratingovej funkcie musia byť v súlade so stanovenou hypotézou, ktorá predstavuje jeho ekonomický význam. Ak má ukazovateľ v prípade „dobrých“ podnikov dosahovať vyššie hodnoty ako v prípade „zlých“ podnikov, má koeficient ukazovateľa dosahovať kladné znamienko v prípade, že vyššia hodnota funkcie predstavuje vyšší stupeň úverovej spôsobilosti podniku. Ale v prípade, že vyššia hodnota funkcie indikuje nižšiu úverovú spôsobilosť, znamienka koeficientov sú opačné. Ak znamienka koeficientov ukazovateľov nespĺňajú tieto požiadavky, nie je možné ratingovú funkciu použiť, neumožňuje totiž zmysluplnú ekonomickú interpretáciu.

Diskriminačná (rozlišovacia) schopnosť ratingovej funkcie a jej stabilita

V prípade viacerých ratingových funkcií zostavených na báze prijateľných ukazovateľov je potrebné vybrať tú, ktorá má vyššiu rozlišovaciu schopnosť v stanovenom horizonte predpovedania. Okrem úrovne rozlišovacej schopnosti je dôležité posúdiť aj jej stabilitu, pričom sa rozlišuje stabilita funkcie pri aplikovaní neznámych údajov a stabilita počas dlhšieho horizontu predpovedania. Ratingová funkcia, ktorej rozlišovacia schopnosť je významne nižšia pre validačnú vzorku, nie je vhodná pre ratingový model, pretože zlyháva pri predikovaní prípadov s neznámymi údajmi.

Význam individuálnych koeficientov

Pri optimalizácii koeficientov ukazovateľov je potrebné zaradiť do modelu tie ukazovatele, ktorých koeficienty sa nerovnajú nule pri zvolenej miere spoľahlivosti.

Pokrytie relevantných kategórií informácií

Ďalšou dôležitou požiadavkou je vývoj ratingovej funkcie pokrývajúcej všetky kategórie informácií, čo zabezpečí, že rating bude predstavovať celistvé hodnotenie dlžníkovej ekonomickej situácie. Vybraná má byť ratingová funkcia, ktorá obsahuje najviac jednoducho zrozumiteľných ukazovateľov. Zabezpečí to aj lepšie prijatie modelu užívateľmi.

Celková ratingová funkcia

Ak už je vyvinutá samostatná ratingová funkcia pre „tvrdé“ aj „mäkké“ kritériá, tieto funkcie musia následne vytvoriť celkovú ratingovú funkciu. Je potrebné rozhodnúť o váhach týchto dvoch typov informácií. Vo všeobecnosti charakteristiky vlastníkov resp. manažérov ovplyvňujú úverovú spôsobilosť menších podnikov viac ako väčších podnikov. V praxi potom platí, že vplyv „mäkkých“ kritérií na celkovú ratingovú funkciu rastie spolu so zmenšujúcou sa veľkosťou podnikov.

Banky využívajú rôzne prístupy na dosiahnutie optimálnych váh čiastkových funkcií. Sú to:

- optimalizácia využitím diskriminačnej analýzy,
- optimalizácia využitím regresnej analýzy,
- heuristické stanovenie váh,
- kombinované formy: heuristické stanovenie váh založené na štatistických výsledkoch.

Použitie štatistických metód umožní objektívne stanovenie váh s ohľadom na zvýšenie rozlišovacej schopnosti. Expertné stanovenie prináša so sebou vyššiu úroveň akceptácie používateľmi. Z tohto dôvodu sú hybridné formy, ktoré využívajú lineárne kombinácie pre čiastkové funkcie, často využívanými metódami. Napr. štatisticky sa určí rozpätie váh pre celkovú funkciu, ktorá dosiahne vysokú rozlišovaciu schopnosť. Následne sa váhy stanovujú na základe názorov expertov.

1.5 Najvýznamnejšie svetové ratingové agentúry

Moody's Investors Service

Moody's Investors Service vznikla ako prvá ratingová agentúra na svete v roku 1914. Dnes je dcérskou spoločnosťou Moody's Corporation (NYSE:MCO) a je tak jedinou z veľkých ratingových agentúr, ktorá je kótovaná na verejnom kapitálovom trhu. Ďalšou spoločnosťou v skupine je potom Moody's KMV, významný poskytovateľ hodnotiacich informačných systémov pre banky a investorov. Samotná Moody's Investors Service je vedúcim poskytovateľom kreditných ratingov, výskumov a analýz zahrňujúcich úverové nástroje a zmluvy a cenné papiere na globálnych kapitálových trhoch. Spoločnosť, ktorá má kancelárie v New Yorku, Tokiu, Londýne, Paríži, Sydney, San Franciscu, Frankfurt, Madride, Dallase, Toronte, Hong – Kongu, Singapore, Sao Paole, Miláne a Mexicu City vydáva ratingy na viac ako 100 000 dlhových cenných papierov spoločností a 68 000 dlhopisov z oblasti verejných financií emitovaných jednotlivými firmami, mestami a vládami vo viac ako 100 krajinách sveta. Odhadovaný podiel agentúry Moody's Investors Service na celosvetovom trhu ratingu je približne 40%.

Standard & Poor's

Spoločnosť Standard & Poor's Rating Services uskutočňuje ratingové hodnotenia v oblasti finančného trhu od roku 1916. Bola prvou analytickou organizáciou, ktorá zverejnila svoje ratingové kritériá a postupy a zaviedla vlastný on-line service, Credit Wire, prostredníctvom ktorého poskytuje informácie hromadným komunikačným prostriedkom a predplatiteľom. Ďalej vydáva publikáciu venovanú spôsobom ohodnocovania úverov Credit Week, ktorá sa stala všeobecným návodom pre hodnotenie úverov. Ako jedna z prvých tiež uskutočňovala rating a pripravovala ratingové kritériá pre mnoho typov finančných nástrojov akými sú:

- obchodné cenné papiere,
- prioritné akcie,
- finančné projekty,
- poistenie obligácií,
- obligačné a peňažné fondy a pod.

Spoločnosť S&P poskytuje v súčasnej dobe služby vo svojich kanceláriách v 20 krajinách sveta. Od roku 1966 je spoločnosť S&P súčasťou The McGraw – Hill Companies Inc., čo je vedúca medzinárodná organizácia zaoberajúca sa finančnými službami a všetkým čo s nimi súvisí. Pokiaľ ale ide o záležitosti ratingových služieb, zostáva S&P na spoločnosti úplne nezávislá. Podiel spoločnosti S&P na celosvetovom trhu je odhadovaný taktiež na približne 40%.

Fitch Ratings

Táto ratingová agentúra má dve riaditeľstvá v New Yorku a Londýne a taktiež dcérsku spoločnosť vo Francúzsku. Ide o tretiu najväčšiu ratingovú agentúru na svete uznávanú nielen na európskom trhu. Agentúra prevádzkuje 21 kancelárií a spolupracuje s viac ako 1000 bankami a finančnými inštitúciami a skoro 400 spoločnosťami na celom svete. Ich rozsiahla činnosť je výhodná tak pre americké spoločnosti smerujúce do zahraničia, ako aj pre medzinárodné spoločnosti smerujúce na americké trhy. Agentúra sa prezentuje ako spoločnosť, ktorej ratingové hodnotenie tvorí alternatívu hodnoteniu spoločností S&P a Moody's. Spoločnosť Fitch získala povolenie pre svoju činnosť od regulačných a kontrolných orgánov pohybujúcich sa na medzinárodných finančných trhoch akými sú napr. US Securities and Exchange Commission, ale tiež U.K. Securities and Futures Authority, francúzskeho či japonského ministerstva financií, austrálske Securities Commission a veľa ďalších. Ich podiel na celosvetovom trhu ratingu je odhadovaný približne na 16%.

Dun & Bradstreet – obchodný rating

Spoločnosť D&B vznikla v roku 1841 a zaoberá sa hlavne hodnotením hospodárenia spoločností – tzv. D&B rating. V zásade informuje o tom, ako bezpečné je v určitej krajine uzatvoriť s preverovanou firmou obchod. Je to indikátor predpovede rizika pre obchodovanie prípadne bankrotu firmy. D&B analyzuje bankroty firiem a porovnáva ich s ostatnými firmami v odvetví, čo vedie k identifikácií a predpovedí príznakov bankrotu. D&B rating je rozdelený do dvoch častí, prvá vyjadruje finančnú silu firmy a druhá mieru rizika pre obchodovanie. Miera rizika je kľúčovou súčasťou, ktorá sa zostavuje na základe finančnej situácie firmy. Odráža taktiež trend celého odvetvia nielen firmy. Na základe D&B ratingu je určený maximálne doporučený obchodný úver pre daný subjekt.

Celkom existujú štyri miery rizika:

- 1) minimálne riziko – bezproblémový obchod, je možné aj predĺženie splatnosti faktúry,
- 2) nízke riziko – bezproblémový obchod,
- 3) riziko väčšie než priemerné – je možné obchodovanie, ale je nutné danú firmu sledovať,
- 4) vysoký stupeň rizika vhodným platobným nástrojom - je potrebné sa poistiť.

D&B zabezpečuje dynamické informácie o platobnom správaní, ktorých základom je zber platobných skúseností, čo sú údaje o dohodnutej a skutočnej splatnosti jednotlivých obchodných prípadov. Z nich sa zisťuje tzv. platobné skóre, ktoré vyjadruje priemernú dobu oneskorenia platieb. Akonáhle je vypočítané platobné skóre pre danú firmu, uskutoční sa porovnanie s odvetvím, do ktorého je firma zaradená.

1.6 Kapitálová primeranosť a riadenie rizika

Bazilejský výbor pre bankový dohľad bol vytvorený v roku 1975 za účelom harmonizácie bankových štandardov a regulácií medzi jeho členskými krajinami skupiny G-10. Cieľom tohto výboru je rozšíriť pokrytie regulácie, primeraný bankový dohľad a zaistiť, že žiadna zahraničná banková ustanovizeň neunikne spod dohľadu.¹⁶

Za účelom dosiahnutia tohto cieľa sa členovia G-10 dohodli v Bazileji na vytvorení výboru zloženého z vedúcich centrálnych bánk a vedúcich predstaviteľov bankového dohľadu členských krajín. Výbor sa stretáva každý štvrtok spravidla v Banke pre medzinárodné zúčtovanie.

Na spoločných stretnutiach sú členovia oprávnení diskutovať o stave medzinárodného bankového systému a predkladať návrhy štandardov, ktoré môžu pomôcť výboru v dosahovaní cieľov. V zakladajúcej zmluve Bazilejského výboru sa však píše, že výbor nemôže prijímať žiadne právne záväzné bankové štandardy, a preto je na samotných členských štátoch, aby zabezpečili implementáciu a dodržiavanie odporúčaní výboru. Medzi najvýznamnejšie odporúčania výboru patria BASEL I aj BASEL II.

1.6.1 BASEL I

Kapitálová dohoda BASEL I bola publikovaná v roku 1988 s cieľom posilniť zdravý vývoj a stabilitu bankového systému. BASEL I prvýkrát definoval členenie kapitálu banky a charakteristiku jeho jednotlivých položiek. Veľkým pozitívom dohody bol fakt, že pri realizácii a vzniku BASEL I boli iniciátormi priamo inštitúcie z bankového sektora. BASEL I bola pôvodne určená len pre medzinárodne aktívne banky krajín G-10, no postupne ju začali uznávať aj nečlenské krajiny a postupne sa plošne aplikovala na celom svete.

1.6.1.1 Kapitálová primeranosť definovaná podľa BASEL I

Dohoda prvýkrát určila medzinárodne uznávanú výšku minimálneho regulátorného kapitálu (tzv. solventného pomeru) na 8% z riziko vážených aktív.¹⁷

¹⁶Bazilejský výbor pre bankový dohľad: About the Basel Committee, dostupné na <http://www.bis.org/bcbs/index.htm>, 09.02.2011

¹⁷Bazilejský výbor pre bankový dohľad: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, 1988 Dostupné na: <http://www.bis.org/publ/bcbs04a.pdf>, 09.02.2011

Kapitálová primeranosť sa vypočíta na základe tzv. Cookovho pravidla (P. Cook 10 rokov predsedal Bazilejskému výboru) ako podiel množstva kapitálu a súčtu rizikovo vážených aktív a úverových ekvivalentov podsúvahových položiek¹⁸:

Kp=kapitál/riziko vážené aktíva a úver. ekvivalenty podsúvahových položiek $\geq 8\%$

Rizikovo vážené aktíva podľa Basel I

Basel I využíva metódu rizikovo vážených aktív, pri ktorom sú jednotlivé váhy určené národným regulátorom – 0% , 10%, 20%, 50% a 100%. Krajiny sa hodnotia podľa tzv. klubového princípu – podľa členstva v OECD. Podľa tohto hodnotenia majú aj pohľadávky voči protistrane priradené rizikové váhy. Ak je krajina členom OECD, riziková váha je 0%, ak nie je, tak 100%. Pohľadávky voči bankám sa vážia 20% rizikovou váhou, 50% rizikovou váhou sa vážia hypotekárne pohľadávky a 100% rizikovou váhou ostatné pohľadávky.

Podsúvahové položky sú konvertované do súvahových položiek použitím kreditných konverzných faktorov, ktorých hodnota je taktiež od 0 do 100%. Rozdelenie týchto rizikových váh môžeme vidieť v nasledovnej tabuľke:

Tab. č.7: Rizikové váhy z hľadiska typu dlžníka

Typ dlžníka	Riziková váha
Členské štáty OECD	0%
Ostatné inštitúcie verejného sektora	0%, 10%, 20% alebo 50% (v závislosti od určenia národného regulátora)
Banky a regulované firmy zo štátov OECD	20%
Pôžičky plne kryté nehnuteľnosťou	50%
Protistrany v derivátových operáciách	50%
Inštitúcie verejného sektora nečlenských krajín OECD	100%
Pohľadávky voči privátnemu sektoru	100%

Zdroj: Vlastné spracovanie

¹⁸ Becker, A. – Gaulke, M. – Wolf, M.: Praktiker-Handbuch Basel II. Kreditrisiko, operationelles Risiko, uberwachung, Offenlegung. Stuttgart: Schaffer-Poeschel, 2005 ISBN-13: 9783791019857, str.57

Kreditné riziko

Podľa Basel I nie sú banky vystavené kreditnému riziku v plnej výške podkladového aktíva finančného nástroja, ale len potenciálnym nákladom náhrady cash-flow pri zlyhaní protistrany¹⁹.

1.6.1.2 Nedostatky BASEL I

Nedostatkom dohody je, že uvažovala len s dvoma typmi rizík:

- s kreditným rizikom a
- s rizikom presunu rizika z inej krajiny.

Neboli v ňom zohľadnené trhové riziká a ani operačné riziká, a preto nebolo možné vytvoriť skutočný stav rizikovosti aktivít banky. Basel I neumožňoval monitorovať reálne riziká konkrétnych pohľadávok a nezohľadňoval dostatočne postupy na elimináciu kreditného rizika.

Rizikové váhy aktív motivovali banky k vytlačaniu súkromných úverov štátnymi úvermi alebo k uprednostňovaniu hypotekárneho sektora vzhľadom na polovičnú váhu rizika hypotekárnych úverov. Veľmi sporné bolo priradovanie rizikovej váhy 100 % všetkým súkromným úverom. Kapitálová požiadavka z úveru malej nekótovanej spoločnosti bola rovnaká ako kapitálová požiadavka úveru medzinárodne pôsobiacej stabilnej spoločnosti. Výsledkom mohol byť morálny hazard.²⁰ Morálny hazard je také konanie spoločností alebo ich pracovníkov, ktoré podnik vystavuje neúmernému riziku. Môže byť spôsobené tým, že potenciálny úžitok z daného konania výrazne prevyšuje obavu z dôsledku nepriaznivého vývoja.²¹

Hlavnú kritiku Basel I teda môžeme zhrnúť na tieto tri oblasti:

- ❖ Basel I poskytoval nekonzistentné postupovanie pri kreditných rizikách,
- ❖ Basel I nemeral riziko na portfóliovej báze,
- ❖ Basel I neposkytoval pre regulátorov žiadne možnosti podpory bankám, ako by mohli zlepšovať používané modely a riadenie stavu kapitálu.

¹⁹ Cipra, T: Kapitálová primerenosť vo financích a solvenstnosť v pojišťovníctví, Praha:Ekopress, 2002 str. 56

²⁰ Horváthová, Eva: Bankovníctvo. Žilina: Georg, 2009, s.84, ISBN 978-80-89401-03-1

²¹ Vlachý, Ján: Řízení finančních rizik. Praha: Eupress, 2006, s.40, ISBN 80-86754-56-1

1.6.2 BASEL II

Basel II je jednotné pomenovanie na skupinu odporúčaní na bankové zákony a regulácie vydané Bazilejským výborom na bankový dohľad. Účelom Basel II, ktorý bol prvotne vydaný v júni 2004, je vytvoriť medzinárodný štandard, ktorý môžu bankovní regulátori používať pri tvorbe regulácií o množstve požadovaného kapitálu potrebného k pokrytiu finančných a operačných rizík, ktorým banky čelia.

Cieľom Basel II sa stalo zvýšenie bezpečnosti a stability finančných systémov, posilnenie konkurencie medzi bankami a umožnenie väčšej rizikovej citlivosti. Na základe citlivejšieho merania rizík mali banky lepšie a efektívnejšie využívať kapitál na ich pokrytie.

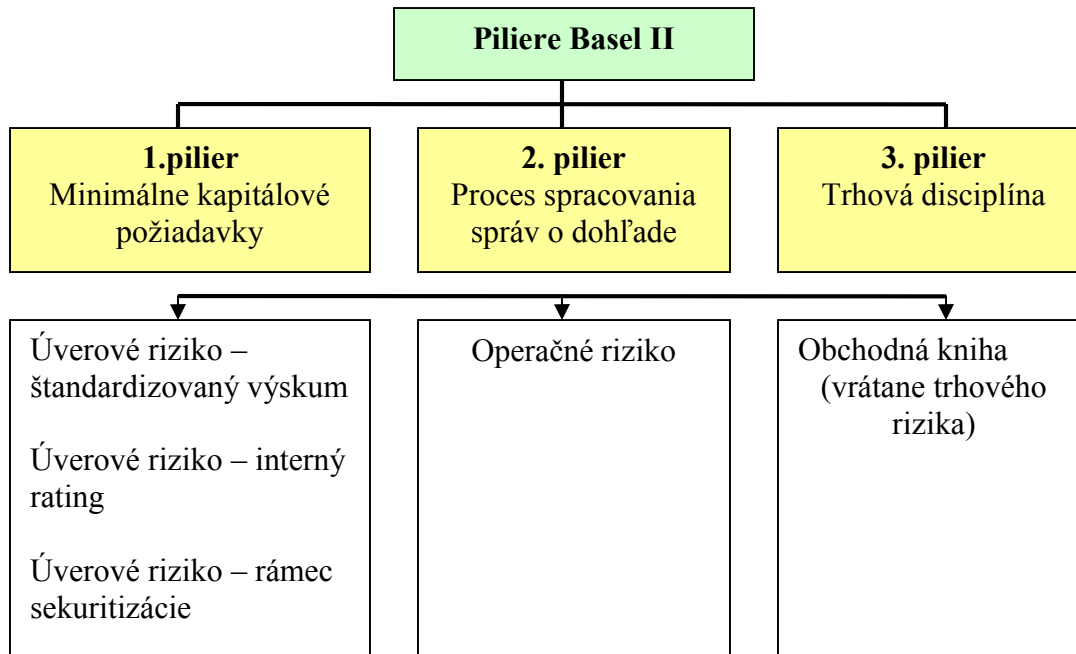
Zástancovia Basel II veria, že tento medzinárodný štandard môže pomôcť ochrániť medzinárodný finančný systém pred takými druhmi problémov, ktoré by vznikli v prípade kolapsu významnej banky alebo skupiny bánk. Basel II sa to pokúša dosiahnuť prostredníctvom rozsiahlych požiadaviek na riadenie rizika a kapitálu, ktoré zaistia výšku kapitálových rezerv primerané k riziku, ktorému sa banka vystavuje svojou činnosťou. Vo všeobecnosti môžeme povedať, že tieto pravidlá znamenajú väčšiu potrebu kapitálu na zabezpečenie svojej solventnosti a celkovej ekonomickej stability pre tie banky, ktoré sa vystavujú vyššiemu riziku.

1.6.2.1 Tri piliere Basel II

Basel II pozostáva z troch pilierov, aplikovaných na individuálnom a konsolidovanom základe:

- minimálne kapitálové požiadavky,
- postup orgánov dohľadu,
- trhová disciplína (zverejňovanie informácií)

Obr. č. 4: Piliere Basel II



Zdroj: Kotlebova, J.: Medzinárodné finančné centrá. Bratislava. Iura Edition 2006, s. 29, ISBN 80-8078-109-5

Minimálne kapitálové požiadavky sú kvantitatívnym stanovením kapitálu na krytie možných strát z rizík z nich vyplývajúcich, pričom kapitál musí byť stanovený v minimálnej výške 8 %. Pilier sa zameriava na výpočet kapitálových požiadaviek na kreditné, trhové a operačné riziko. Kapitálovú požiadavku na pokrytie uvedených rizík môžeme určiť podľa nasledovného vzťahu:

$$Kp = \text{kapitál} * 0,08 / (KP_{kr} + KP_{tr} + KP_{or}) \geq 8 \%$$

Legenda:

Kp – kapitálová primeranosť

KP_{kr} – kapitálová požiadavka na kreditné riziko

KP_{tr} – kapitálová požiadavka na trhové riziko

KP_{or} – kapitálová požiadavka na operačné riziko

Kreditné riziko

– je definované ako neistota z prípadnej straty z nezaplatenia pôžičky alebo iného úveru dlžníkom a to tak istiny ako aj úrokov z nej plynúcich. Kapitálové požiadavky sa pri kreditnom riziku môžu kalkulovať dvomi rôznymi spôsobmi:

- štandardizovaný prístup
- prístup založený na interných ratingoch (IRB): a) základný
b) pokročilý

Štandardizovaný prístup ku kreditnému riziku

– umožňuje používanie externých ratingov ratingových agentúr a agentúr na podporu exportu, ktoré národné orgány dohľadu považujú za oprávnené. Pri posudzovaní oprávnenosti týchto agentúr sa berú do úvahy kritériá objektivity, nezávislosti, transparentnosti, zverejňovania, dostatku zdrojov, medzinárodného dosahu a dôveryhodnosti.

Objektivita – pridelovanie rizikových kategórií musí byť systematické, prísne a overiteľné z historických skúseností. Vzhľadom na neustály vývoj finančného sektora sa musí kontrolovať a overovať aktuálnosť jednotlivých úverových hodnotení.

Nezávislosť – metodika úverového hodnotenia nesmie byť závislá od vonkajších politických tlakov.²²

Transparentnosť – musí byť zabezpečená verejná prístupnosť pri úverovom hodnotení.

Zverejňovanie – agentúra musí zverejňovať informácie o metodológii hodnotenia úverového rizika vrátane definovania stavu zlyhania protistrany, časový horizont a význam úverového ratingu, miery pravdepodobnosti defaultu pre jednotlivé rizikové kategórie.

Dostatok zdrojov – agentúra musí mať dostatočné množstvo informácií potrebných na vytvorenie kvalitných úverových hodnotení.

Medzinárodný dosah – agentúra nemá povinnosť hodnotiť podniky vo viacerých štátoch, ale ako národná ratingová agentúra je povinná zverejniť úverové hodnotenia aj v zahraničí.

²² Sivák, R.- Gertler, L.: Teória a prax vybraných druhov finančných rizík. Bratislava: Sprint, 2006, s.206, ISBN 80-89085-56-3

Dôveryhodnosť – dôveryhodnosť agentúr je veľmi úzko spojená s vyššie uvedenými kritériami a so schopnosťou ich čo najlepšie splniť.

Prístup založený na interných ratingoch (IRB)- banky s povolením používať IRB prístup sa môžu spoliehať na svoje vlastné interné odhady rizikových komponentov potrebných pre výpočet kapitálových požiadaviek. Tento spôsob merania kreditného rizika by mal viesť k vylepšenému procesu riadenia rizík v banke. Hlavným dôvodom by malo byť jednoduchšie prispôsobenie parametrov modelu pre výpočet úverového rizika k rozdielnym úverovým nástrojom, obchodnej politike, ako aj prostrediu v ktorom daná banka pôsobí.

Medzi tieto rizikové komponenty môžeme zahrnúť:

- pravdepodobnosť zlyhania klienta,
- strata v dôsledku defaultu,
- angažovanosť pri defaulte,
- efektívna splatnosť

V rámci IRB prístupu musí banka kategorizovať svoju angažovanosť do piatich kategórií:

- a) Angažovanosť voči podnikom – ide o dlžobný záväzok obchodnej spoločnosti, verejnej obchodnej spoločnosti alebo podniku jednotlivca.
- b) Angažovanosť voči bankám – týka sa nielen bánk, ale aj obchodníkov s cennými papiermi, subjektov verejného sektora a multilaterálnych rozvojových bánk nespĺňajúcich kritériá pre 0 % rizikovú váhu podľa štandardizovaného prístupu.
- c) Zvrchované suverénne subjekty – do tejto skupiny patria štáty a ich centrálné banky, mnohostranné rozvojové banky spĺňajúce kritériá pre 0 % rizikovú váhu podľa štandardizovaného prístupu a subjekty verejného sektora.
- d) Retailové expozície
- e) Akcie a majetkové účasti

Komisia vytvorila dva typy IRB prístupov pre stanovenie kapitálových požiadaviek:

- a) Základný – banky môžu používať vlastné interné odhady, ale len jedného rizikového vstupu a to pravdepodobnosť zlyhania klienta, pričom ostatné zložky stanovuje príslušný národný regulátor na základe štandardných pravidiel.
- b) Pokročilý IRB prístup – umožňuje bankám používať vlastné interné odhady všetkých rizikových komponentov, t.j. pravdepodobnosť zlyhania klienta, stratu dosiahnutú v stave defaultu, výšku angažovanosti v stave defaultu a efektívnu splatnosť. Ich spoľahlivosť a kvalitu si môže overiť samotná banka ako aj národný regulátor. Prístup zároveň vyžaduje splnenie prísnejších minimálnych regulatórnych požiadaviek.

Trhové riziko

– pod pojmom rozumieme riziko finančného stavu banky vznikajúceho dôsledkom nepriaznivých vplyvov, ako nestálosť trhových cien, úrokových sadzieb, komodít, cien akcií a devíz. Základné zdroje podporujúce vznik trhového rizika sú:

- a) Finančné transakcie, do ktorých podnikateľský subjekt vstupuje s cieľom splniť požiadavky klienta (nákup a predaj finančných aktív)
- b) Finančné aktíva, ktoré má podnikateľský subjekt v držbe
- c) Transakcie určené na dosiahnutie zisku z očakávaného pohybu aktív

Trhové riziko sa delí do nasledovných skupín:

- 1) Akciové
- 2) Úrokové
- 3) Menové
- 4) Komoditné

Operačné riziko

– je riziko straty vyplývajúce z nevhodných a neúspešných interných procesov a postupov spôsobených zamestnancami alebo vplyvom vonkajších udalostí. Táto definícia zahŕňa právne riziko, ale nepočíta so strategickým rizikom a rizikom reputácie. Operačné riziko bolo zaradené v dohode hlavne z dôvodov, že to bola jedna z najčastejších príčin zlyhania bánk. Bazilejský výbor očakáva pokrytie operačného

rizika 12 % kapitálom z celkového množstva kapitálu, ktorý je vyhradený na krytie rizík a prípadných strát z nich plynúci.

Postup orgánov dohľadu

je kvalitatívnym stanovením kapitálu vo vzťahu k rizikovému profilu banky. Tento pilier sa zameriava na proces zhodnotenia dostatočného množstva kapitálu pre banku národným regulátorom. Banka by mala mať zavedené vnútorné procesy, ktoré jej umožnia vyhodnotiť adekvátnosť jej kapitálu s ohľadom na podstupované riziká. Národný regulátor bude mať právo stanoviť vyššiu kapitálovú požiadavku v prípade, že minimálna kapitálová požiadavka nezodpovedá jej rizikovému profilu. Limit kapitálovej primeranosti 8 % bude naďalej považovaný za absolútne minimum, pod ktoré by sa banka nemala dostať. Kapitálová primeranosť banky by sa však mala pohybovať nad touto hranicou v závislosti od jej rizikového profilu.

V pilieri sú kladené vysoké nároky tak na banku ako aj na národného regulátora. Sú tu obsiahnuté riziká, ako napríklad úrokové riziko s ktorým prvý pilier nepočíta.

Princípy kontroly orgánu dohľadu – bazilejský výbor pre bankový dohľad stanovil v druhom pilieri dohody o kapitáli štyri princípy kontroly orgánmi dohľadu:

- I. Princíp 1 – banky musia mať stanovený postup pre určovanie a celkové posúdenie svojej kapitálovej požiadavky vo vzťahu k rizikovému profilu a stratégiu pre udržiavanie požadovanej kapitálovej úrovni.
- II. Princíp 2 – orgány dohľadu majú povinnosť skúmať a hodnotiť bankou definované kapitálové požiadavky, ich stratégie a zároveň aj ich schopnosť monitorovať a zabezpečovať súlad s hodnotami predpísanej kapitálovej požiadavky. Ak orgány dohľadu nie sú spokojné s výsledkami tohto procesu, mali by prijať vhodné opatrenia.
- III. Princíp 3 – orgány dohľadu by mali od bánk očakávať, že úroveň ich kapitálovej primeranosti sa bude nachádzať nad minimálnou úrovňou predpísanej kapitálovej požiadavky. Jej výška sa odvíja od bankou podstupovaných rizík.
- IV. Princíp 4 – od orgánov dohľadu sa očakáva schopnosť včasnej intervencie s cieľom zabrániť poklesu kapitálu pod jej minimálnu úroveň. Ak by kapitál potrebný na krytie finančných rizík klesol pod stanovenú minimálnu úroveň, orgány dohľadu budú vyžadovať rýchle opatrenia na nápravu.

Orgán dohľadu zohráva veľmi dôležitú úlohu, preto musí pristupovať k svojej činnosti zodpovedne a zároveň zverejňovať kritériá, podľa ktorých sa realizuje kontrola interného určovania výšky kapitálu bankami.

Trhová disciplína

sa zaoberá požadovaným zverejňovaním informácií o jednotlivých bankách. Tento pilier sa týka najmä problematiky transparentnosti a zverejňovania informácií bankami. Cieľom je prehĺbiť trhovú disciplínu tým, že banky budú o sebe zverejňovať väčšie množstvo informácií. Údaje by mali byť zverejňované polročne, pričom informácie, ktoré sa týkajú širších oblastí ako napríklad funkcia riadenia rizika banky, by mali byť zverejňované ročne. Informácie, ktoré sú predmetom náhlych zmien, by mali byť zverejňované štvrťročne. Banka musí zverejniť množstvo, zložky a druh kapitálu, aby bola verejnosť informovaná o schopnosti banky absorbovať stratu. Účinné zverejňovanie informácií je dôležité najmä z dôvodu, aby všetci účastníci trhu mali prehľad o rizikovom profile banky.

Stanovujú sa tu hlavné požiadavky a údaje, ktoré je banka povinná zverejňovať. Tieto sa rozlišujú na základné a doplnujúce zverejňovanie:

- Základné zverejňovanie je nevyhnutné pre základné fungovanie trhovej disciplíny. Obsahuje dôležité informácie pre všetkých účastníkov trhu.
- Doplnujúce zverejňovanie sa týka len niektorých inštitúcií v závislosti od ich rizikovej angažovanosti a použitých metód na výpočet kapitálových požiadaviek.

Za rozhodujúci faktor ovplyvňujúci zverejňovanie informácií, tento pilier považuje ich významnosť. Za významné sa považujú informácie, ktorých vynechanie alebo chybné uvedenie by mohlo zmeniť alebo ovplyvniť hodnotenie alebo rozhodnutie používateľa spoliehajúceho sa na tieto informácie.

Požiadavky a odporúčania pri zverejňovaní sa delia do nasledujúcich oblastí:

- Rozsah uplatňovania novej dohody – zahrňujú sa sem informácie o právnických osobách patriacich do bankovej skupiny a ich riziká

- Kapitál banky – člení sa na kvalitatívne a kvantitatívne požiadavky, ktorými sú množstvo, povaha, zložky, druh a vlastnosti kapitálu zo snahou zabezpečiť účastníkom trhu prehľad o schopnosti banky kryť svoju stratu.
- Riziková angažovanosť a oceňovanie rizík – sem patria kvalitatívne a kvantitatívne požiadavky týkajúce sa informácií o angažovanosti banky vo vzťahu k svojim základným rizikám ako sú úverové, trhové, úrokové a podobne.
- Kapitálová primeranosť – sú to požiadavky na informácie a na hodnoty týkajúce sa kapitálovej primeranosti na konsolidovanom základe.

Za nedodržanie odporúčaní uvedených v tomto pilieri sa môžu orgánmi dohľadu vyvodiť následky majúce podobu od priateľského dohovoru až po finančné sankcie.

1.6.2.2 Členenie kapitálu podľa Basel II

Základnými komponentmi kapitálu sú:

- Tier I – vlastný kapitál
- Tier II – doplnkový kapitál
- Tier III – krátkodobý podriadený dlh

Tier I predstavuje

- taký kapitál, ktorý je permanentne a voľne dostupný absorbovať straty bez ohrozenia obchodovania banky. Do tohto kapitálu zaraďujeme splatený akciový kapitál a odkryté rezervy. Splatený akciový kapitál predstavuje súčet menovitej hodnoty všetkých akcií. Odkryté rezervy predstavujú kapitál, ktorý bol vytvorený alebo zvýšený na základe vyšších ako očakávaných príjmov alebo iného rezervného fondu. Príkladom odkrytých rezerv je napríklad emisné ážio, nerozdelený zisk, rezervné fondy a zákonné rezervy. Tier I zabezpečuje tak prežitie banky, ako aj základnú stabilitu finančného systému.

Tier II predstavuje

- kapitál, ktorý vo všeobecnosti dokáže absorbovať straty iba v prípade likvidácie banky, a preto poskytuje nižšiu úroveň ochrany vkladateľov a ostatných veriteľov. Pri

úhrade strát prichádza do úvahy potom ako bol bankou vyčerpaný kapitál z Tier I. Do Tier II zahrňujeme:

- A) skryté rezervy
- B) rezervy z prehodnotenia aktív
- C) rezervné fondy a rezervy na krytie strát z úverov
- D) hybridné kapitálové inštrumenty
- E) terminovaný podriadený dlh

Tier III

- pozostáva z krátkodobého podriadeného dlhu ako aj zo zisku z obchodného portfólia banky. Krátkodobý podriadený dlh umožňuje kapitálové krytie strát spôsobených trhovými rizikami, ak to veľkosť kapitálu Tier I a Tier II neumožňuje.

1.6.3. Rozdiely medzi Basel I a Basel II

Basel II pokrýva väčšiu oblasť riadenia rizík ako Basel I pretože rozširuje spôsoby merania kreditného rizika a zavádza kapitálovú požiadavku pre ďalší druh rizika vyskytujúceho sa vo finančnom sektore t.j. operačné riziko. Sofistikovanejšie a presnejšie meranie kreditného rizika na základe Basel II má priniesť úsporu kapitálu, ktorá by sa použila na pokrytie operačného rizika, takže globálne by sa celková kapitálová požiadavka oproti pôvodnej dohode Basel I nemala meniť, pričom banky s rizikovejšou orientáciou budú mať kapitálovú požiadavku väčšiu ako banky s konzervatívnejšou politikou. Basel II kladie väčší dôraz na kvalitu banky, bankového dohľadu a trhovú disciplínu. Po prvýkrát sa neuvádza len kvantitatívny výpočet kapitálovej požiadavky, ale aj kvalitatívne stanovenie požiadaviek na banku. Zároveň došlo k rozšíreniu pôsobnosti Basel II tak, aby pokrývala nielen riziko samotnej banky, ale aj celej bankovej skupiny.

1.7 Vplyv globálnej finančnej krízy na podnikateľskú sféru a komerčné banky v SR

Vplyv svetovej finančnej krízy na:

a) celosvetový bankový sektor

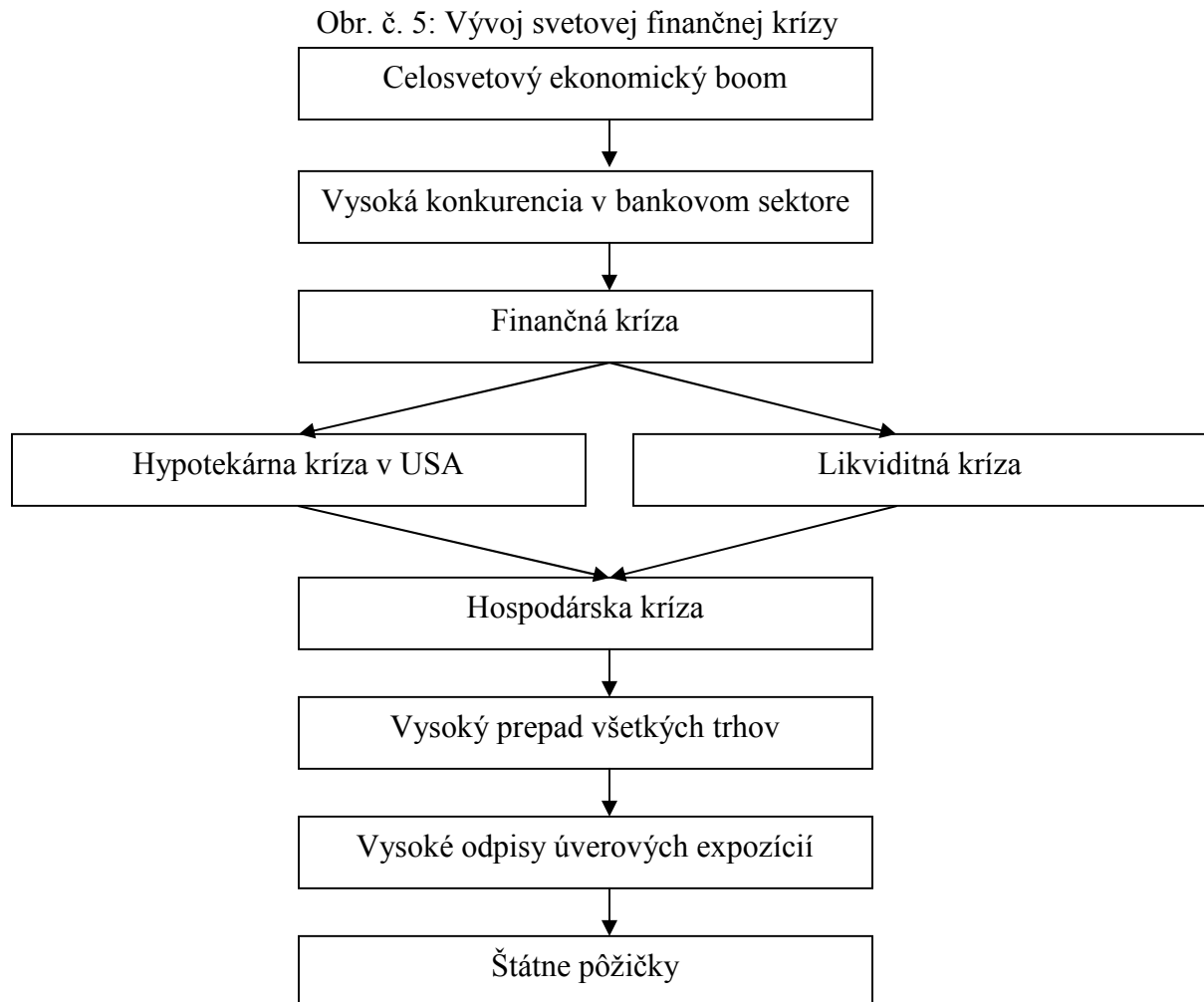
Priebeh finančnej krízy v bankovom sektore môžeme sledovať na obrázku nižšie (strana 50). Prvou otázkou v súvislosti s touto krízou je otázka: Čo bolo jej príčinou?. Väčšina médií a ekonómov sa zhodlo, že na prvopočiatku bola kríza bankového sektora v USA (poskytovanie hypotekárnych úverov segmentom na trhu s vysokým rizikovým profilom). Avšak bolo tomu naozaj tak? Bola hypotekárna kríza naozaj príčinou alebo dôsledkom krízy?

Odpoveď na tieto otázky treba hľadať v analýze trhov pred finančnej krízy. Faktom je, že pred krízou rástli všetky segmenty svetových trhov v rozsahu cca. 20-30% ročne. Na trhoch sa začali presadzovať psychologické faktory (najmä fakt, že firmy s cieľom maximalizácie zisku prognózovali stabilný rast trhu a tak uprednostňovali, čo najvyšší okamžitý nákup vstupov tak, aby dosiahli maximálny možný stav zásob vstupov). Toto spôsobilo vysoké požiadavky na financovanie predovšetkým z úverových zdrojov. V podstate ani nešlo o financovanie reálnej potreby firiem ale o špekulatívny nákup vstupov pri predpoklade nekonečného rastu trhov.

Veľký dopyt po bankových zdrojoch spôsobil ohromný nárast konkurencie v bankovom sektore a veľký pokles cien úverových zdrojov. Avšak bankový sektor nedokázal zo svojich zdrojov utiahnuť tento celosvetový nárast trhov a musel si začať požičiavať na peňažnom trhu najmä od veľkých nadnárodných spoločností, ktoré požičiavali finančné prostriedky na obdobie 3 mesiacov. Problémom však bolo, že v bankách sa výrazne zhoršoval rizikový profil portfólia a peňažné prostriedky získané na 3 mesiace požičiavali vo veľkom na 30 ročné hypotéky. Po páde trhov však tieto nadnárodné spoločnosti začali vnímať rizikovosť svojich pôžičiek do bánk a po páde banky Lehman Brothers zastavili tieto pôžičky a požadovali splatenie existujúcich. Toto však nebolo možné vzhľadom k vysokým negatívnym pracovným kapitálom v bankovom sektore a tak boli reálne iba 3 cesty:

- a) celkový kolaps bankového sektora,
- b) vydanie peňazí centrálnymi bankami následná inflácia,
- c) štátne pôžičky.

Z uvedeného sa dá skonštatovať, že hypotekárna kríza v USA nebola príčinou finančnej krízy, ale jej dôsledkom a že **skutočnou príčinou bola** v podnikateľských sférach tak zanedbávaná a podceňovaná **LIKVIDITA** (t.j. jednoducho povedané nemôžem niekomu požičať finančné prostriedky na 30 rokov, keď ja ich mám požičané na 3 mesiace).



Zdroj: Vlastné spracovanie

b) bankový sektor v SR

V SR mal priebeh finančnej krízy v bankovom sektore odlišný priebeh. Banky pôsobiace na Slovensku sa nestretli s likviditnou krízou z dvoch dôvodov:

- 1) Banky mali dostatok likvidity už pred zavedením eura,
- 2) Zavedením eura sa „naliala“ do bankového sektora dodatočná likvidita.

Z tohto dôvodu bankový sektor v SR začal vnímať vplyvy finančnej krízy až oneskorene – dokonca ešte v 03/2009 sa tvrdilo, že finančná kríza Slovensko obíde

a nebude mať na jeho ekonomiku výraznejší vplyv. Slovenské banky však začali finančnú krízu pociťovať nepriamo ako dôsledok hospodárskej krízy, t.j. po prepade svetových trhov v objeme 20-60% v závislosti od odvetvia výrazne vzrástol rizikový profil portfólia bánk a začali výrazne rásť nesplácané úvery, ku ktorým bolo nutné začať tvoriť opravné položky resp. ich odpisovať.

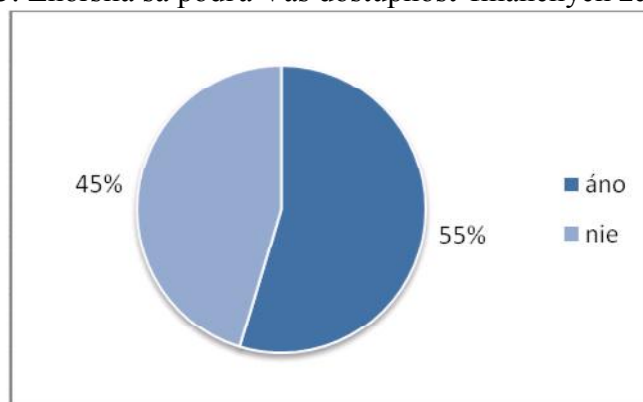
Dôsledkom bolo:

a) zhoršenie dostupnosti úverových zdrojov. Zo štúdie ECB²³ vyplýva, že kým v 1. polroku 2009 zhruba 77 % malých a stredných firiem získalo úver od banky v plnej výške, v druhej polovici roka už tento počet klesol na 75 %. A naopak, pribudli zamietnuté úvery.

Spomedzi jednotlivých krajín sa počet odmietnutých úverov v 2. polroku 2009 oproti predchádzajúcim šiestim mesiacom v Nemecku zvýšil zo 6 % na 15 % a v Taliansku, ktoré je tretou najväčšou ekonomikou eurozóny, stúpol z 9 % na 18 %. Najhoršia situácia je v Španielsku, kde banky v druhom polroku 2009 zamietli 25 % úverov. Len vo Francúzsku sa situácia zlepšila a počet zamietnutých úverov klesol z 12 % na 7 %

V rámci SR z výsledkov prieskumu o dopadoch svetovej finančnej krízy na podnikanie v SR realizovanej Podnikateľskou alianciou Slovenska (23-30.10.2008)²⁴ vyplýva, že na otázku: Zhoršila sa podľa Vás dostupnosť finančných zdrojov? Odpovedalo 203 respondentov nasledovne:

Graf 3: Zhoršila sa podľa Vás dostupnosť finančných zdrojov?



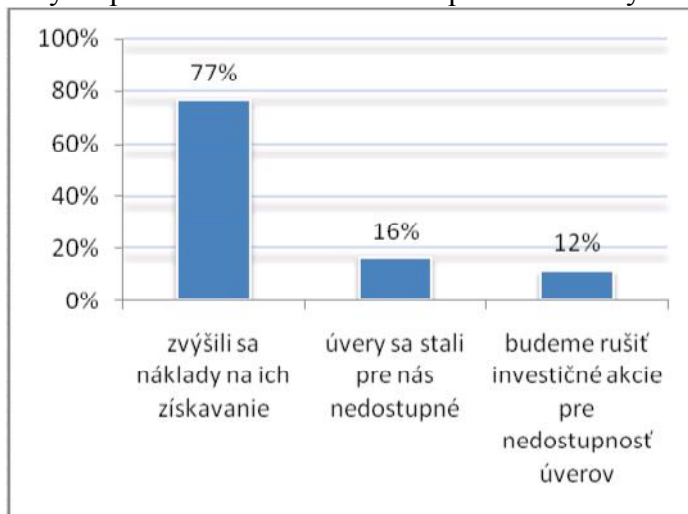
Zdroj: www.sme.sk/vydania/20081031/photo/eko.doc; str. 4, 03.07.2010

²³ <http://ekonomika.sme.sk/c/5245804/male-a-stredne-firmy-v-eurozone-maju-problemy-pri-ziskavani-uverov.html#ixzz0snVAPkFu>; 03.07.2010

²⁴ www.sme.sk/vydania/20081031/photo/eko.doc; 03.07.2010

Zo 111 respondentov, ktorí pociťujú zhoršenie dostupnosti finančných zdrojov (odpovedali na otázku odpoveďou „áno“), 85 (77%) bližšie špecifikovalo, že vnímajú zvýšenie nákladov na ich získavanie, 18 (16%) tvrdí, že „úvery sa stali pre nás nedostupné“ a 13 (12%) hovorí o nutnosti „rušiť investičné akcie pre nedostupnosť úverov“.

Graf 4: Akým spôsobom sa zhoršila dostupnosť finančných zdrojov?



Zdroj: www.sme.sk/vydania/20081031/photo/eko.doc; str. 5, 03.07.2010

b) nárast cien úverových zdrojov ako zreálnenie ich cien nakoľko pred krízou konkurenčný boj stlačil ich cenu na úroveň nulovej rentabilnosti. Celkovo sa marže bánk na korporátnych úveroch počas krízy zvýšili o 30 až 100 bázických bodov pri rovnosti ratingu klient pred a po kríze. Výraznejší nárast banka samozrejme uplatnila, keď sa spoločnosti ešte aj zhoršil rating v dôsledku finančnej krízy.

Súhrnný vplyv na korporátny sektor zo strany bankového sektora:

1. Vplyv odvetvia – každá banka zadefinovala okruh odvetví, ktoré nechce dočasne úverovať alebo s výraznými obmedzeniami. Najväčší dopad sa odzrkadlil na nasledovných odvetviach:

Tab. č.8: Úprava úverových politík bánk na základe odvetvia vplyvom finančnej krízy

Odvetvie	Vplyv krízy	Dôvod vplyvu
Nákladná doprava	Nefinancuje sa	Prepad trhu o cca. 50%, výrazná leasingová zadlženosť spoločností, nesplácanie leasingov, predpoklad zániku 50-60% firiem
Developerstvo	Výrazne obmedzenia financovania: Nefinancuje sa developing pozemkov Office a byty – nevyhnutný 40% pre-sale resp. pre-lease a 40% vlastných zdrojov	Pokles kúpyschopnosti a špekulačných nákupov vplyvom fin. krízy, pokles dopytu, významné obligo bánk v dostavaných a nepredaných projektoch
Strojárstvo	Významné obmedzenia financovania 100% zabezpečenie	Zostatok trhu zastavil investície aj obnovovacie pokles trhu o 50%
Textilný priemysel	Nefinancuje sa	Zlé finančné výsledky už pred krízou, nekonkurencieschopnosť s Ázijskou produkciou
Stavebníctvo	Zastavenie dlhodobých záruk bez 100% cash-collateralov	Pokles trhu o cca. 40%, nedobytné pohľadávky u developerov
Hotelierstvo	Nefinancuje sa	Aktuálne priemerná obsadenosť hotelov na 20-30%

Zdroj: Vlastné spracovanie

2. Vplyv ratingu – väčšina bánk si zadefinovala nielen odvetvia ale aj segmenty klientov podľa dosiahnutého ratingu, ktorých chce a ktorých nechce financovať

Tab. č.9: Úprava úverových politík bánk na základe ratingu vplyvom finančnej krízy

Rating	Vplyv krízy	Dôvod vplyvu
3 najhoršie	Nefinancujú sa	Najviac rizikovní klienti

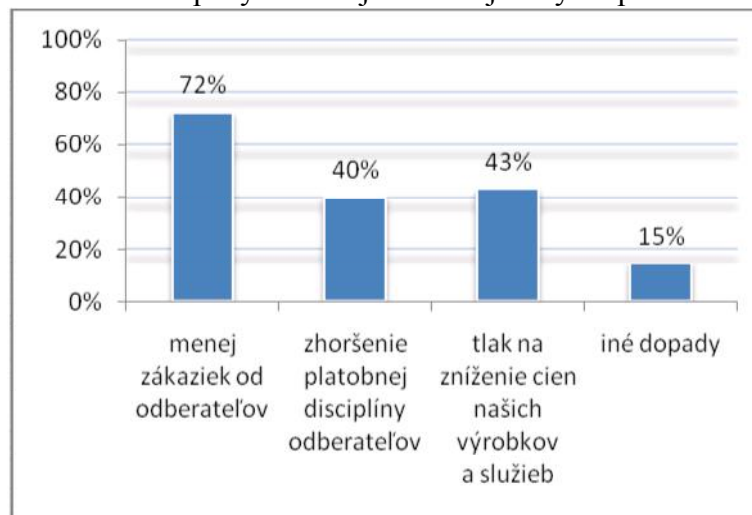
Zdroj: Vlastné spracovanie

c) na podnikateľskú sféru

Na základe predchádzajúcej analýzy môžeme potom presne determinovať, ktoré spoločnosti začali pociťovať nedostupnosť úverových zdrojov. A teda si teraz môžeme vydefinovať celkový vplyv finančnej krízy na podnikateľskú sféru.

V rámci SR z výsledkov prieskumu o dopadoch svetovej finančnej krízy na podnikanie v SR realizovanej Podnikateľskou alianciou Slovenska (23-30.10.2008)²⁵ vyplýva, že na otázku: Aké sú konkrétne dopady svetovej finančnej krízy na vaše podnikanie? Odpovedalo 203 respondentov nasledovne:

Graf 5: Konkrétne dopady svetovej finančnej krízy na podnikanie



Zdroj: www.sme.sk/vydania/20081031/photo/eko.doc; str. 3, 03.07.2010

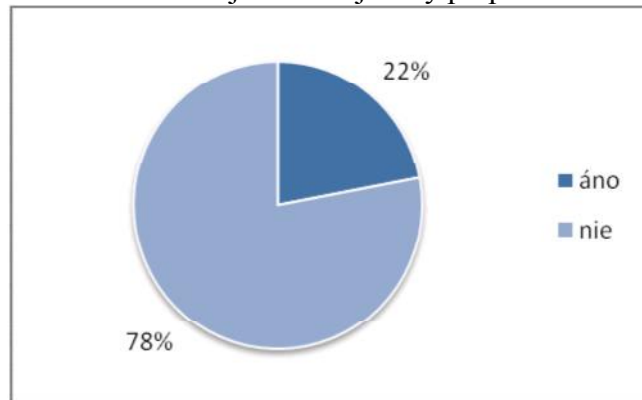
Prakticky každé odvetvie v priebehu finančnej krízy zaznamenalo prepád v rozmedzí od 20-60%. Druhý problém, ktorý vyzdvihla práve finančná kríza bol dlhotrvajúci problém likvidity na slovenskom trhu, kde cca. 60-70% úverovaných subjektov bankami vykazuje negatívny pracovný kapitál. Firmy sa pred krízou príliš spoliehali na platobnú disciplínu svojich odberateľov a aj z tohto dôvodu sa nebáli investovať dodávateľské zdroje do dlhodobých investícií. Avšak kríza priniesla aj výrazné zhoršenie platobnej disciplíny ich odberateľov a na druhej strane oveľa väčší tlak dodávateľov na lehoty splatnosti, čo vyústilo do neschopnosti hradiť si svoje záväzky, čo častokrát viedlo k následným exekúciám a zánikom spoločností.

²⁵ www.sme.sk/vydania/20081031/photo/eko.doc; 03.07.2010

Dôsledky dopadu finančnej krízy:

a) prepúšťanie – na otázku: Plánujete v dôsledku finančnej krízy prepúšťanie zamestnancov v roku 2008 odpovedalo 203 firiem nasledovne:

Graf 5: Plánujete v dôsledku svetovej finančnej krízy prepúšťanie zamestnancov?

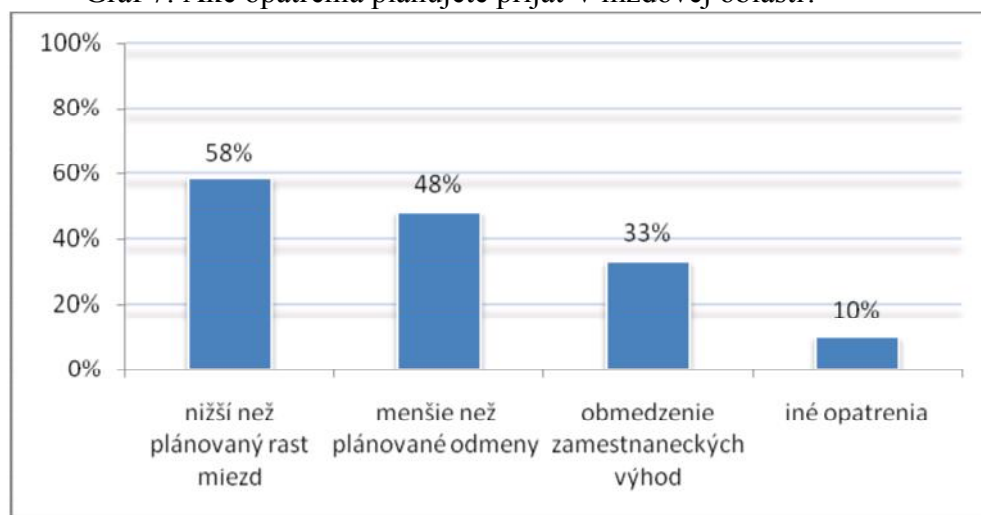


Zdroj: www.sme.sk/vydania/20081031/photo/eko.doc; str. 5, 03.07.2010

Dnes už prakticky vieme, že problematika prepúšťania sa v rámci finančnej krízy dotkla každej spoločnosti. Každá spoločnosť musela prispôsobiť svoje náklady 20-60% výpadku tržieb, čo sa jednoducho nemohlo zaobiť bez prepúšťania.

b) ďalšie dopady v rámci mzdovej politiky

Graf 7: Aké opatrenia plánujete prijať v mzdovej oblasti?



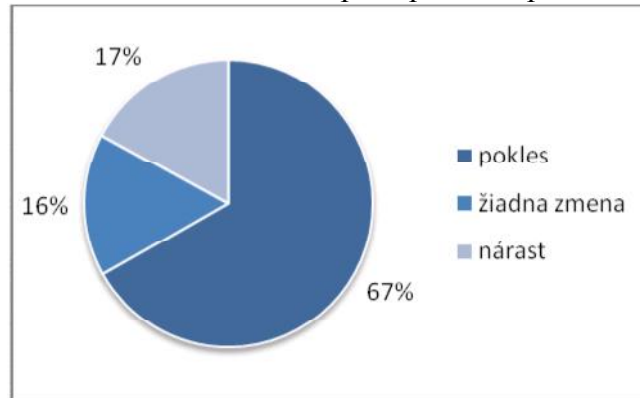
Zdroj: www.sme.sk/vydania/20081031/photo/eko.doc; str. 7, 03.07.2010

Väčšina firiem okamžite pristúpila k zastaveniu prijímania zamestnancov, redukovala náklady na služobné cesty, obmedzila zamestnanecké benefity, zrušila prémie pre zamestnancov a zastavila zvyšovanie plátov.

Výsledný dopad na finančné výsledky podnikov:

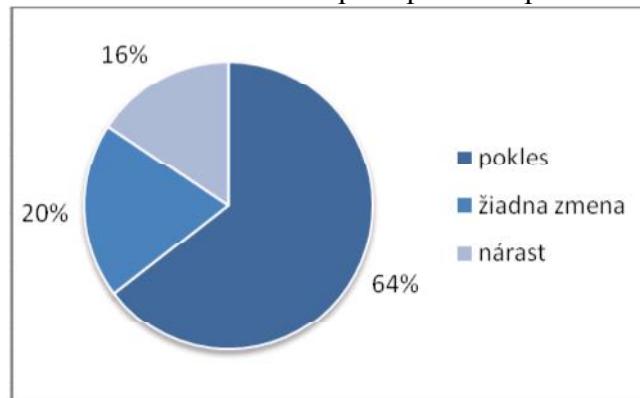
Keď sa na konci roka 2008 vyjadrovali podnikateľské subjekty k dopadom finančnej krízy na svoje finančné výsledky ich názory boli nasledovné:

Graf 8: Očakávaná zmena tržieb oproti pôvodne plánovanej úrovni



Zdroj: www.sme.sk/vydania/20081031/photo/eko.doc; str. 8, 03.07.2010

Graf 9: Očakávaná zmena zisku oproti pôvodne plánovanej úrovni



Zdroj: www.sme.sk/vydania/20081031/photo/eko.doc; str. 9, 03.07.2010

Dnes sa dá skonštatovať, že sa bohužiaľ táto optimistická prognóza nenaplnila a že firmy bojovali s 20-60% poklesom tržieb, čo spôsobilo že väčšina podnikov v roku 2009 bojovala so stratou a nie so ziskom.

2. Ciele doktorandskej dizertačnej práce

Dizertačná práca je venovaná ratingovým modelom, nakoľko ich konštrukcia ovplyvňuje výpovednú hodnotu ratingu na báze nich skonštruovaného. Na jej základe sa prijímajú manažérske rozhodnutia ktoré výrazne ovplyvňujú finančnú situáciu podniku.

Hlavným cieľom dizertačnej práce je analyzovať informačnú hodnotu, ktorej je rating nositeľom, analyzovať aktuálnu mieru informovanosti slovenských podnikov o ratingových modeloch používaných v SR a detailne rozobrať ratingový model používaný v konkrétnej banke a na základe vlastného spracovania SWOT analýzy navrhnúť jeho vylepšenia.

Parciálnymi cieľmi práce sú:

- a) Komplexne spracovať východiskový stav problematiky
- b) Zistiť na akej úrovni je znalosť ratingových modelov u podnik. subjektov v SR
- c) Analyzovať aktuálny stav v konkrétnej banke spolu s návrhmi vylepšení

Práca je rozdelená na tri časti. V prvej časti je zameranie na teoretickú stránku predstavenia ratingu ako pojem, príčiny jeho vzniku, jeho výhody a nevýhody, následne na základe akých predpokladov a parametrov sa vytvára samotný ratingový model a aké požiadavky by mal každý ratingový model spĺňať. Táto časť je spracovaná na základe preštudovanej odbornej literatúry, ktorá zahŕňa domáce a zahraničné knižné publikácie, články a prieskumy.

Druhá časť má za cieľ analyzovať na báze dotazníkového prieskumu mieru informovanosti slovenských podnikov o ratingových modeloch ich financujúcich bánk ako prostriedku pre získanie financovania ako takého a potenciálnej možnosti optimalizácie nákladov na kapitál spoločnosti. Analyzuje sa znalosť o hodnote ich ratingu v porovnaní s vedomosťou o sprísnení financovania bánk na báze hodnotenia na základe ratingu.

V tretej časti je cieľom predstaviť ratingový model konkrétnej banky – analyzovať výpovednú hodnotu ratingu na báze neho zostaveného a jeho praktické fungovanie a aplikáciu. Zhodnotiť jeho relevantnosť na báze SWOT analýzy a na záver navrhnúť potenciálne zlepšenia daného modelu.

3. Metódy spracovania doktorandskej dizertačnej práce

Vytýčeným cieľom tejto práce zodpovedá aj výber adekvátnych metód skúmania. Vo veľkej miere je využívaná metóda analýzy a syntézy pri štúdiu a sumarizácii teoretických poznatkov z odbornej literatúry.

Analýza je procesom myšlienkového rozčlenenia celku na jednotlivé časti. Táto metóda je použitá pri detailnom skúmaní ratingového modelu jeho rozčlenenia na parciálne časti skúmania, jeho výhod a nevýhod a analýzy jeho potenciálneho vylepšenia.

Z jednotlivých typov analýz boli využité najmä:

- a) Vzťahová (relačná) analýza²⁶. Jej cieľom je vyčleniť a systematicky preskúmať vzťahy medzi celkami a ich zložkami. Skúmajú sa aj vlastnosti daných vzťahov a hľadajú sa vzťahy s určitými vlastnosťami. Využitá hlavne v aplikačnej časti pri analýze vzťahov v rámci existujúceho ratingového modelu konkrétnej banky.
- b) Kauzálna analýza. Sústreďuje sa na odhalenie a analýzu príčinných (kauzálnych) vzťahov. Využitá pri definícii kauzálnych vzťahov medzi jednotlivými zložkami ratingového modelu
- c) Funkcionálna analýza. Skúma a identifikuje funkcie zložiek v rámci fungujúceho systému. Využitá najmä pri analýze jednotlivých zložiek ratingových modelov.

Syntéza postupuje naopak od jednotlivých častí k celku. Syntéza je využitá v dizertačnej práci v jednotlivých častiach hlavne pri stanovovaní záverov pospájaním jednotlivých poznatkov z odbornej literatúry a poznatkov z praktického skúmania.

Indukcia je procesom, ktorým sa vyvodzuje všeobecný záver na základe poznatkov o jednotlivých javoch. V dizertačnej práci si spomínanú metódu môžeme všimnúť hlavne pri zovšeobecnení záverov u dotazníkového prieskumu uskutočneného na určitej vzorke podnikov v zásade na celú podnikateľskú sféru v SR.

Pri dedukcii vychádzame zo známych, overených a všeobecne platných záverov a aplikujeme ich na jednotlivé doposiaľ nepreskúmané prípady. Táto metóda je použitá pri testovaní hypotéz definovaných dizertačnou prácou.

V rámci dotazníka boli využité tak empirické ako aj matematicko-štatistické metódy jednak na jeho koncipáciu, ako aj na sumarizáciu výsledkov ním získaných.

²⁶ <http://www.chtf.stuba.sk/km/doc/others/Methodology.pdf>, 04.01.2010

4. Analýza miery informovanosti vybraných podnikov o ratingových modeloch ich financujúcich bánk na území Slovenskej republiky

Interný ratingový model má banke pomáhať kvantifikovať riziko, ktoré banka podstúpi v prípade poskytnutia finančných prostriedkov klientovi. Od výsledného ratingu sa odvíja množstvo parametrov daného obchodu. Od základného rozhodnutia poskytnúť alebo neposkytnúť uver, až po minimálnu cenu potrebnú na to aby daný uver bol pre banku rentabilný. Tieto parametre následne determinujú spokojnosť klienta s daným produktom. Podnik by teda mal vedieť a zaujímať sa z čoho sa približne skladá ratingový model banky, rozumieť relevantnosti jeho jednotlivých zložiek a následne ich efektívne využívať. Jednak na internú potrebu firmy ako nástroj na optimalizáciu ceny cudzích zdrojov a jednak na vzťahy s externým prostredím ako nástroj na efektívne nastavenie platobných podmienok voči svojim odberateľom, dodávateľom resp. na efektívne nastavenie konkurenčného boja.

Vyššie uvedené ma viedlo k analýze znalosti slovenských podnikateľov o ratingových modeloch ich financujúcich bánk. Ako nástroj analýzy som si vybral dotazníkový prieskum, nakoľko ide o nástroj, prostredníctvom ktorého sa dá osloviť široká vzorka respondentov, ktorá je nevyhnutná pre relevantnú vypovedateľnosť prieskumu.

Cieľom prieskumu bolo čo najdetailnejšie zmapovať mieru informovanosti podnikateľov o ratingovom modeli ich financujúcej banky. Najviac ma zaujímalo, či existuje rozdiel medzi vnímaním ratingového modelu z pohľadu veľkej spoločnosti v porovnaní s malou spoločnosťou. Pojem vnímanie je bližšie vyšpecifikovaný vo formulovaných pracovných hypotézach (kapitola 4.1). A ak tento rozdiel existuje – je otázkou, či uvedený fakt nepredstavuje silnú konkurenčnú výhodu pre ten segment podnikov, ktorý pozná ratingový model a vie sa na jeho základe efektívne rozhodovať.

4.1 Formulácia pracovných hypotéz

Po preštudovaní odbornej literatúry a zhrnutí poznatkov z nej v prvej kapitole, bolo potrebné zistiť súčasný stav miery informovanosti podnikateľských subjektov v SR o danej problematike. Avšak, aby analýza sledovala konkrétny cieľ, boli za týmto účelom vytvorené hypotézy, ktoré boli následne prostredníctvom dotazníkového prieskumu testované.

Pracovné hypotézy:

1. S veľkosťou podnikov rastie aj sofistikovanosť informácií a metód, ktoré používajú na manažérke riadenie spoločnosti.

H₁: Väčšie podniky sú informovanejšie o svojom ratingu ako menšie firmy.

2. Menšie podniky majú nižšie náklady na zmenu banky a preto často menia banku z titulu zmeny úverovej politiky banky, naopak väčšie podniky majú zvýšené náklady na zmenu banky a preto sa snažia viac načasovať významné investície aj na úverovú politiku banky.

H₂: Menšie podniky sú senzitívnejšie na zmenu úverovej politiky banky

3. Na báze hypotézy 1 možno predpokladať že vzhľadom na informovanosť väčších spoločností rastú aj možnosti vyjednaní úverových zdrojov za lepších podmienok ako majú spoločnosti menšie s rovnakým ratingom.

H₃: Väčšie podniky majú lepšie podmienky ako menšie s tým istým ratingom

4. Väčšie spoločnosti majú väčšiu znalosť o tom ako kríza ovplyvnila úverové politiky jednotlivých bánk a preto vedia predikovať či daný úver dostanú alebo nie. Na druhej strane menšie podniky to nevedia a preto v súčasnosti nevedia kvantifikovať získanie úverových zdrojov.

H₄: Väčšie spoločnosti v súčasnosti vedia kvantifikovať získanie úverových zdrojov a menšie nie.

5. Väčšie spoločnosti viac rozumejú svojmu podnikaniu a aj podnikaniu banky a preto vedia viac pochopiť aj zhoršenie úverových podmienok a prístupu k úverovým zdrojom v čase krízy. Na druhej strane malé podniky chápu banku skôr ako subjekt ktorý im splní ich sny a preto nevedia pochopiť pritvrdenie úverových podmienok v čase krízy

H₅: Väčšie spoločnosti vnímajú banku ako podnikateľský subjekt a menšie ako dobročinný ústav

Hypotézy boli verifikované alebo falzifikované prostredníctvom dotazníkového prieskumu. Dotazník bol zostavený v jednoduchej a výstižnej forme (viď príloha č.1), čo malo zabezpečiť jeho dostatočnú návratnosť zo strany dotazovaných subjektov.

4.2 Dotazníkový prieskum

4.2.1 Konštrukcia prieskumného dotazníka (príloha č.1)

Samotný dotazník sa dá rozdeliť do 4 častí:

a) Identifikačné údaje o spoločnosti

Tieto údaje sú v priamej väzbe na dôveryhodnosť získaných informácií a na základe znalosti tejto väzby boli aj volené. Vybrané boli nasledovné: názov spoločnosti (na jej základe je možná verifikácia údajov v dotazníku na báze rôznych zdrojov ako: OR SR, SIMS, D&B a iné), predmet podnikania (veľmi dôležitý aj z titulu analýzy veľkosti spoločnosti a charakteru dôsledkov finančnej krízy na konkrétne odvetvie), IČO, dátum vzniku spoločnosti (kde je predpoklad, že spoločnosti krátko pôsobiace na trhu nemajú takú znalosť o ratingových modeloch a spoločnosti dlhodobo na ňom pôsobiace) a kontaktná osoba s telefónnym číslom na prípadné doplňujúce otázky

b) Údaje pre analýzu štruktúry a charakteru skúmanej vzorky

Medzi tieto boli vybrané najmä:

1. Veľkosť obratu spoločnosti – ak sa pozrieme na jednotlivé hranice obratu v otázke č. 1, hranice neboli stanovené podľa z odbornej literatúry zaužívaných rozhraní malých, stredných a veľkých podnikov, ale podľa segmentačných kritérií väčšiny komerčných bánk v SR t.j. pri obrate do 1mil. EUR sa klient považuje za „retailového“, čomu zodpovedá obsluha na pobočke banky, s obratom do 5mil. EUR ide o malý korporátny podnik s obsluhou na obchodných centrách, do 20mil. EUR ide o stredný korporátny podnik s obsluhou na obchodných centrách a s obratom nad 20mil. EUR ide o veľký korporátny podnik s obsluhou buď na centrálnych komerčných bánk, resp. v niektorých prípadoch sa ich obsluha presúva do materských spoločností jednotlivých bankových domov. Toto kritérium

ovplyvňuje aj použitý ratingový model. U retailového klienta ide skôr o štatistický model s minimálnym vplyvom hodnotiteľa na báze modelu, kde samotný model hovorí aj o poskytnutí resp. zamietnutí daného obchodu. Pri malých a stredne veľkých korporátnych klientoch je zväčša model rovnaký avšak už je pripustená možnosť subjektívneho vplyvu hodnotiteľa na výsledný rating a zároveň výstup z modelu nič nehovorí o poskytnutí resp. zamietnutí daného obchodu. A u veľkých korporátnych klientov sa komerčné banky zväčša snažia o vývoj samostatného ratingového modelu pre tento segment. Na druhej strane táto segmentácia ovplyvňuje aj stupeň vysvetľovania a zdôvodňovania ratingového modelu samotnému podniku. U retailového segmentu vysvetľovanie nemá význam a zmysel, nakoľko štatistický model sa niekoľkokrát za rok obmieňa, z titulu aby práve neboli ovplyvňované jeho výsledky. Pri korporátnych klientoch s obsluhou na obchodných centrách by sa základné princípy ratingového modelu mali vysvetľovať klientovi v záujme transparentnosti cenovej a kolaterálnej politiky voči samotnému klientovi a v záujme klientovej možnosti do budúcnosti budovať podnik tak, aby sa z hľadiska ratingovej škály pohyboval smerom k lepším ratingom a tým pádom mohol výrazne znížiť cenu úverových zdrojov pre svoj podnik. V neposlednom rade tu treba spomenúť, že v konštrukcii hypotéz je často spomínané veľkostné kritérium a preto táto otázka spolu s otázkou č. 2 má nezastupiteľné miesto nakoľko presne vymedzuje toto chápanie.

2. Otázka č. 2 t.j. počet zamestnancov taktiež predstavuje štandardnú klasifikačnú charakteristiku členiacu podniky medzi malé t.j. do 50 zamestnancov, stredne veľké do 200 zamestnancov a veľké t.j. nad 200 zamestnancov. Samozrejme, že podstatné je toto kritérium ak sa na neho pozrieme komplexne teda aj z pohľadu predmetu podnikania hodnoteného subjektu, kde u obchodných spoločností sa tie s počtom zamestnancov na 50 radia medzi veľké a naopak strojárka spoločnosť s počtom zamestnancov na úrovni 200 je považovaná za malú spoločnosť v kontexte odvetvia. Z pohľadu banky je samozrejme jednoduchšie „exitovať“ úverovú angažovanosť u spoločností s malým počtom zamestnancov – nakoľko keď

skončí takáto spoločnosť v konkurze, nikto na trhu sa nebude takémuto faktu venovať. V prípade ak skrachuje veľká spoločnosť ktorá má cez 500 zamestnancov (nebodaj ešte situovaná v tzv. „hladovej doline“), je to veľké reputačné riziko pre banku. S takouto spoločnosťou sa určite budú zaoberať médiá a zväčša takáto spoločnosť neuvedie ako dôvod manažérske zlyhanie vedenia, ale komerčnú banku ktorá jej odobrala finančné zdroje. T.j. z hľadiska tohto výskumu tieto typy spoločností pociťujú ratingový model a zmeny v ňom menej ako ostatné spoločnosti.

3. Poslednou klasifikačnou otázkou je č.3 t.j. či spoločnosti majú úverovú angažovanosť v nejakej banke resp. nie. Na prvý pohľad sa javí robiť zbytočné tento výskum na spoločnostiach, ktoré aktuálne nemajú úver avšak jednak dotazník obsahuje aj všeobecné otázky týkajúce sa vnímania dôsledkov finančnej krízy a na druhej strane zväčša v minulosti tieto spoločnosti už nejaký úver splácali resp. do budúcnosti ak chcú a budú chcieť rásť sa zväčša rast nezaobíde bez úverových zdrojov a z tohto pohľadu je podstatné vedieť ich vnímanie ratingových modelov a teda aj nepriamo ich úveryšchopnosti z pohľadu bankových domov. V prípade ak spoločnosť označí „Áno“ t.j. že aktuálne má úver – má možnosť zvoliť si zo štyroch možností t.j. SLSP a.s., VÚB a.s., Tatra Banka a.s. a iné. Na prvý pohľad sa javí táto škála za veľmi úzka avšak zo všeobecnej znalosti trhu vieme, že táto trojica bánk ovláda väčšinu trhu a v rámci tohto výskumu to má predovšetkým zmysel z toho pohľadu, že z hľadiska vyhodnotenia výsledkov dotazníkového prieskumu ako zostaviteľ dotazníka detailne poznám ratingové modely týchto troch bankových domov.

c) Všeobecné otázky týkajúce sa znalosti ratingových modelov bánk

Sem patria otázky č. 7, 10, 14, 16. Tieto otázky boli strategicky rozmiestnené v rámci dotazníka jednak aby logicky nadväzovali na detailné otázky týkajúce sa ratingu dotazovaného subjektu, na druhej strane aby zároveň verifikovali predchádzajúce odpovede. Ich zaradenie do dotazníka je dôležité aj z pohľadu že sa ho zúčastnili aj podniky bez aktuálnej úverovej angažovanosti. Čo sa týka vzťahu „otázka – verifikácia hypotézy“

otázky 7, a 10, majú priamy vplyv na vedomosť podniku či sa vplyvom finančnej krízy zmenilo správanie bánk k samotným podnikom a čo najviac ovplyvňuje výsledný rating banky, podľa odpovedí na tieto otázky budem v kontexte veľkosti podniku a ostatných odpovedí analyzovať či je priama úmerna vo fakte že čím väčšia spoločnosť, tým lepšia znalosť ratingového modelu. Otázka 14 – je subjektívna avšak nevyhnutná ku verifikácii hypotézy týkajúcej sa subjektívneho vnímania bankového domu v časoch finančnej krízy. Totižto na jej báze budem analyzovať, ktoré subjekty vnímajú banku v čase krízy skôr ako subjekt ktorý by mal pomôcť súkromnému sektoru tým že práve v týchto časoch by mal uvoľniť dostupnosť úverových zdrojov resp. tie ktoré vnímajú banku ako podnikateľský subjekt, ktorý práve úverovou politikou v týchto časoch vyselektuje najschopnejšie podniky, ktoré sú schopné ju prežiť. Otázka č. 16 sa priam núkala do dotazníka na jeho záver – ide o subjektívnu otázku kedy časovo vidia podnikatelia predpokladaný koniec dopadov finančnej krízy.

d) Detailné otázky týkajúce sa znalosti ratingu konkrétne dotazovaného subjektu

Sem patria otázky č. 4, 5, 6, 8, 9, 11, 12, 13, 15. Otázky 4, a 5, poukazujú na fakt akú kvalitatívnu hodnotu majú ostatné odpovede nakoľko ak podnik odpovie že nevie aký má v skutočnosti rating a zároveň mu ani nikto z banky nevysvetľuje aspoň základné princípy a parametre ovplyvňujúce rating – ťažko možno potom predpokladať že takýto podnik bude mať potom hlbšiu detailnejšiu znalosť o ratingovom modeli a zároveň že by ešte túto znalosť mohol pretaviť aj do ďalšieho použitia informácií z ratingového modelu. Zároveň v rámci hypotéz sa predpokladalo, že zväčša malé podniky budú voliť túto kombináciu odpovedí. Otázky 6, a 8 priamo hovoria o znalosti ratingového modelu a teda sa viažu na hypotézy, ktorých sa táto znalosť objavuje. Zároveň otázka č. 8 hovorí o potenciáli využiť túto znalosť v prospech business-u. Otázka č. 9 má priamu väzbu na vzťah: Ako rizikovo vníma podnikateľ dané odvetvie tak ho pravdepodobne vníma aj banka a teda tak aj sprísňuje resp. uvoľňuje úverové podmienky v prospech daného podnikania, čo sú odpovede na otázku č. 11. Otázka 12 napomáha verifikácii hypotézy, že veľké podniky vedia presne kvantifikovať či by

v súčasnosti úverové zdroje získali alebo nie a otázka 13 na ňu nadväzuje tým, že ak by ich získali či by si vďaka svojej veľkosti boli schopní vyjednať si lepšie podmienky alebo nie.

e) Pečiatka spoločnosti s podpisom a poďakovanie

Podobne ako u identifikačných údajoch o spoločnosti, tak aj na záver bol dôraz v dotazníku na čo najväčšiu mieru dôveryhodnosti údajov. Pečiatka a podpis verifikujú pravosť a kvalitu údajov. Na záver nechýba poďakovanie, nakoľko vzhľadom k tak citlivej téme dotazníka a jeho aktuálnosti ako aj k zaneprázdnenosti podnikateľov u podnikov poznačených finančnou krízou, si nesmierne vážim účasť týchto podnikov na tomto výskume.

4.2.2 Charakteristika skúmanej vzorky

Analyzovanú vzorku budem charakterizovať z nasledovných uhľov pohľadu:

a) Rozsah oslovenej vzorky a návratnosť vyplnených dotazníkov

Dotazníkovým prieskumom bola oslovená nasledovná vzorka:

Tab.č.10: Sumárna dotazníkom oslovená vzorka

Oslovená vzorka	373
Počet vrátených dotazníkov	261
Návratnosť	Cca. 70%

Zdroj: Vlastné spracovanie

Podnikateľské subjekty boli oslovené nasledovnými spôsobmi:

- a) prostredníctvom vybranej banky (ako dobrovoľná súčasť pokladov, ktoré klient vyplní v rámci ostatných nevyhnutných k poskytnutiu úveru). Touto cestou bola dosiahnutá nasledovná štruktúra odozvy na dotazníkový prieskum:

Tab.č.11: Dotazníkom oslovená vzorka cez banku

Oslovená vzorka	267
Počet vrátených dotazníkov	161
Návratnosť	Cca. 60%

Zdroj: Vlastné spracovanie

b) prostredníctvom vlastného kontaktu s podnikateľmi

Touto cestou bola dosiahnutá nasledovná štruktúra odozvy na dotazníkový prieskum:

Tab.č.12: Vlastná dotazníkom oslovená vzorka

Oslovená vzorka	46
Počet vrátených dotazníkov	46
Návratnosť	100%

Zdroj: Vlastné spracovanie

c) prostredníctvom kontaktu študentov s podnikateľmi

Touto cestou bola dosiahnutá nasledovná štruktúra odozvy na dotazníkový prieskum:

Tab.č.13: Dotazníkom oslovená vzorka študentmi

Oslovená vzorka	60
Počet vrátených dotazníkov	54
Návratnosť	Cca. 90%

Zdroj: Vlastné spracovanie

Na základe uvedeného hodnotím rozsah skúmanej oslovenej vzorky za dostatočný, návratnosť za nadpriemernú (väčšina dotazníkových prieskumov má návratnosť v rozsahu 40 – 50%) a teda vyplnené dotazníky za dostatočný podklad pre verifikáciu resp. vyvrátenie stanovených hypotéz.

b) klasifikačné hľadisko subjektov, ktoré vyplnili dotazník (261 subjektov)

Tab. č.14: Z hľadiska veľkosti s dotazníkové prieskumu zúčastnila nasledovná vzorka:

Typ podniku	Počet zamestnancov	Veľkosť obratu spoločnosti	Počet oslovených	Počet vyplnených dotazníkov	% návratnosti
Malý	do 50	do 1M EUR	142	128	90,14%
Stredný	od 50 - 100	1M – 20M EUR	168	112	65%
Veľký	nad 200	nad 20M EUR	63	21	34%

Zdroj: Vlastné spracovanie

Už na tejto úrovni sú badateľné dve základné veci – jednak rozloženie vzorky, ktorá zároveň aj znateľne vyjadruje skutočné rozloženie podnikateľských subjektov v SR,

kde je minimum veľkých podnikov a skôr ne trhu existuje masa podnikov na úrovni malých a stredných podnikov. A po druhé skôr malé podniky nemajú problém s vyplňaním dotazníku s citlivou témou ako veľké podniky, úspešnosť vrátenia bola „iba“ 33%. Toto pripisujem skutočnosti, že sa veľké spoločnosti:

- a) celkovo snažia chrániť pred konkurenciou a preto poskytujú minimum informácií
- b) možno nechcú poukázať na svoju neznalosť bankového sektora (potenciálne skreslenie výsledkov výskumu)

2. Z hľadiska odvetvovej štruktúry analyzovanej vzorky

Tab.č.15: Skúmaná vzorka z hľadiska štruktúry odvetví

Názov odvetvia	Počet vyplnených dotazníkov	% podiel na skúmanej vzorke
Veľkoobchod	45	17,24%
Maloobchod	34	13,03%
Strojárstvo	36	13,79%
Automobilový priemysel	17	6,51%
Textilný priemysel	9	3,44%
Poľnohospodárstvo	27	10,34%
Stavebníctvo	34	13,02%
Služby	13	4,98%
Ostatný výrobný priemysel	26	9,96%
Doprava	20	7,66%

Zdroj: Vlastné spracovanie

Z hľadiska podielu jednotlivých odvetví na celkovej vzorke sa ako dosť podstatný javí podiel obchodných spoločností (dokopy cca. 1/3 celkovej vzorky), avšak táto skutočnosť podľa mňa odzrkadľuje aj skutočné rozloženie podnikateľských subjektov v SR, kde v súčasnosti prevažujú obchodné spoločnosti. Táto skutočnosť má dopad na výsledky nášho dotazníkového prieskumu, nakoľko komerčné banky častokrát hlavne veľkoobchod vnímajú ako zbytočný článok v odberateľsko-dodávateľskom reťazci. Ich predpoklad bol, že dôjde počas finančnej krízy k prepadu tržieb vplyvom poklesu dopytu avšak na druhej strane sa predpokladalo, že finančná kríza bude práve nútiť podnikateľské subjekty odbúrať tieto zbytočné články v reťazci a tým zvýšiť svoju profitabilitu.

4.2.3 Analýza výsledkov

Pri analýze výsledkov z dotazníkového prieskumu bude podkapitola štruktúrovaná v nasledovnej chronológii, t.j. najprv uvediem hypotézu, ktorá bola stanovená pred začiatkom výskumu a určená na overenie dotazníkom a následne výsledky z otázok, ktoré sa viazali na jej overenie. Hodnotenie, či bola dotazníkom potvrdená, resp. vyvrátená pravdivosť hypotézy, bude rozpracované v podkapitole „zhodnotenie výsledkov“.

Prvou hypotézou, ktorou som sa zaoberal bola:

H₁: Väčšie podniky sú informovanejšie o svojom ratingu ako menšie firmy.

Jej opodstatnenosť na úvod výskumu je jasná. S veľkosťou podnikov rastie aj sofistikovanosť informácií a metód, ktoré používajú na manažérske riadenie spoločnosti. Veľké podniky sa snažia optimalizovať náklady všetkými možnými spôsobmi. Jedným zo spôsobov je aj znalosť svojho ratingu (základnej kostry ukazovateľov, ktoré na neho pôsobia, na ktorých báze môže podnik ovplyvňovať svoj výsledný rating). Vo vzťahu k lepšiemu ratingu – znižovať úrokové náklady t.j. náklady cudzieho kapitálu v spoločnosti. Na druhej strane zlepšovať svoju úvery schopnosť v očiach bankového domu. Práve z tohto dôvodu sa často v bankovej praxi stretávajú so skutočnosťou, že väčšie podniky si ako finančného manažéra „kupujú“ skúseného človeka z banky, ktorý detailne pozná ratingové modely (štandardne je to buď obchodník, resp. risk manager).

V rámci dotazníku boli v priamom vzťahu na verifikáciu tejto hypotézy tieto otázky:

1. Otázka č. 4: Viete akú hodnotu má aktuálne rating Vašej spoločnosti vo Vašej banke?

Tab. č.16: Prehľad odpovedí na otázku č. 4

		Malé podniky	Stredné podniky	Veľké podniky
Celkový počet		128	112	21
Počet dotazníkových odpovedí	ÁNO	35	36	15
	NIE	93	76	6
Percentuálny podiel	ÁNO	27,34%	32,14%	71,42%
	NIE	72,66%	67,86%	28,58%

Zdroj: Vlastné spracovanie

Z uvedenej tabuľky sa dá konštatovať, že hoci medzi malými a strednými podnikmi nie je rozdiel medzi ich poznaním ratingu až tak rozličný, pri veľkých podnikoch už ich poznanie rastie skokom, avšak netreba zabudnúť aj na fakt, že z veľkých podnikov sa uvedeného výskumu iba 21 subjektov, čo tvorí 8% z celkovej vzorky t.j. je tu riziko skreslenia z tohto titulu. Pre rozšírenie záverov k danej hypotéze sa treba pozrieť aj na odpovede na otázky 5, 12 a 13 z dotazníka.

2. Otázka č.5: Vysvetľuje Vám zamestnanec banky príčiny zlepšenia, resp. zhoršenia ratingu Vašej spoločnosti?

Tab.č.17: Prehľad odpovedí na otázku č.5

		Malé podniky	Stredné podniky	Veľké podniky
Celkový počet		128	112	21
Počet dotazníkových odpovedí	ÁNO	33	71	18
	NIE	95	41	3
Percentuálny podiel	ÁNO	25,78%	63,39%	85,71%
	NIE	74,22%	36,61%	14,29%

Zdroj: Vlastné spracovanie

Odpovede odzrkadľujú priority komerčných bánk, kde za predpokladu, že platí rovnica: Čím väčšia spoločnosť, tým vyššia úverová potreba, t.j. aj úverová angažovanosť a tým väčší aj profit pre bankový dom. Nechcú komerčné banky prichádzať o svojich väčších a z pohľadu aktívnych a pasívnych produktov zaujímavejších klientov a teda im aj vysvetľujú pohyby v ratingu a v závislosti od toho teda aj pohyby úrokových sadzieb, či zabezpečenia. Samozrejme malým podnikom sú skôr diktované podmienky zo strany banky a tie ich prijímajú nakoľko sú v podstate radi, že im vôbec bol schválený úver. Pri tejto skupine si cca. 26% odpovedí vo forme „ÁNO“ odôvodňujem skôr záujmom zo strany týchto klientov ako záujmom banky im túto problematiku vysvetľovať.

Otázka č. 12: Viete v súčasnosti povedať, že v prípade, ak by spoločnosť požiadala o nový úver, či by jej bol v súčasnej dobe poskytnutý?

Tab.č.18: Prehľad odpovedí na otázku č.12

		Malé podniky	Stredné podniky	Veľké podniky
Celkový počet		128	112	21
Počet dotazníkových odpovedí	ÁNO	71	59	14
	NIE	57	53	7
Percentuálny podiel	ÁNO	55,47%	52,67%	66,66%
	NIE	44,53%	47,33%	33,33%

Zdroj: Vlastné spracovanie

Prekvapivo z výsledkov vyplýva, že stredné podniky vedeli najmenej kvantifikovať, či by im v súčasnosti bol úver schválený resp. zamietnutý. Na základe faktu, že s niektorými subjektami som aj konzultoval ich odpovede môžem konštatovať, že tento výsledok odôvodňujem dvoma skutočnosťami a to:

- vplyvom finančnej krízy sa výrazne zhoršili finančné výsledky spoločností, čo ich dostáva na hranu poskytnutia resp. zamietnutia úveru zo strany bánk
- momentálne nie sú schopné dať do investičných projektov taký podiel vlastných zdrojov ako pred finančnou krízou
- v rámci finančnej krízy dochádzalo, resp. dochádza pomerne často k prehodnocovaniu úverových politík a podmienok financovania zo strany bánk (napr. niektoré odvetvia, ktoré neboli financovateľné pred finančnou krízou a momentálne stávajú financovateľnými a naopak)

Čo sa týka veľkých spoločností – tam tiež pomerne nečakane je úroveň poznania reakcie banky na úverovú žiadosť klienta nízka „iba“ cca. 67%. Čo potvrdzuje, že finančná kríza výrazne ovplyvnila aj postavenie a úveryschopnosť týchto podnikov. V tomto smere by bolo veľmi zaujímavé poznať výsledky takéhoto prieskumu aj finančnou krízou, kde si dovoľím tvrdiť, že hlavne u veľkých podnikov by toto percento bolo ďaleko vyššie niekde pri 85-90%.

Poslednou otázkou, ktorá komplexne uzatvára obraz k hypotéze H_1 je otázka č.13: Myslíte si, že je Vaša spoločnosť schopná si vyjednať v banke lepšie podmienky ako spoločnosti z rovnakého odvetvia a s rovnakým ratingom?

Tab.č.19: Prehľad odpovedí na otázku č.13

		Malé podniky	Stredné podniky	Veľké podniky
Celkový počet		128	112	21
Počet dotazníkových odpovedí	ÁNO	26	48	19
	NIE	102	64	2
Percentuálny podiel	ÁNO	20,31%	42,85%	90,47%
	NIE	79,69%	57,15%	9,53%

Zdroj: Vlastné spracovanie

Na základe uvedených výsledkov sa dá konštatovať, že veľké spoločnosti práve cez poznanie svojho ratingu, vedomia si svojej veľkosti a snahy banky o ich zachovanie v úverovom portfóliu sú ochotné im poskytnúť lepšie podmienky ako ostatným subjektom. Malé podniky prakticky iba podpíšu „najvýhodnejšiu“ úverovú zmluvu ponúkanú medzi bankami, najčastejšie však len jednou bankou bez možnosti vplyvu na jej obsah t.j. možnosti si vyjednať lepšie podmienky.

V tomto momente by som nadviazal na H_1 ďalšou so skúmaných hypotéz a to:

H_2 : Menšie podniky sú senzitívnejšie na zmenu úverovej politiky banky

Nakoľko záverom z predchádzajúcej analýzy prvej hypotézy vyplynulo, že malé a stredné podniky vnímajú, že iba v malom rozsahu vedia ovplyvniť úverovú ponuku bankových domov. V nadväznosti vzniká otázka: Ako je teda malý podnik citlivý na úverovú politiku banky? Logicky z už uvedených výsledkov výskumu - najviac! Nakoľko prioritne (objemom úverovej angažovanosti) bankám až tak na jednotlivých malých a stredných podnikoch nezáleží (skôr sú zaujímaví ako masa, ktorá je ochotná akceptovať drahšie úvery, nakoľko si nie je schopná vyjednať lepšie podmienky), sú prvou skupinou, na ktorej sa prejaví vplyv zmeny úverovej politiky. V rámci bankového trhu nemajú banky jednotné úverové politiky a teda jednotný pohľad na to, aký mala finančná kríza dopad na jednotlivé odvetvia. V kontexte s faktom, že niektoré menšie bankové domy v záujme zachovať svoju pôsobnosť na trhu resp. s rastovým potenciálom museli pristúpiť k jemnejším úverovým politikám ako veľké bankové domy. Taktiež platí, že malé a stredné podniky nemajú tak vysoké náklady na zmenu banky ako veľké podniky. Logickým základom pre stanovenie si tejto hypotézy je teda premisa: Zväčša malé a stredné podniky vždy najcitlivejšie zareagujú na zmeny v úverových politikách nakoľko sa hneď pretavia do úverových podmienok týchto subjektov a v momente ak sa stanú

neprijateľnými sú ochotné okamžite zmeniť bankový dom. Veľké podniky práve cez schopnosť si vyjednať podmienky úverovej zmluvy častokrát ani nezaznamenajú zmenu v úverovej politike nakoľko je im banka v záujme ich zachovania v úverovom portfóliu a pod vplyvom konkurenčného tlaku iných bánk ochotná udeliť výnimku z úverovej politiky.

Prvou otázkou v priamej väzbe na túto hypotézu je otázka č.10:

Ako sa podľa Vás vo všeobecnosti zmenilo správanie bánk vplyvom finančnej krízy?

Tab.č.20: Prehľad odpovedí na otázku č.10

Správanie bánk	Malé podniky	Stredné podniky	Veľké podniky
	Percentuálny podiel z vyplnených dotazníkov		
Prestali úplne poskytovať úvery podnikom	16,4%	7,14%	4,76%
Sprísnilo podmienky úverov tak, že sa stali nedostupnými	32,81%	23,21%	4,76%
Sprísnilo sa podmienky úverov - no dajú sa splniť	31,25%	44,64%	28,57%
Prestali poskytovať úvery pre určité odvetvia	11,71%	14,28%	14,28%
Nezmenilo sa nič – nezaregistroval som zmenu	7,83%	10,73%	52,38%

Zdroj: Vlastné spracovanie

Ako vidieť z výsledkov (viď tab. vyššie) až cca. 49% malých podnikov pociťuje na trhu fakt, že by im bol úver buď zamietnutý resp. schválený s takými podmienkami, ktoré by nedokázali naplniť. U stredne veľkých podnikov je to cca. 1/3 a u veľkých podnikov „iba“ cca. 1/10 opýtaných. Na tomto je podľa môjho názoru najjasnejšie vidieť ktorý z týchto segmentov je najcitlivejší na zmenu v úverových politikách – sú to malé podniky. V tomto segmente sa prakticky začali uplatňovať úverové politiky bez výnimiek a to sa prejavilo práve vo fakte, že mnohým malým podnikom boli úvery rovno zamietnuté resp. nastavené podmienky podľa nových politik neboli schopné tieto podniky naplniť. Ako príklad môžem uviesť, že pred finančnou krízou bolo častokrát poskytované financovanie aj bez participácie vlastnými zdrojmi resp. s malou participáciou, avšak v rámci finančnej krízy sa začal striktno dodržiavať minimálne 30% podiel vlastných

zdrojov v mnohých prípadoch aj väčší (napr. pri developerských projektoch banky požadovali 35-40% podiel vlastných zdrojov zdokladovaný priamo peniazmi t.j. nie na báze znaleckého posudku). Keď sa pozrieme na opačnú stranu – t.j. ktoré segmenty nezaznamenali zmenu môžeme vidieť presne opačný trend (malé podniky cca. 8%, stredné podniky cca. 11% a veľké podniky dokonca 52,38%). Aj keď medzi malými a strednými podnikmi nie je vidieť až tak dramatický rozdiel skôr je podľa mňa podstatný trend a u veľkých podnikov tam už je vidieť značný skok (je tam jasne vidieť, že aj napriek kríze si chceli banky tieto subjekty udržať a je to aj segment, kde sa najčastejšie uplatňujú výnimky z úverových politík)

Ďalšími otázkami so vzťahom k verifikácii tejto hypotézy boli č. 9 vo vzťahu k č.11 t.j.:

Otázka č. 9: Ako by ste charakterizovali odvetvie, v ktorom podnikáte po dopade finančnej krízy?

Tab.č.21: Prehľad odpovedí na otázku č.9

Charakteristika odvetvia	Malé podniky	Stredné podniky	Veľké podniky
	Percentuálny podiel z vyplnených dotazníkov		
Vysoko rizikové (výrazné zhoršenie situácie)	53,90%	44,64%	23,81%
Rizikové (zhoršenie situácie, no nie dramatické)	38,30%	47,33%	52,39%
Priemerné (bez vplyvu finančnej krízy)	5,46%	4,46%	14,28%
Málo rizikové (zlepšenie aj napriek finančnej kríze)	2,34%	3,57%	9,52%

Zdroj: Vlastné spracovanie

Otázka č. 11: Ako sa podľa Vás zmenilo správanie banky vplyvom finančnej krízy voči Vašej spoločnosti?

Tab.č.22: Prehľad odpovedí na otázku č.11

Správanie banky	Malé podniky	Stredné podniky	Veľké podniky
	Percentuálny podiel z vyplnených dotazníkov		
Prestala úplne poskytovať nové úvery	14,84%	8,92%	4,76%
Skôr redukuje úverové zdroje	8,59%	7,14%	4,76%
Sprísnila podmienky úverov	25,78%	28,60%	9,52%
Zvýšila cenu úverových zdrojov	32,03%	30,35%	23,81%

Zvýšila požiadavky na zabezpečenie	14,86%	16,96%	4,76%
Nezmenilo sa nič – nezaregistroval som zmenu	3,90%	8,03%	52,38%

Zdroj: Vlastné spracovanie

Na výsledkoch (viď tab. vyššie) je vidieť, že najviac pociťovali zmeny v svojom podnikaní vplyvom finančnej krízy malé podniky, kde až cca. 54% subjektov uviedlo, že podnikanie sa im stalo vysoko rizikové, čo považujem za znak toho, že pri malých podnikoch môže akákoľvek malá zmena spôsobiť ich zánik. V tomto smere je zároveň vidieť ako banky zareagovali na toto zvýšené riziko, keď iba 3,9% malých podnikov nezaznamenalo zmenu v úverovaní zo strany svojich bankových domov. Naopak pri veľkých podnikoch až cca. 53% nezaznamenalo žiadnu zmenu, dokonca ani v cene úverových zdrojov v čom by som práve silu konkurencie na trhu, ktorá práve zapríčinila to, že sa ani zvýšené riziko vplyvom finančnej krízy nepodarilo bankám pretaviť do vyššej ceny úverov. Čo sa týka ceny – bola to prvá odozva na krízu nakoľko riziková prirážka tvorí neodlúčiteľnú tvorby ceny – a to je asi dôvod prečo približne rovnaký percentuálny podiel respondentov (cca. 30%) vo všetkých segmentoch výskumu pociťoval ceny úverových zdrojov. Čo sa týka dostupnosti úverových zdrojov opätovne u malých podnikov je najvyššia až cca. 23% s postupe klesajúcim trendom k veľkým podnikom, kde u stredných je to cca. 16% a u veľkých podnikov cca. 9%.

H₃: Väčšie podniky majú lepšie podmienky ako menšie s tým istým ratingom

Hypotéza 3 nadväzuje na problematiku, ktorá bola riešená pri hypotéze jedna. Otázkou, ktorá bola presne zameraná na ich verifikáciu je otázka č.13: Myslíte si, že je Vaša spoločnosť schopná si vyjednať v banke lepšie podmienky ako spoločnosti z rovnakého odvetvia a s rovnakým ratingom?

Tab.č.23: Prehľad odpovedí na otázku č. 13

		Malé podniky	Stredné podniky	Veľké podniky
Celkový počet		128	112	21
Počet dotazníkových odpovedí	ÁNO	26	48	19
	NIE	102	64	2
Percentuálny podiel	ÁNO	20,31%	42,85%	90,47%
	NIE	79,69%	57,15%	9,53%

Zdroj: Vlastné spracovanie

Výsledky jasne špecifikujú trend: Čím väčšia spoločnosť tým je vyššia možnosť si vynegocovať s bankovým domom lepšie individuálne podmienky ako konkurencia samozrejme za podmienky, že sa spoločnosti nachádzajú v investičných pásmach ratingových škál komerčných bánk.

H₄: Väčšie spoločnosti v súčasnosti vedia kvantifikovať získanie úverových zdrojov a menšie nie.

Čiastočne už problematika hypotézy č. 4 bola rozpracovaná pri hypotéze č. 1 t.j. otázka použitá na jej verifikáciu bola č. 12: Viete v súčasnosti povedať, že v prípade, ak by spoločnosť požiadala o nový úver, či by jej bol v súčasnej dobe poskytnutý?

Tab.č.24: Prehľad odpovedí na otázku č.12

		Malé podniky	Stredné podniky	Veľké podniky
Celkový počet		128	112	21
Počet dotazníkových odpovedí	ÁNO	71	59	14
	NIE	57	53	7
Percentuálny podiel	ÁNO	55,47%	52,67%	66,66%
	NIE	44,53%	47,33%	33,33%

Zdroj: Vlastné spracovanie

Ako bolo spomenuté – z výsledkov vyplýva, že stredné podniky vedeli najmenej kvantifikovať, či by im v súčasnosti bol úver schválený resp. zamietnutý. Na základe faktu, že s niektorými subjektami zo vzorky som aj konzultoval ich odpovede môžem konštatovať, že tento výsledok odôvodňujem dvoma skutočnosťami a to:

- Vplyvom finančnej krízy sa výrazne zhoršili finančné výsledky spoločností, čo ich dostáva na hranu poskytnutia resp. zamietnutia úveru zo strany bánk
- momentálne nie sú schopné dať do investičných projektov taký podiel vlastných zdrojov ako pred finančnou krízou
- V rámci finančnej krízy dochádzalo resp. dochádza pomerne často k prehodnocovaniu úverových politík a podmienok financovania zo strany bánk (napr. niektoré odvetvia, ktoré neboli financovateľné pred finančnou krízou a momentálne stávajú financovateľnými a naopak)

Čo sa týka veľkých spoločností – tam tiež pomerne nečakane je úroveň poznania reakcie banky na úverovú žiadosť klienta nízka „iba“ cca. 67%. Čo potvrdzuje, že

finančná kríza výrazne ovplyvnila aj postavenie a úvery schopnosť týchto podnikov. V tomto smere by bolo veľmi zaujímavé poznať výsledky takéhoto prieskumu aj z pred obdobia finančnej krízy, kde si dovoľím tvrdiť, že hlavne u veľkých podnikov by toto percento bolo ďaleko vyššie niekde pri 85-90%.

H₅: Väčšie spoločnosti vnímajú banku ako podnik. subjekt a menšie ako dobročinný ústav

V rámci finančnej krízy subjekty pôsobiace v ekonomickom prostredí vnímali postavenie bankových domov rôzne. Každopádne prevládal na trhu názor, že finančné inštitúcie prakticky spôsobili finančnú krízu a teda sa majú podieľať na jej odstránení. Napr. v súčasnosti prebiehajú rokovania na európskej úrovni na zavedení dodatočného zdanenia bánk ako kompenzácií za náklady finančnej krízy. Táto istá diskusia prebieha aj v rámci podnikateľského prostredia a to bolo podkladom pre zadefinovanie hypotézy č. 5. Otázka, ktorej úlohou bolo verifikovať resp. vyvrátiť danú hypotézu bola č. 14:

Myslíte si, že by v súčasnosti malo byť povinnosťou banky pomôcť podnikateľskému sektoru tým, že by sa úplne uvoľnili podmienky pre poskytovanie úverov?

Tab.č.25: Prehľad odpovedí na otázku č.14

		Malé podniky	Stredné podniky	Veľké podniky
Celkový počet		128	112	21
Počet dotazníkových odpovedí	ÁNO	71	62	8
	NIE	57	50	13
Percentuálny podiel	ÁNO	44,53%	55,35%	38,09%
	NIE	55,46%	44,64%	61,90%

Zdroj: Vlastné spracovanie

Ak sa pozrieme na výsledky prieskumu, tak na trhu panuje dosť značná nejednotnosť v názore. Samozrejme nakoľko trh dosť výrazne počas finančnej krízy zasiahla druhotná platobná neschopnosť je logické, že hľadajú oporu v bankových inštitúciách na preklenie týchto výpadkoch v cash-flow. Avšak nakoľko banky štandardne nefinancujú polehotné pohľadávky len málo kedy podporili počas krízy požiadavku na nové financovanie z tohto titulu. Z tohto dôvodu si myslím, že u malých a stredných podnikov skôr prevláda názor na uvoľnenie úverových politík. Na druhej

strane sa javí opačný názor pri veľkých podnikoch, ktorý som taktiež diskutoval s respondentmi dotazníkového prieskumu. U veľkých podnikov, ktoré participovali na výskume prevláda pocit, že úverové podmienky sú súčasťou konkurenčného boja a preto ak sa im podarilo vydobýť si dobré resp. lepšie úverové podmienky ako konkurencia tak ich uvoľnením by vlastne prišli o túto konkurenčnú výhodu.

4.2.4 Ostatné zaujímavé výsledky dotazníkového prieskumu

Navzdory faktu, že bol prieskum zameraný na potvrdenie resp. vyvrátenie vopred stanovených hypotéz – dotazník samotný bol konštruovaný tak, aby priniesol aj iné zaujímavé a podstatné skutočnosti o aktuálnom stave zmýšľania podnikateľského sektora na Slovensku, a preto nasledovných pár strán budem venovať týmto zisteniam, nakoľko by podľa môjho názoru bola škoda ak by zostali nepovšimnuté.

a) Analýza vnímania ukončenia finančnej krízy z pohľadu podnikateľského sektora

V aktuálnom období je častokrát spomínaná finančná kríza a jej dopady na rôzne sektory medzi nimi aj silný dopad na podnikateľský sektor, a preto som do svojho výskumu zaradil aj otázku č. 16: Z pohľadu Vášho podnikania, kedy predpokladáte oživenie trhov a ukončenie finančnej krízy? Odpovede na túto otázku som spracoval podrobne podľa jednotlivých odvetví podnikania respondentov nasledovne:

Tab.č.26: Prehľad odpovedí na otázku č.16

Názov odvetvia	Počet vypln. dotazníkov	Najčastejšia odpoveď
Veľkoobchod	45	Od roku 2011
Maloobchod	34	Od roku 2011
Strojárstvo	36	Najskôr od roku 2012
Automobilový priemysel	17	Oživenie prišlo už v roku 2010
Textilný priemysel	9	Najskôr od roku 2012
Poľnohospodárstvo	27	Najskôr od roku 2012
Stavebníctvo	34	Od roku 2011
Služby	13	Oživenie prišlo už v roku 2010
Ostatný výrobný priemysel	26	Oživenie prišlo už v roku 2010
Doprava	20	Od roku 2011

Zdroj: Vlastné spracovanie

Tieto výsledky odzrkadľujú viaceré fakty:

- a) podnikatelia postupne začínajú pociťovať ukončenie krízy – aj na báze diskusie s viacerými respondentmi sa začína zlepšovať nálada v rámci podnikateľského sektora a od roku 2011 sa všeobecne očakáva, že definitívne potvrdí ukončenie finančnej krízy.
- b) je zjavné, ktoré odvetvia boli najviac postihnuté finančnou krízou resp. ktoré odvetvia najrýchlejšie zareagovali na oživovanie či už európskych resp. svetových ekonomík – pozitívom je najmä rýchle oživenie automobilového priemyslu nakoľko ekonomika SR je naň stále veľmi naviazaná. Viaceré subjekty z tohto odvetvia potvrdili, že dosiahli v roku 2010 lepšie výsledky ako v roku 2008, ktorý sa odborníkmi ešte považuje za predkrízový. Taktiež povzbudením je postupné oživenie dopravy – nakoľko ide o odvetvie, ktoré sa považuje za „krv“ ostatných odvetví a teda podľa ktorého sa dá najlepšie odhadnúť oživenie ostatných. S oživením obchodu a postupným oživením dopravy a dá naozaj v 2012 očakávať postupné oživenie strojárstva a stavebníctva nakoľko firmy zase začnú investovať či už do technológií resp. nových nehnuteľných celkov.
- c) sú odvetvia, ktoré ešte len odhadujú ukončenie následkov napr. strojárstvo, textilný priemysel či poľnohospodárstvo. Ako som už spomínal firmy pôsobiace v týchto odvetviach oživenie ešte nepociťujú skôr na základe vývoja iných odvetví toto oživenie očakávajú nie však skôr ako v 2012. Táto skutočnosť sa dá očakávať v prípade strojárstva. Čo sa týka poľnohospodárstva – tento sektor ani skôr neovplyvňuje finančná kríza ako skôr výkyvy počasia. Rok 2011 skôr považujú za konsolidačný po posledných povodniach 04,05/2010 preto očakávajú plánované oživenia až v 2012. U textilného priemyslu je oživenie viac-menej závislé od nárastu dopytu z nemeckého trhu, čo sa očakáva takisto najskôr v 2012 avšak z výrazným otáznikom či k tomu vôbec dôjde nakoľko značné množstvo nemeckých odberateľov už svoj dopyt presúva do oblasti Ázie.

Záver: Väčšina podnikateľov z prieskumu považuje finančnú krízu za ukončenú a očakávajú oživenie odvetvia už v roku 2011 (najneskôr 2012)

b) Analýza vnímania vplyvu faktorov, ktoré ovplyvňujú výsledný rating a skutočností, ktoré následne stanovuje výsledný rating z pohľadu podnikateľského sektora

Teraz by som dokreslil mieru informovanosti podnikateľov v SR o tom, aké údaje ovplyvňujú rating spoločnosti (otázka č. 6) resp. na čo má vlastne výsledný rating vplyv (otázka č. 7). T.j. najprv sa pozrieme na odpovede na otázku č. 6: Viete aké údaje ovplyvňujú výsledný rating Vašej spoločnosti?

Tab.č.27: Prehľad odpovedí na otázku č.6

Vplyv na výsledný rating	Malé podniky	Stredné podniky	Veľké podniky
	Percentuálny podiel z vyplnených dotazníkov		
Finančné výkazy spoločnosti	31,25%	39,28%	38,09%
Zabezpečenie úveru	21,87%	17,85%	4,76%
Analýza trhu/Odvetvia podnikania	7,81%	7,14%	9,52%
Cena úveru – výnosnosť klienta pre banku	1,56%	2,67%	0%
História vzťahu klient-banka	3,12%	2,67%	0%
Informácie o odberateľoch/dodávateľoch firmy	6,25%	3,57%	4,76%
Analýza zdrojov splácania úverov	15,62%	13,39%	23,08%
Podnikateľský plán spoločnosti	12,52%	13,43%	19,79%

Zdroj: Vlastné spracovanie

Ak sa pozrieme na výsledky výskumu, prvé na čo treba upozorniť je ako jednotlivé segmenty vnímajú vplyv zabezpečenia na výsledný rating. Až 28 respondentov z malých podnikov si myslí, že čím viac zabezpečia úverovú angažovanosť, tým lepší rating dosiahne. Na porovnanie u stredných podnikov je to 20 podnikov a u veľkých podnikov to uviedol 1 podnik. V skutočnosti zabezpečenie totiž vôbec nie je rating relevantnou záležitosťou. Čo sa týka ostatného rozloženia odpovedí v princípe každá skupina správne identifikovala, že najviac vplývajú na výsledný rating najmä finančné výkazy, ktoré definujú finančnú situáciu spoločnosti pre banku, ďalej analýza zdrojov splácania úverov a podnikateľský plán spoločnosti. Paradoxne najväčšiu rolu histórii vzťahu s bankovou inštitúciou prikladajú malé podniky.

Najlepšie sa z týchto výsledkov dá hodnotiť poznanie ratingových modelov podľa vnímania vplyvu zabezpečenia na výsledný rating, kde je vidieť jasný trend a teda aj pravidlo: Čím väčšia spoločnosť, tým menší vnímaný vplyv zabezpečenia na výsledný rating t.j. veľké podniky zúčastnené na výskume najviac poznali zákonitosti ratingových modelov svojich financujúcich bánk avšak podľa nás ešte v záujme komplexnosti doplniť výsledky na otázku č. 7.

Otázka č. 7: Viete na čo má vplyv výsledný rating banky?

Tab.č.28: Prehľad odpovedí na otázku č. 7

Vplyv výsledného ratingu	Malé podniky	Stredné podniky	Veľké podniky
	Percentuálny podiel z vyplnených dotazníkov		
Poskytnutie resp. zamietnutie úveru	65,62%	48,21%	52,38%
Zabezpečenie úveru	10,93%	19,64%	14,29%
Cena úveru	15,64%	28,03%	28,57%
Podmienky úveru (odkladacie, špecifické)	6,25%	1,78%	4,76%
Splatnosť úveru (v prípade investičných úverov)	1,56%	2,34%	0%

Zdroj: Vlastné spracovanie

Z výsledkov je zjavné, že väčšina z respondentov sa nazdáva, že výsledný rating ovplyvňuje schválenie resp. zamietnutie úveru. Avšak toto je pravda iba do určitej miery a to tej, že zlé finančné výsledky ovplyvňujú rating a spôsobujú jeho hodnotu v neinvestičnom pásme banky (tieto pásma boli v rámci finančnej krízy presne vymedzené a banky presne definovali pri ktorých ratingoch nechcú navyšovať svoje úverové angažovanosti). Celkovo sa však nedá povedať, že výsledný rating ovplyvňuje schválenie resp. zamietnutie úveru nakoľko v prvom rade banka pozerá na opodstatnenosť, relevantnosť a zmyslupnosť potreby financovania t.j. ak banka nevidí resp. nepozná dôvod/potrebu financovania hoci aj u najlepšieho rating zamietne ho rovnako ako u zlého ratingu, až dodatočne zohľadní finančnú situáciu dlžníka a teda aj jeho výsledný rating. Čo sa týka zabezpečenia a ceny úverov – tam respondenti správne označili, že ich nepriamo definuje aj výsledný rating t.j. je tu možnosť definovať pravidlo: Čím horší rating, tým vyššie riziko, tým sa banka chráni vyšším zabezpečením a požaduje vyššiu cenu za vyššie podstúpené riziko.

Záver: Celkovo sa nedá konštatovať, že sú diametrálne rozdiely medzi poznaním faktorov, kt. ovplyvňujú výsledný rating a skutočností, ktoré následne stanovuje výsledný rating v rámci jednotlivých segmentov výskumu. Avšak je badateľné, že veľké podniky majú túto znalosť najväčšiu, nakoľko rozvrstvenie najviac zodpovedá reálnym faktorom vplyvu.

4.2.5 Zhodnotenie výsledkov

V tejto podkapitole zhrniem ako sa pomocou dotazníkového prieskumu podarilo potvrdiť verifikovať resp. vyvrátiť jednotlivé hypotézy aj s dôvodmi týchto záverov. Postupovať budem chronologicky podľa jednotlivých hypotéz

H₁: Väčšie podniky sú informovanejšie o svojom ratingu ako menšie firmy.

Status: Potvrdené čiastočne

Odôvodnenie:

V rámci odpovedí na otázku č. 4 z dotazníkového prieskumu t.j. Viete akú hodnotu má aktuálne rating Vašej spoločnosti vo Vašej banke?, bola nasledovná štruktúra odpovedí

Tab.č.29: Hodnota „Áno“ – pri otázke č.4

		Malé podniky	Stredné podniky	Veľké podniky
Percentuálny podiel	ÁNO	27,34%	32,14%	71,42%

Zdroj: Vlastné spracovanie

Z čoho síce vyplýva, že veľké podniky majú znalosť o vývoji svojho ratingu avšak medzi malými a strednými podnikmi hodnotím túto znalosť za porovnateľnú a teda keď sa pozrieme na konštrukciu samotnej hypotézy tak aby sme mohli napísať, že je potvrdená musela by konštrukcia vyzerat' nasledovne: Veľké podniky majú väčšiu znalosť s svojom ratingu ako malé a stredné podniky.

Teraz sa pozrime na odôvodnenie komplexnejšie vo vzťahu k odpovediam podnikov na otázky č.5, 12 a 13

2. Otázka č.5: Vysvetľuje Vám zamestnanec banky príčiny zlepšenia resp. zhoršenia ratingu Vašej spoločnosti?

Tab.č.30: Hodnota „Áno“ – pri otázke č.5

	Malé podniky	Stredné podniky	Veľké podniky
--	--------------	-----------------	---------------

Percentuálny podiel	ÁNO	25,78%	63,39%	85,71%
---------------------	------------	---------------	---------------	---------------

Zdroj: Vlastné spracovanie

Otázka č. 12: Viete v súčasnosti povedať, že v prípade, ak by spoločnosť požiadala o nový úver, či by jej bol v súčasnej dobe poskytnutý?

Tab.č.31: Hodnota „Áno“ – pri otázke č.12

		Malé podniky	Stredné podniky	Veľké podniky
Percentuálny podiel	ÁNO	55,47%	52,67%	66,66%

Zdroj: Vlastné spracovanie

Otázka č.13: Myslíte si, že je Vaša spoločnosť schopná si vyjednať v banke lepšie podmienky ako spoločnosti z rovnakého odvetvia a s rovnakým ratingom?

Tab.č.32: Hodnota „Áno“ – pri otázke č.13

		Malé podniky	Stredné podniky	Veľké podniky
Percentuálny podiel	ÁNO	20,31%	42,85%	90,47%

Zdroj: Vlastné spracovanie

V kontexte týchto odpovedí sa dá konštatovať iba predchádzajúce a to, že hypotéza je potvrdená iba čiastočne. Mätúce a v rozpore s týmto tvrdením je iba konštatovanie, že stredným podnikom banky oveľa viac vysvetľujú dôvody zmeny ratingu ako malým podnikom. Túto skutočnosť však odôvodňuje ich veľkosť – nakoľko pre banku už je podstatné udržať si aj individuálny podnik ako cieľovú skupinu, banka je ochotná im vysvetliť zmeny v ratingu skôr za účelom akceptácie tvrdších podmienok resp. výrazného nárastu ceny úveru, nakoľko už tieto subjekty neakceptujú zmeny bez patričného vysvetlenia (na rozdiel od malých podnikov, ktoré prakticky iba akceptujú rozhodnutia banky). Toto tvrdenie potvrdzuje aj fakt, že hoci im je vo väčšej miere vysvetľovaná zmena ratingu, tak o 3% v menšej miere vedľa tieto podniky kvantifikovať či by nový úver dostali alebo nie. Ak im je už ale zo strany banky deklarované, že im bude úver poskytnutý tak práve ich veľkosť a konkurencia na bankovom trhu spôsobuje, že sú tieto podniky schopné si vyjednať lepšie úverové podmienky, avšak nie je to postavené na báze znalosti ratingového modelu. Iba u veľkých podnikoch je vidieť skokový nárast znalosti ratingu, je vidieť, ako si tieto podniky vyžadujú odkomunikovanie zo strany banky v prípade zmien v podmienkach vplyvom posunu ratingu a ako na báze týchto znalostí vedľa kvantifikovať či by im bol nový úver

poskytnutý alebo nie a následne sú schopné si vyjednať na jej báze lepšie úverové podmienky.

H₂: Menšie podniky sú senzitívnejšie na zmenu úverovej politiky banky

Status: Potvrdené

Odôvodnenie:

Na báze odpovedí na otázku: Ako sa podľa Vás vo všeobecnosti zmenilo správanie bánk vplyvom finančnej krízy? Uviedlo až cca.50% malých podnikov, že finančná kríza prakticky spôsobila nedostupnosť úverových zdrojov, kdežto u stredných podnikov to bolo cca. 30% a u veľkých podnikov iba cca. 9% podnikov. Naopak cca. 53% podnikov uviedlo, že celkovo nezaznamenalo žiadnu zmenu, u stredných podnikov cca. 11% a u malých podnikov cca. 8%. Na tomto základe sa dá všeobecne konštatovať, že existuje vzťah medzi citlivosťou na zmenu úverovej politiky a veľkosťou podniku t.j.:

Čím väčší podnik, tým menej senzitívnejší na zmenu úverovej politiky

Nakoľko u malých podnikov sa banky snažia globálne presadiť zmeny v úverovej politike, vzhľadom k poznaniu, že ide o segment ktorý pasívne prijíma jej zmeny, nevyjednáva podmienky, skôr v prípade ak ich už nevie naplniť zmení bankový dom. Čím rastie veľkosť podniku sú častejšie výnimky z úverových politík až sa dospeje k bodu, kde väčšina veľkých podnikov ani nezaznamená zmenu v nich nakoľko by jej presadenie pravdepodobne spôsobilo odchod podniku do konkurenčnej banky.

Komplexnejšie hodnotenie nám poskytne pohľad nie cez všeobecné hodnotenie vplyvu finančnej krízy na úverové podmienky, ale detailná analýza ako podnikatelia vnímali vplyv finančnej krízy na ich odvetvie vs. aká bola reakcia ich konkrétnej financujúcej banky na vývoj v danom odvetví cez úpravu úverovej politiky. Túto analýzu nám poskytli výsledky odpovedí na otázky č. 9 a č. 11.

Otázka č. 9: Ako by ste charakterizovali odvetvie, v ktorom podnikáte po dopade finančnej krízy? (výsledky vid' v podkapitole „Analýza výsledkov“)

Otázka č. 11: Ako sa podľa Vás zmenilo správanie banky vplyvom finančnej krízy voči Vašej spoločnosti? (výsledky vid' v podkapitole „Analýza výsledkov“)

Na ich báze sa dá konštatovať, že hoci vplyvy finančnej krízy pociťovali jednotlivé veľkostné typy podnikov cca. rovnako (cca. 80-90% klasifikovalo odvetvie za rizikové až vysoko rizikové), neodzrkadlil sa tento fakt rovnako v prístupe ich

financujúcich bánk k ich úverovej angažovanosti. U cca. 53% veľkých podnikov sa zvýšené riziko trhu vôbec neprejavilo v zmene úverových podmienok, u stredných podnikov je to cca. 8% a u malých podnikov len cca. 4%. Zasa opačne – kým cca. 23% respondentov zo strany malých podnikov sa nevie dostať k novému financovaniu, u stredných podnikov je to cca. 16% a u veľkých podnikov cca. 9%. Zase všeobecne u každej skupiny cca. 30% subjektov pocítilo zdraženie úverových zdrojov. Všeobecne teda zase platí:

Čím menší podnik tým striktnejšie dodržiavanie úverovej politiky zo strany banky a tým aj vyššia senzitivita na zmenu úverových politík zo strany týchto respondentov.

H₃: Väčšie podniky majú lepšie podmienky ako menšie s tým istým ratingom

Status: Potvrdené

Odôvodnenie:

Otázka č.13: Myslíte si, že je Vaša spoločnosť schopná si vyjednať v banke lepšie podmienky ako spoločnosti z rovnakého odvetvia a s rovnakým ratingom? nám poskytnite základ pre stanovenie záveru k tejto hypotéze

Tab.č.33: Hodnota „Áno“ – pri otázke č.13

		Malé podniky	Stredné podniky	Veľké podniky
Percentuálny podiel	ÁNO	20,31%	42,85%	90,47%

Zdroj: Vlastné spracovanie

Nakoľko z tabuľky je jasný trend, kde až cca. 90,5% veľkých podnikov si myslí, že má takú negociačnú silu voči banke, že si vie vyjednať lepšie podmienky ako konkurencia, oproti tomu toto tvrdí cca. 43% stredných podnikov a „iba“ cca. 20% malých podnikov.

Tu je záver celkom jednoznačný a dá sa presne špecifikovať nasledovne:

„S rastom podniku rastie jeho negociačná sila voči banke na báze ktorej si vie vyjednať lepšie úverové podmienky.“

H₄: Väčšie spoločnosti v súčasnosti vedia kvantifikovať získanie úverových zdrojov a menšie nie.

Status: Potvrdené čiastočne

Odôvodnenie:

Otázka č. 12: Viete v súčasnosti povedať, že v prípade, ak by spoločnosť požiadala o nový úver, či by jej bol v súčasnej dobe poskytnutý? je priamo naviazaná na konštrukciu záveru k tejto hypotéze

Tab.č.34: Hodnota „Áno“ – pri otázke č.12

		Malé podniky	Stredné podniky	Veľké podniky
Percentuálny podiel	ÁNO	55,47%	52,67%	66,66%

Zdroj: Vlastné spracovanie

Kdežto pri prechádzajúcej hypotéze sa záver dal konštatovať úplne jednoznačne, pri výsledkoch k tejto otázke to úplne jednoznačné nie je. Malé a stredné podniky vedú kvantifikovať poskytnutie nového úveru „iba“ cca. na 50% čo je značná mier neistoty na trhu, ktorá ovplyvňuje rastový a konkurencieschopný potenciál týchto podnikov v súčasnosti. Avšak pri veľkých podnikoch je už značný posun v istote poskytnutia nového úveru na úrovni 2/3. Do značnej miery to podľa mňa súvisí s ich vedomím si vyjednávacej sily voči banke spolu s vedomím silnej bankovej konkurencie na slovenskom trhu, kde tieto subjekty môže podmieniť schválenie nového úveru zotrvaním u danej banky a zamietnutie odchodom ku konkurencii. Na druhej strane poznanie ratingu, základom ratingového modelu banky a jej úverovej politiky im taktiež napomáha ku kvantifikácii ich aktuálnej úvery schopnosti.

Na báze uvedeného stanovujem nasledovný záver:

„Veľké podniky vedú viac kvantifikovať poskytnutie nových úverových zdrojov ako malé a stredné podniky.“

H₅: Väčšie spoločnosti vnímajú banku ako podnik. subjekt a menšie ako dobročinný ústav

Status: Nepotvrdené

Odôvodnenie:

Záver budem kvantifikovať na báze odpovedí na otázku č. 14: Myslíte si, že by v súčasnosti malo byť povinnosťou banky pomôcť podnikateľskému sektoru tým, že by sa úplne uvoľnili podmienky pre poskytovanie úverov?

Tab.č.35: Hodnota „Áno“ – pri otázke č.14

		Malé podniky	Stredné podniky	Veľké podniky
Percentuálny podiel	ÁNO	44,53%	55,35%	38,09%

Zdroj: Vlastné spracovanie

Na trhu v súčasnosti panuje neurčitý názor na to ako by sa v období finančnej krízy mali správať bankové domy. Veľké podniky vnímajú úverové podmienky ako súčasť konkurenčného boja, kde by ich uvolnenie spôsobilo stratu ich konkurenčnej výhody. Kdežto menej ekonomicky silné malé a stredné podniky vnímajú uvoľnenie úverových politík ako nevyhnutnosť k ich prežitiu. Vnímajú fakt, že bankové domy spôsobili a sú príčinou finančnej krízy a teda teraz by im mali pomôcť preklenúť jej obdobie a následne po jej odznení a trh ukáže či sú schopné prežiť na trhu.

Na tejto báze konštruujem nasledovný záver:

„Veľké podniky vnímajú svoje úverové podmienky ako súčasť konkurenčného boja a malé a stredné podniky skôr ako otázku svojho prežitia preto neexistuje korelácia medzi veľkosťou podniku a jeho väzbou na potrebu uvoľnenia úverových podmienok.“

Tab.č.36 Závěrečné zhrnutie: Dosiahnuté výsledky v rámci stanovených hypotéz

Hypotéza	Status	Záver
H ₁ : Väčšie podniky sú informovanejšie o svojom ratingu ako menšie firmy	Potvrdené čiastočne	Veľké podniky sú informovanejšie o svojom ratingu ako malé a stredné podniky.
H ₂ : Menšie podniky sú senzitivnejšie na zmenu úverovej politiky banky	Potvrdené	Čím menší podnik tým striktnejšie dodržiavanie úverovej politiky zo strany banky a tým aj vyššia senzitivita na zmenu úverových politík zo strany týchto respondentov
H ₃ : Väčšie podniky majú lepšie podmienky ako menšie s tým istým ratingom	Potvrdené	S rastom podniku rastie jeho negociačná sila voči banke na báze ktorej si vie vyjednať lepšie úverové podmienky
H ₄ : Väčšie spoločnosti v súčasnosti vedia kvantifikovať získanie úverových zdrojov a menšie nie.	Potvrdené čiastočne	Veľké podniky vedia viac kvantifikovať poskytnutie nových úverových zdrojov ako malé a stredné podniky.
H ₅ : Väčšie spoločnosti vnímajú banku ako podnikateľský subjekt a menšie ako dobročinný ústav	Nepotvrdené	Veľké podniky vnímajú svoje úverové podmienky ako súčasť konkurenčného boja a malé a stredné podniky skôr ako otázku svojho prežitia preto neexistuje korelácia medzi veľkosťou podniku a jeho väzbou na potrebu uvoľnenia úverových podmienok.

Zdroj: Vlastné spracovanie

5. Analýza relevantnosti vybraného ratingového modelu banky v SR

Na základe analýzy vnímania ratingových modelov zo strany podnikateľského sektora v Slovenskej republike, sa teraz zameriam na analýzu jedného konkrétneho ratingového modelu banky. Táto analýza zároveň dokreslí závery z dotazníkového prieskumu. Čitateľ dizertačnej práce, bude môcť v skratke pochopiť skutočné fungovanie ratingového modelu a následne ho skomparovať s prečítaným vnímaním podnikateľov v rámci výskumu.

5.1 Charakteristika bankového sektora SR

Na Slovensku pôsobí 29 komerčných bánk, z toho 15 so sídlom na území Slovenskej republiky a 14 ako pobočky zahraničných bánk. Vzhľadom na počet obyvateľov SR sa bankový sektor označuje ako vysoko konkurenčný. Aj napriek tomu je SR zaujímavým trhom najmä z pohľadu ziskovosti sektora.

Tab. č. 37: Ziskovosť a ROE sektora

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Zisk (v M EUR)	407,6	473,6	589,9	577,5	549,3	278,75
ROE (v %)	15,76	17,71	21,23	19,55	14,08	6,53

Zdroj: <http://www.sbaonline.sk/sk/bankovy-sektor/statistika/>, 30.11.2010

Bankový trh na Slovensku charakterizuje najmä skutočnosť, že je tu jeden z najväčších rozdielov medzi sadzbami aktívnych a pasívnych produktov v rámci celej Európskej únie. Na druhej strane je SR svojou polohou, makroekonomickými ukazovateľmi a legislatívou stále veľmi atraktívnou krajinou z pohľadu investorov a to sú dôvody pre permanentný nárast počtu komerčných v SR.

Tab.č.38: Štruktúra zisku bánk v SR

	2008	2009
úroky	66,9%	76,9%
poplatky	19,8%	20,0%
ostatné (napr. obchodovanie)	13,3%	3,0%

Zdroj: <http://www.sbaonline.sk/sk/presscentrum/aktuality/tema-co-ovplyvnilo-hospodarenie-bank-v-roku-2009.html>, dňa 16.01.2010

Prirodzene predovšetkým v dôsledku zavedenia eura klesli medziročne výnosy z devízových operácií o 77% (objemovo o 240 mil. EUR) a výraznou mierou prispeli k viac ako 12-percentnému zníženiu čistého finančného príjmu bánk. Detailnejšie sa

môžeme pozrieť na rozdiely v ziskovosti sektora cez porovnanie výkazu ziskov a strát odvetvia 2008 vs. 2009 v nasledovnej tabuľke.

Tab.č.39: Porovnanie ziskovosti bánk 2008/2009

	2008	2009	zmena
celkový čistý finančný výnos	2 309	2 029	-12,1%
čistý úrokový výnos	1 545	1 561	1,0%
čistý výnos z poplatkov a provízií	456	406	-11,0%
čistý výnos z ostatných činností	307	62	-79,9%
prevádzkový zisk alebo strata	-81	-112	38,2%
všeobecné prevádzkové náklady	-1 230	-1 142	-7,1%
čistá tvorba opravných položiek	-329	-406	23,4%
zisk/strata	669	369	-44,9%
dan	161	90	-43,9%
čistý zisk strata	509	279	-45,2%

Zdroj: <http://www.sbaonline.sk/sk/presscentrum/aktuality/tema-co-ovplyvnilo-hospodarenie-bank-v-roku-2009.html>, dňa 16.01.2010

Negatívne dopady hospodárskej krízy sa v roku 2009 podpísali aj pod zvýšený objem zlyhaných úverov (najčastejšie ide o úvery, kde klient mešká so splátkou viac ako 90 dní). Podiel zlyhaných úverov v priebehu roka výraznejšie rástol u podnikov a na konci decembra 2009 dosiahol úroveň 6,72% v januári 2009 to bolo 3,32%. U obyvateľstva podiel zlyhaných úverov sa na konci roka pohyboval na hodnote 5,04% (v januári 2009 3,99%). V roku 2011 sa očakáva výraznejší rast zlyhaných úverov u obyvateľstva než u podnikov, v dôsledku rastúcej nezamestnanosti.

Nárast zlyhaných úverov sa prejavil aj vo zvýšenej tvorbe opravných položiek, čo negatívne ovplyvnil hospodársky výsledok bankového sektora. Oproti roku 2008 sa čistá tvorba opravných položiek zvýšila o 23 % (77 mil. EUR).

Celkovo si podniky v roku 2009 od bánk požičali viac ako 7,8 mld. EUR nových úverov, najviac na prevádzkové účely. V medziročnom porovnaní nové úvery podnikom klesli pod vplyvom zhoršených ekonomických podmienok firiem o 15, 7%. V prípade obyvateľstva nové úvery medziročne klesli o 20%. Najväčší podiel na poklese mali úvery na bývanie (679 mil. EUR).

Úspešnosť (ziskovosť & samozrejme aj tvorba opravných položiek) závisia predovšetkým od kvality ratingových modelov používaných v jednotlivých bankách. Nakoľko ich dobrá vypovedacia schopnosť kvantifikuje riziko obchodov realizovaných

bankou – určuje potenciál pre nové obchody a zároveň stanovuje, ktoré obchody by mala banka v krátkom časovom horizonte opustiť pre hroziacu stratu z obchodu.

5.2 Analýza ratingového modelu banky

Na začiatku analýzy je potrebné jasne zodpovedať na základné otázky týkajúce sa ratingového modelu danej banky:

1. Akým spôsobom boli ratingové kritériá vybrané a stanovené?

Databáza použitá na stanovenie a vývoj finančného ratingového modelu obsahuje finančné výkazy klientov a informácie o defaultoch („úpadkoch“) klientov. Na základe týchto dát sa dajú štatistickými metódami určiť rating relevantné kritériá pre korporátnych klientov podľa nasledovných krokov:

- a) predbežná analýza finančných ukazovateľov
- b) eliminácia korelujúcich finančných ukazovateľov (pre každý pár ukazovateľov boli vypočítané ich Pearsonové korelačné koeficienty, ak bol ich koeficient vyšší ako 0,3, bol z vybraného páru použitý iba jeden ukazovateľ do ratingového modelu a druhý bol vylúčený)
- c) stanovenie kritérií založených na expertnej báze
- d) vyselektovanie kritérií na báze logickej regresie

Ďalšie ratingové kritériá (napr. kvalitatívne charakteristiky alebo schopnosť splácať dlh) boli stanovené na báze expertnej.

2. Ako boli stanovené váhy pre jednotlivé ratingové kritériá?

Samotný ratingový model pre korporátnych klientov pozostáva z dvoch častí:

- a) štatisticko-empirická časť – váhy jednotlivých kritérií sú v danej časti stanovované na základe výsledkov z logickej regresie
- b) expertná časť – váhy sú stanovené na báze expertného posúdenia

3. Kto vytvoril a je zodpovedný za ratingový model?

- a) za štatisticko-empirickú časť – Strategický Risk Management spolu s Korporátnym Risk Managementom
- b) za expertnú časť – Korporátny Risk Management

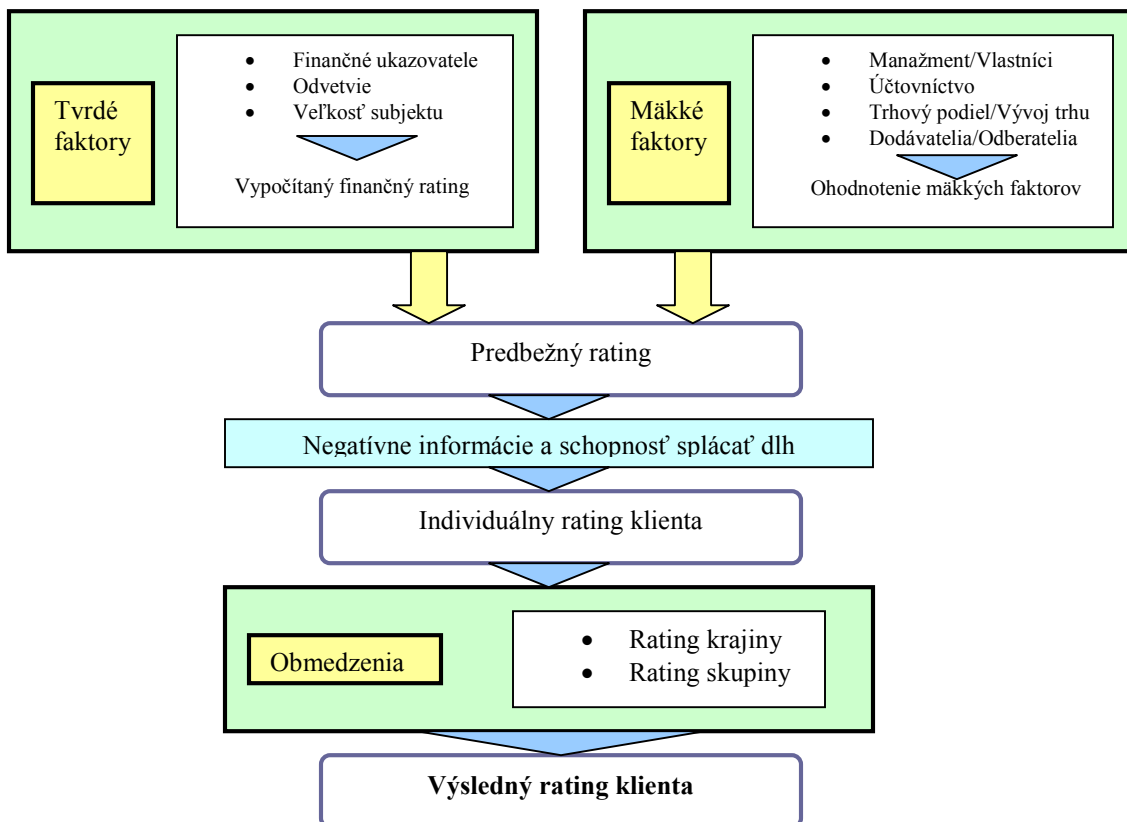
5.2.1 Opis ratingového modelu a použitej architektúry modelu

V banke bol vyvinutý software pre spracovanie všetkých rating relevantných dát od finančných až po nefinančné, ktorý ich spojí a následne ohodnotí jednotlivé zložky ratingu a na báze váh z nich vypočíta výsledný rating spoločnosti.

Ratingová metóda je založená na:

- Tvrdých kritériách – Finančná situácie klienta (Finančný rating)
- Kvalitatívnych charakteristikách (Rating mäkkých kritérií)
- Schopnosti splácať dlh
- Negatívnych informáciách
- Zohľadneniu ratingu skupiny ako celku
- Zohľadneniu ratingu krajiny

Obr. č. 6: Postup výpočtu ratingu v konkrétnej banke



Zdroj: Vlastné spracovanie

a) Finančný rating (Tvrdé faktory)

Tvrdé faktory predstavujú finančné ukazovatele použité ako základňa pre stanovenie interného ratingu klienta. Informácie pre výpočet daných ukazovateľov sú z daňových finančných výkazov, priebežných finančných výkazov a projekcií daného klienta. Banka má naprogramovaný software, ktorý „preklopí“ výkazy klientov do štruktúry použiteľnej pre výpočet jednotlivých rating relevantných ukazovateľov.

Daný software zo vstupov vypočíta nasledovné rating relevantné finančné ukazovatele:

- Tržby k záväzkom
- EBITDA k neobchodným záväzkom
- Netto CF
- Rast tržieb
- Celková likvidita

Tab. č. 40: Validácia finančných ukazovateľov

Finančný ukazovateľ			Log-odds transformované finančné ukazovatele	
Názov	Kategória		Názov	Hodnota
Tržby k záväzkom	< 1,9747		Tržby k záväzkom _{logOdds}	-2,63
	≥ 1,9747 - < 2,862			-3,356
	≥ 2,862 - < 3,9395			-3,358
	≥ 3,9395 - < 5,7423			-4,14
	≥ 5,7423			-4,70
EBITDA k neobchodným záväzkom	< 0,1487		EBITDA k neobchodným záväzkom _{logOdds}	-2,14
	≥ 0,1487 - < 0,306			-4,00
	≥ 0,306 - < 1,0772			-4,07
	≥ 1,0772			-6,10
Netto CF	< 609 SKK	< 16 EUR	Netto CF _{logOdds}	-2,46
	≥ 609 SKK - < 2400 SKK	≥ 16 EUR - < 63 EUR		-3,59
	≥ 2400 SKK - < 5342 SKK	≥ 63 EUR - < 141 EUR		-3,68
	≥ 5342 SKK	≥ 141 EUR		-4,21
Rast tržieb	< -9,2		Rast tržieb _{logOdds}	-2,65
	≥ -9,2 - < 1,6			-3,29
	≥ 1,6			-3,91
Celková likvidita	< 85,4		Celková likvidita _{logOdds}	-2,70
	≥ 85,4 < 103,8			-3,36
	≥103,8 - < 124,7			-3,43
	≥ 124,7			-4,14

Zdroj: Interný zdroj banky

Výsledné skóre je vypočítané na báze nasledovného vzorca:

$$\text{Skóre} = (-100) * (7.1141 + 0.7546 * \text{Tržby k závazkom}_{\log\text{Odds}} + 0.713 * \text{EBITDA k neobchodným závazkom}_{\log\text{Odds}} + 0.5492 * \text{Netto CF}_{\log\text{Odds}} + 0.5532 * \text{Rast tržieb}_{\log\text{Odds}} + 0.5108 * \text{Celková likvidita}_{\log\text{Odds}})$$

Výsledok je následne na software-ovej báze transformovaný do finančného ratingu:

Tab.č.41: Transformácia výpočtu do výsledného ratingu

Skóre	Finančný rating
730 – vyššie	3
650 – 729	4a
580 – 649	4b
496 – 579	4c
436 – 495	5a
376 – 435	5b
304 – 375	5c
240 – 303	6a
182 – 239	6b
113 – 181	7
112 – nižšie	8

Zdroj: Interný zdroj banky

b) Rating mäkkých kritérií

Mäkké kritériá – V kontraste s tvrdými kritériami, sa mäkké kritériá zameriavajú na aspekty, ktoré významne ovplyvňujú vývoj spoločnosti do budúcnosti. Mäkké kritériá popisujú potenciály, príležitosti a riziká, ktoré sa skôr či neskôr môže prejaviť a mať vplyv na finančné výsledky spoločnosti. Mäkké kritériá sú ohodnotené na základe stanovenia hodnoty pre jednotlivé kritériá nasledovne:

Tab.č.42: Validácia mäkkých kritérií

Charakteristiky	Kategória	Hodnota
Kvalita účtovníctva	Zlá	-10
	Dobrá	5
	Neznáma	-10
Riziko vlastníckej štruktúry	Priemerné	-7
	Vysoké	-14
	Nízke	0
	Neznáme	-7
Riziko manažmentu	Priemerné	-7
	Vysoké	-14
	Nízke	0
	Neznáme	-7
Rozsah trhu	Medzinárodný	16
	Národný	8
	Lokálny	0

Charakteristiky	Kategória	Hodnota
Vývoj trhu	Rast	8
	Stagnácia	0
	Pokles	-8
Vývoj trhového podielu	Rast	10
	Stagnácia	0
	Pokles	-10
	Neznámy	0
Konkurenčná pozícia	Lepšia	10
	Porovnateľná	0
	Horšia	-10
	Neznáma	-10
Závislosť na odberateľoch	Kritická	-12
	Podstatná	-5
	Prijateľná	6
	Nízka	6
Závislosť na dodávateľoch	Kritická	-12
	Podstatná	-6
	Prijateľná	6
	Nízka	6
Vplyv na životné prostredie	Žiadny	0
	Negatívny	-11
	Neznámy	-11
Spolupráca s bankou	Zlá	-15
	Priemerná	0
	Dobrá	5
	Nový klient	-3

Zdroj: Interný zdroj banky

Po sčítaní výsledných hodnôt je výsledok transformovaný do ratingu mäkkých kritérií na základe nasledovnej tabuľky:

Tab.č.43: Rating mäkkých kritérií

Výsledok mäkkých kritérií	Rating
176 – 182	1
168 – 175	2
159 – 167	3
149 – 158	4
138 – 148	5
126 – 137	6
112 – 125	7
97 – 111	8
81 – 96	9
64 – 80	10
46 – 63	11
26 – 45	12
0 – 25	13

Zdroj: Interný zdroj banky

c) Predbežný rating spoločnosti

Predbežný rating spoločnosti je kombináciou finančného ratingu na báze tvrdých kritérií a ratingu mäkkých kritérií. Predstavuje rating pred zohľadnením negatívnych informácií, schopnosti splatiť dlh, zohľadnenia skupinového ratingu a ratingu krajiny.

Kalkulácia predbežného ratingu závisí od celkových tržieb na báze posledných daňových výsledkov klienta a vyzerá nasledovne:

Tab.č.44: Predbežný rating pre klientov s tržbami ≤ 6 Mil. EUR

		Finančný rating												
		1	2	3	4a	4b	4c	5a	5b	5c	6a	6b	7	8
Rating mäkkých kritérií	1	1	2	3	4a	4a	4a	4b	4c	5a	5b	5c	6a	6b
	2	2	2	3	4a	4a	4a	4b	4c	5a	5b	5c	6b	7
	3	2	3	3	4a	4b	4b	4c	5a	5b	5c	6a	6b	7
	4	3	3	4a	4a	4b	4c	4c	5a	5b	5c	6b	7	8
	5	3	4a	4a	4b	4b	4c	5a	5a	5b	5c	6b	7	8
	6	4a	4a	4b	4b	4c	4c	5a	5b	5b	5c	6b	7	8
	7	4a	4b	4b	4c	4c	5a	5a	5b	5c	6a	6b	7	8
	8	4b	4b	4c	4c	5a	5a	5b	5b	5c	6a	6b	7	8
	9	4c	4c	4c	5a	5a	5b	5b	5b	5c	6a	6b	7	8
	10	5a	5a	5a	5a	5b	5b	5c	5c	5c	6a	6b	7	8
	11	5b	5b	5b	5b	5c	5c	5c	5c	6a	6b	6b	7	8
	12	5c	5c	5c	5c	6a	6a	6a	6a	6b	7	7	7	8
	13	6a	6a	6a	6a	6a	6b	6b	6b	7	8	8	8	8

Zdroj: Interný zdroj banky

Tab.č.45: Predbežný rating pre spoločnosti s tržbami od 6 Mil. EUR do 66mil. EUR

		Finančný rating												
		1	2	3	4a	4b	4c	5a	5b	5c	6a	6b	7	8
Rating mäkkých kritérií	1	1	2	3	4a	4a	4b	4c	5a	5b	5c	6a	6b	7
	2	2	2	3	4a	4a	4b	4c	5a	5b	5c	6a	6b	7
	3	2	3	3	4a	4b	4b	4c	5a	5b	5c	6a	6b	7
	4	3	3	4a	4a	4b	4c	4c	5a	5b	5c	6b	7	8
	5	3	4a	4a	4b	4b	4c	5a	5a	5b	5c	6b	7	8
	6	3	4a	4b	4b	4c	4c	5a	5b	5b	5c	6b	7	8
	7	4a	4a	4b	4c	4c	5a	5a	5b	5c	6a	6b	7	8
	8	4b	4b	4b	4c	5a	5a	5b	5b	5c	6a	6b	7	8
	9	4c	4c	4c	4c	5a	5b	5b	5b	5c	6a	6b	7	8
	10	5a	5a	5a	5a	5a	5b	5c	5c	5c	6a	6b	7	8
	11	5b	5b	5b	5b	5b	5b	5c	5c	6a	6b	6b	7	8
	12	5c	5c	5c	5c	5c	5c	5c	6a	6b	7	7	7	8
	13	6a	6a	6a	6a	6a	6a	6a	6b	7	8	8	8	8

Zdroj: Interný zdroj banky

Tab. č.46: Predbežný rating pre klientov s tržbami od 66mil. EUR do 666mil. EUR

		Finančný rating												
		1	2	3	4a	4b	4c	5a	5b	5c	6a	6b	7	8
Rating mäkkých kritérií	1	1	2	3	4a	4a	4b	4c	5a	5b	5c	6a	6b	7
	2	2	2	3	4a	4a	4b	4c	5a	5b	5c	6a	6b	7
	3	2	3	3	4a	4b	4b	4c	5a	5b	5c	6a	6b	7
	4	2	3	4a	4a	4b	4c	4c	5a	5b	5c	6b	7	8
	5	3	3	4a	4b	4b	4c	5a	5a	5b	5c	6b	7	8
	6	3	4a	4a	4b	4c	4c	5a	5b	5c	6a	6b	7	8
	7	4a	4a	4b	4b	4c	5a	5a	5b	5c	6a	6b	7	8
	8	4b	4b	4b	4c	4c	5a	5b	5b	5c	6a	6b	7	8
	9	4c	4c	4c	4c	5a	5a	5b	5b	5c	6a	6b	7	8
	10	5a	5a	5a	5a	5a	5b	5b	5c	5c	6a	6b	7	8
	11	5b	5b	5b	5b	5b	5b	5c	5c	6a	6b	6b	7	8
	12	5c	5c	5c	5c	5c	5c	5c	6a	6b	7	7	7	8
	13	6a	6a	6a	6a	6a	6a	6a	6b	7	8	8	8	8

Zdroj: Interný zdroj banky

Tab.č.47: Predbežný rating pre klientov s tržbami nad 666Mil. EUR

		Finančný rating												
		1	2	3	4a	4b	4c	5a	5b	5c	6a	6b	7	8
Rating mäkkých kritérií	1	1	2	3	4a	4a	4b	4c	5a	5b	5c	6a	6b	7
	2	2	2	3	4a	4b	4b	4c	5a	5b	5c	6a	6b	7
	3	2	3	3	4a	4b	4c	4c	5a	5b	5c	6a	6b	7
	4	2	3	4a	4a	4b	4c	5a	5a	5b	5c	6b	7	8
	5	2	3	4a	4b	4b	4c	5a	5b	5c	6a	6b	7	8
	6	3	3	4a	4b	4b	4c	5a	5b	5c	6a	6b	7	8
	7	4a	4a	4a	4b	4c	4c	5a	5b	5c	6a	6b	7	8
	8	4b	4b	4b	4b	4c	5a	5a	5b	5c	6a	6b	7	8
	9	4c	4c	4c	4c	4c	5a	5b	5b	5c	6a	6b	7	8
	10	5a	5a	5a	5a	5a	5a	5b	5c	5c	6a	6b	7	8
	11	5b	5b	5b	5b	5b	5b	5b	5c	6a	6b	6b	7	8
	12	5c	5c	5c	5c	5c	5c	5c	6a	6b	7	7	7	8
	13	6a	6a	6a	6a	6a	6a	6a	6b	7	8	8	8	8

Zdroj: Interný zdroj banky

d) Schopnosť splácať dlh

Schopnosť splácať dlh má jedine žiaden alebo negatívny vplyv na predbežný rating. Schopnosť splácať dlh reprezentuje schopnosť kryť do budúcnosti dlhovú službu spoločnosti. Výpočet berie do úvahy posledný ukončený daňový rok klienta a z projekcie klienta dve nasledujúce obdobia. Ak nie sú k dispozícii projekcie klienta, výpočet sa viaže iba na posledné ukončené daňové obdobie. Kalkulovaný rating na báze schopnosti splácať dlh berie do úvahy najhorší výsledok z 3 hodnotených období.

Tab.č.48: Pravidlá vplyvu schopnosti splácať dlh na predbežný rating klienta (RA =najhorší výsledok schopnosti splácať dlh z 3 hodnotených období)

Predbežný rating	RA < 0,8	0,8 ≤ RA < 1,1	1,1 ≤ RA < 1,3	RA ≥ 1,3
8	8	8	8	bez vplyvu
7	8	8	7	
6b	8	8	7	
6a	8	7	6b	
5c	8	6b	6a	
5b	8	6a	5c	
5a	8	5c	5b	
4c	7	5b	5a	
4b	7	5b	4c	
4a	7	5b	4b	
3	7	5b	4a	
2	7	5b	4a	
1	7	5b	4a	

Zdroj: Interný zdroj banky

e) Negatívne informácie

Negatívne informácie majú iba negatívny vplyv na predbežný rating klienta, t.j. predbežný rating môže byť zhoršený iba ak nejaké negatívne informácie o klientovi existujú.

Negatívne informácie sa delia na nasledovné:

1. Interné negatívne informácie (informácie o zlej platobnej disciplíne klienta)
2. Externé bankové informácie
3. Polehotné záväzky voči štátnym inštitúciám
4. Ostatné negatívne informácie

Negatívne informácie spomínané vyššie spôsobujú zhoršenie ratingu na 7 resp. 8 podľa nasledovných kritérií:

Tab.č.49: Pravidlá vplyvu negatívnych informácií na predbežný rating spoločnosti

Negatívne informácie	Hodnota	Efekt
Zlá platobná disciplína klienta	Áno	Rating stanovený na 8
	Nie	Rating bez zmeny
Negatívne informácie o klientovi z iných bánk	Žiadne informácie	Rating bez zmeny
	Negatívne	Rating nemôže byť lepší ako 7 ak je už v súčasnosti rating stanovený na 7 tak spôsobí zhoršenie ratingu na 8
	Pozitívne	Rating bez zmeny
Polehotné záväzky voči štátnym inštitúciám		Rating nemôže byť lepší ako 7 ak je už v súčasnosti rating stanovený na 7 tak spôsobí zhoršenie ratingu na 8
	Áno	
	Nie	Rating bez zmeny

	Splátkový kalendár	Rating bez zmeny
Ostatné negatívne informácie	Kritické	Rating stanovený na 8
	Podstatné	Rating nemôže byť lepší ako 7
	Žiadne	Rating bez zmeny

Zdroj: Interný zdroj banky

f) Zohľadnenie ratingu skupiny

Rating klienta nemôže byť lepší ako rating stanovený pre jeho relevantnú skupinu. Toto pravidlo sa vzťahuje na všetkých korporátnych klientov vrátane projektového financovania. Definícia relevantnej skupiny je založená na všeobecnej definícii ekonomicky prepojených osôb.

V prípade, že klient je členom skupiny, kalkulovaný rating na báze skupiny automaticky ovplyvňuje jeho individuálne vypočítaný rating. Podmienkou stanovenia ratingu skupiny je výpočet ratingu na konsolidovanej báze za celú skupinu ekonomicky prepojených osôb.

f) Zohľadnenie ratingu krajiny

Klientov výsledný vypočítaný rating nemôže byť lepší ako rating krajiny v ktorej podniká.

5.2.2.Vývoj ratingového modelu

Základom vývoja každého ratingového modelu je definovanie defaultov t.j. negatívnych udalostí na báze ktorých môžeme následne definovať parametre ratingového modelu ktoré budú definovať „neželané“ správanie jednotlivých klientov.

Definícia negatívnych (defaultov) udalostí v prípade analyzovaného ratingového modelu:

E1 – je založený na subjektívnom posúdení schvaľovateľa, kde na základe finančnej analýzy sa predpokladá strata pre banku z titulu očakávaného nesplácania úverovej angažovanosti

E2 – pohľadávky banky alebo ich časti sú Polehotné viac ako 90 dní

E3 – reštrukturalizácia pohľadávok

E4 – čiastočný resp. celkový odpis pohľadávok

E5 – konkurz resp. zákonná reštrukturalizácia spoločnosti

Akonáhle sú vydefinované defaulty na báze ktorých sa bude vyvíjať ratingový model, začína sa s definíciou finančných ukazovateľov ktoré najlepšie determinujú dané defaulty. V prípade analyzovaného ratingového modelu táto korelácia vzťahu finančný ukazovateľ vs. default vyberal nasledovne:

Tab.č.50: Korelácia vzťahu finančný ukazovateľ vs. default

Finančný ukazovateľ	Kategórie	Počet klientov	Defaulty	% zo všetkých	% Defaultov	Defaultný ukazovateľ
Tržby k záväzkom	< 1.9747	446	30	20,01%	42,25%	6,73%
	>= 1.9747 - < 2.862	445	15	19,96%	21,13%	3,37%
	>= 2.862 - < 3.9395	446	15	20,01%	21,13%	3,36%
	>= 3.9395 - < 5.7423	447	7	20,05%	9,86%	1,57%
	>= 5.7423	445	4	19,96%	5,63%	0,90%
	Spolu	2229	71	100,00%	100,00%	
EBITDA k čistým záväzkom	< 0.1487	445	47	19,96%	66,20%	10,56%
	>= 0.1487 - < 0,306	446	8	20,01%	11,27%	1,79%
	>= 0,306 - < 1,0772	893	15	40,06%	21,13%	1,68%
	>= 1,0772	445	1	19,96%	1,41%	0,22%
	Spolu	2229	71	100,00%	100,00%	
Netto CF	< 609	444	35	19,92%	49,30%	7,88%
	>= 609 - < 2400	447	12	20,05%	16,90%	2,68%
	>= 2400 - < 5342	446	11	20,01%	15,49%	2,47%
	>= 5342	892	13	40,02%	18,31%	1,46%
	Spolu	2229	71	100,00%	100,00%	
Rast tržieb	< -9.2	439	29	19,88%	40,85%	6,61%
	>= -9.2 - < 1.6	444	16	20,11%	22,54%	3,60%
	>= 1.6	1325	26	60,01%	36,62%	1,96%
	Spolu	2208	71	100,00%	100,00%	
Celková likvidita	< 85.4	443	28	19,89%	39,44%	6,32%
	>= 85.4 < 103.8	446	15	20,03%	21,13%	3,36%
	>=103.8 - < 124.7	446	14	20,03%	19,72%	3,14%
	>= 124.7	892	14	40,05%	19,72%	1,57%
	Spolu	2227	71	100,00%	100,00%	

Zdroj: Interný zdroj banky

Následne sa na základe pozorovaní analyzovala “úspešnosť” korelácia vybraných finančných ukazovateľov k defaultom v rámci jednotlivých ratingových skupín v nasledovných krokoch:

1. Definovanie vzorky pre pozorovanie
2. Samotné pozorovania

Tab.č.51: Vzorka definovaná pre pozorovanie

Časové obdobie		Portfólio k dátumu	Účtovné obdobia
1	Júl 1, 2003 – Jún 30, 2004	Jún 30, 2003	Január 1, 2002 – December 31, 2002
2	Júl 1, 2004 – Jún 30, 2005	Jún 30, 2004	Január 1, 2003 – December 31, 2003
3	Júl 1, 2005 – Jún 30, 2006	Jún 30, 2005	Január 1, 2004 – December 31, 2004
4	Máj 1, 2006 – Apríl 30, 2007	Apríl 30, 2006	Január 1, 2005 – December 31, 2005

Zdroj: Interný zdroj banky

Tab.č.52: Štruktúra pozorovaní na definovanej vzorke

Relevantní klienti	Jún 2003 - Jún 2004	Jún 2004 - Jún 2005	Jún 2005 - Jún 2006	Apríl 2006 - Apríl 2007	Spolu
Pozorovania spolu:	457	725	1013	1183	3378
Spárovanie so systémom:	360	619	852	986	2817
Defaulty:	12	39	48	65	164
Ne-defaulty:	348	580	804	921	2653
Nespárované so systémom:	97	106	161	197	561
Defaulty:	15	22	26	47	110
Ne-defaulty:	82	84	135	150	451

Zdroj: Interný zdroj banky

Tab.č.53: Sumárna tabuľka pozorovaní

	Jún 2003 - Jún 2004	Jún 2004 - Jún 2005	Jún 2005 - Jún 2006	Apríl 2006 - Apríl 2007	Spolu
Počet pozorovaní	297	482	651	804	2234
Defaulty	6	20	20	30	76
Ne-defaulty	291	462	631	774	2158

Zdroj: Interný zdroj banky

Následne sa ešte z pozorovaní vylúčili podvody, nakoľko tie sú pre vývoj ratingového modelu irelevantné a v prípade ponechanie skresľujú analyzovanú vzorku:

Tab.č.54: Sumárna tabuľka pozorovaní (vylúčením fraudov/podvodov)

	Jún 2003 - Jún 2004	Jún 2004 - Jún 2005	Jún 2005 - Jún 2006	Apríl 2006 - Apríl 2007	Spolu
Počet pozorovaní	297	482	649	801	2229
Defaulty	6	20	18	27	71
Ne-defaulty	291	462	631	774	2158

Zdroj: Interný zdroj banky

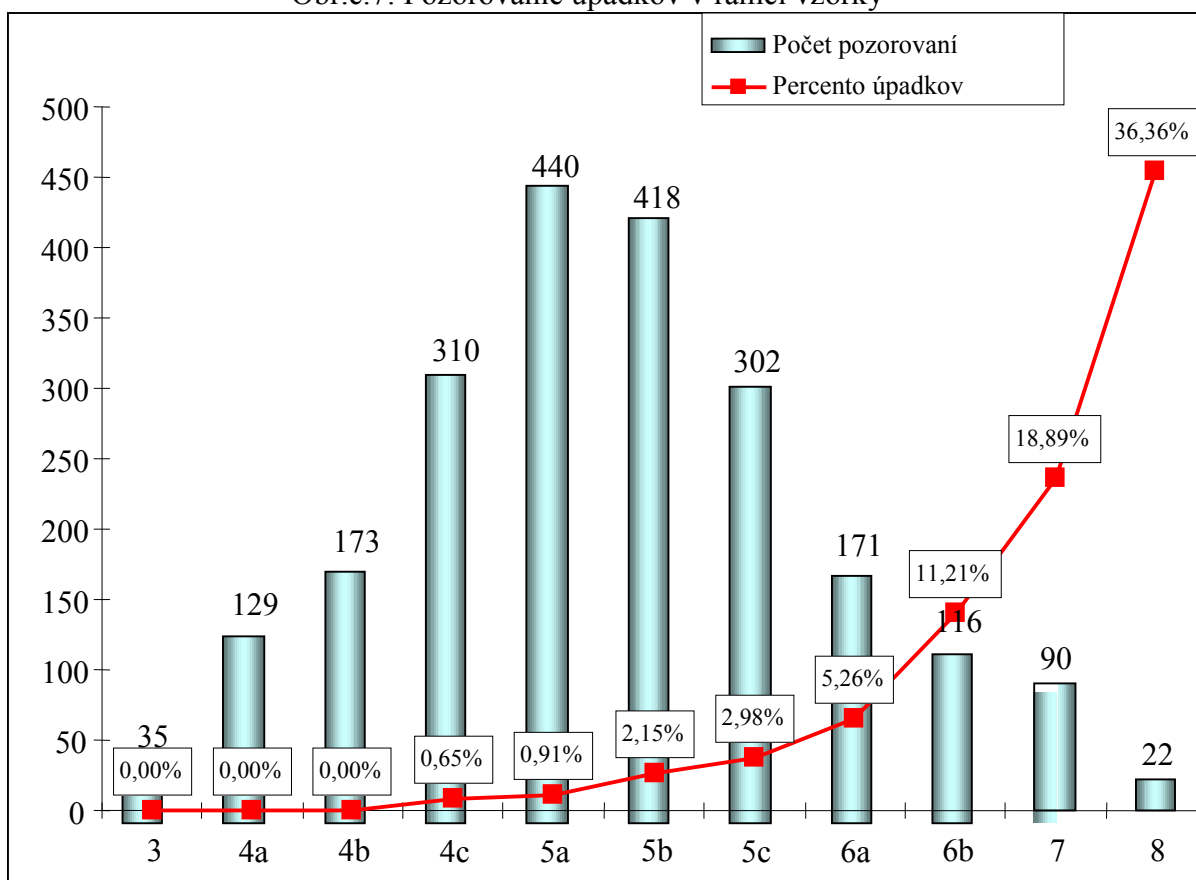
Výsledkom celej analýzy na báze pozorovaní je kalibrácia ratingového modelu ako je to ukázané na nasledovnej tabuľke:

Tab.č.55: Kalibrácia ratingového modelu

Finančný rating	Početnosť pozorovaní	Počet defaultov	Defaultný ukazovateľ	Predpokladaný teoretický defaultný ukazovateľ
3	35	0	0,00%	0,06%
4a	129	0	0,00%	0,11%
4b	173	0	0,00%	0,22%
4c	310	2	0,65%	0,46%
5a	440	4	0,91%	0,95%
5b	418	9	2,15%	1,70%
5c	302	9	2,98%	3,17%
6a	171	9	5,26%	6,21%
6b	116	13	11,21%	11,13%
7	90	17	18,89%	18,89%
8	22	8	36,36%	31,37%

Zdroj: Interný zdroj banky

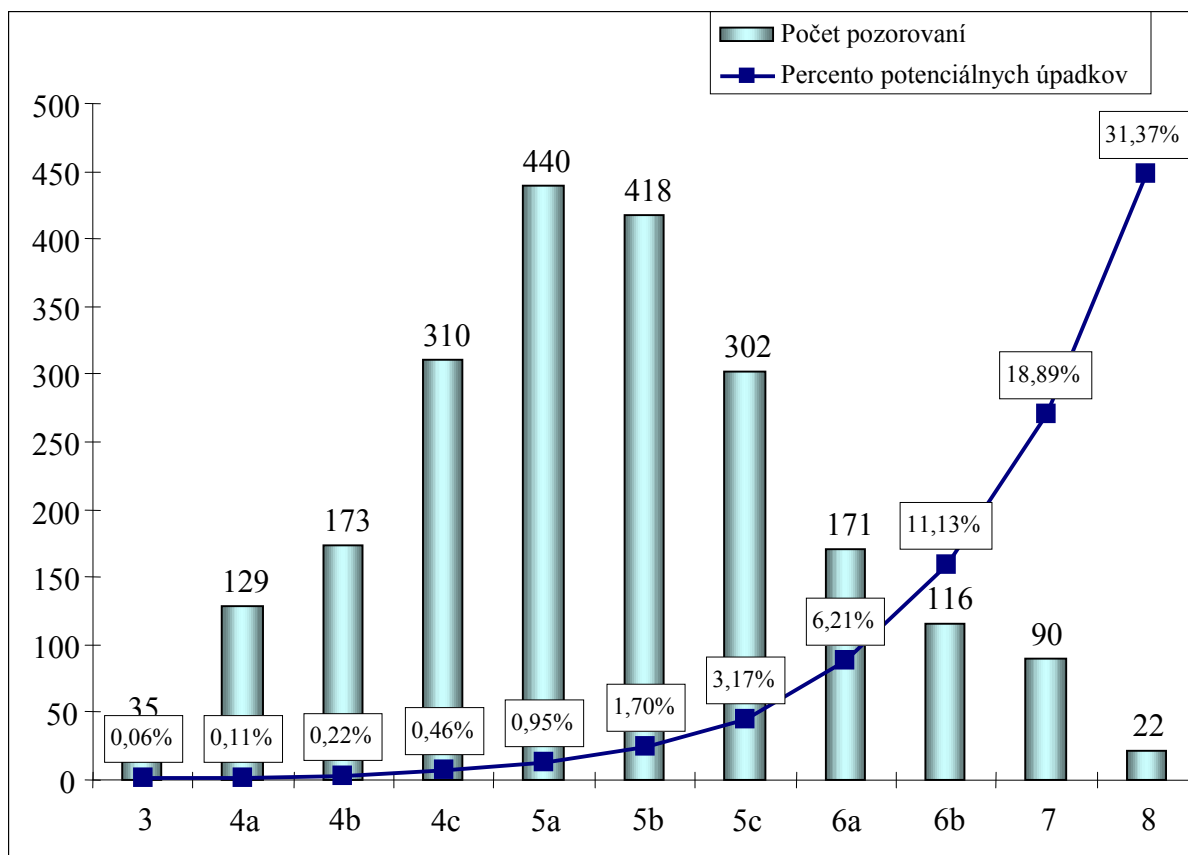
Obr.č.7: Pozorovanie úpadkov v rámci vzorky



Zdroj: Interný zdroj banky

Na obrázku vyššie môžeme vidieť graf, ktorý sleduje vzťah početnosti pozorovaní a početnosť zlyhania. Toto pozorovanie odhalí správne vykalibrovanie celého ratingového modelu t.j. môžeme pozorovať, že čím sa na osi x pohybujeme od lepších ratingov k horším, tým sa aj percento zlyhaní na pozorovanej vzorke zvyšuje. Napr. pri klientoch s najhorším ratingom t.j. 8 je riziko zlyhania až cca. 37%. Zároveň však už tu treba upozorniť na fakt, že kalibrácia bola uskutočnená na časovej vzorke, kde výsledky klientov neboli ovplyvnené vplyvom finančnej krízy, čo je badateľné najmä na početnosti pozorovaní pri horších ratingoch (napr. rating 8 „iba“ 22 pozorovaní). Alebo inak ak sa pozrieme na súčet všetkých pozorovaní od ratingu 6a po 8 tak ich početnosť bola 399, a len keď sa pozrieme na rating o jeden stupeň lepší t.j. 5c je početnosť prakticky rovnaká ako súčet týchto štyroch t.j. 302. A teraz pre komplexnosť sa ešte pozrieme ako vyzerá tento graf pri zmene percenta konkrétnych zlyhaní na percentuálny podiel pravdepodobných zlyhaní (viď graf nižšie).

Obr.č. 8: Potenciálne úpadky v rámci vzorky



Zdroj: Interný zdroj banky

5.2.3 Definícia výsledných ratingov

Po korelačných analýzach, ktoré potvrdili dobrú vypovedaciu schopnosť vybraných finančných ukazovateľov, banka pristúpila k definovaniu jednotlivých ratingových skupín nasledovne:

Tab. č.56: Charakteristika výsledných ratingov banky

Rating	Názov	Popis
1	Extrémne silný	Subjekt so silnou medzinárodnou pozíciou na trhu, extrémne dobrá situácia klienta v oblasti tržieb, súvahy a likvidity. Preto je označovaný vysokým stupňom stability a neobmedzeným prístupom na finančné a kapitálové trhy.
2	Veľmi silný	Veľmi silný subjekt, aktívny tak národne ako aj medzinárodne, s vysokým stupňom stability. Excelentné finančné výsledky, likvidita a veľkosť spoločnosti a solídna pozícia na trhoch umožňujú firme bezproblémový prístup na finančné a kapitálové trhy.

Rating	Názov	Popis
3	Silný	Silný subjekt, aktívny tak národne ako medzinárodne, s veľmi dobrými ukazovateľmi návratnosti, finančnej stability a veľmi dobrou kapitálovou silou. Je označovaný vysokým stupňom ekonomickej stability, ktorý však môže byť ovplyvnený cyklickými fluktuáciami na trhu. V prípade štandardných trhových podmienok má prístup na finančné a kapitálové trhy.
4a	Dobrý	Subjekt s veľmi dobrými ukazovateľmi návratnosti, finančnej stability a uspokojivej kapitálovej sily. Je schopný zabezpečiť splácanie istiny a úrokov na čas. Návratnosť môže byť ovplyvnená cyklickými fluktuáciami, ktoré však neovplyvnia morálku splácania. Žiadne negatívne kvalitatívne informácie. Ľahký prístup k bankovému financovaniu.
4b	Veľmi uspokojivý	Subjekt s dobrými ukazovateľmi návratnosti, finančnej sily a uspokojivej kapitálovej sily. Oproti ratingovému stupňu 4a sa vyznačuje zvýšenou senzitivitou na cyklické fluktuácie. Žiadne negatívne kvalitatívne informácie. Prístup k bankovému financovaniu bez obmedzení.
4c	Uspokojivý	Situácia v oblasti obratu a likvidity stále dobrá. Problémy subjektu spôsobujú externé vplyvy. Subjekt vie zabezpečiť splácanie istiny a úrokov na strednodobé obdobie. Žiadne negatívne kvalitatívne informácie. Prístup k bankovému financovaniu stále bez obmedzení.
5a	Menej stredne rizikový	Uspokojivé výsledky v oblasti obratu, súvahy a likvidity. Subjekt vie zabezpečiť splácanie istiny a úrokov v krátkodobom horizonte. Negatívny vývoj v menšom rozsahu neovplyvní splácanie subjektu. Vo výhľade 1 roka sa u subjektu neočakávajú žiadne negatívne zmeny. Žiadne negatívne kvalitatívne informácie. Prístup k nezabezpečeným úverom môže byť limitovaný.
5b	Stredne rizikový	Výsledky v oblasti obratu, súvahy a likvidity sú akceptovateľné. Splácanie istiny a úrokov je zabezpečené v krátkodobom horizonte. Jeho finančná stabilita zabezpečuje prekonanie menších kríz. Vo výhľade jedného roka sa neočakávajú žiadne zásadné negatívne zmeny. Žiadne vážne kvalitatívne informácie. Prístup k nezabezpečeným úverom môže byť limitovaný.
5c	Viac stredne rizikový	Výsledky v oblasti tržieb, súvahy a likvidity sú uspokojivé na to aby v krátkodobom horizonte zabezpečili finančnú stabilitu a úveryšnosť. V strednodobom horizonte obmedzená rezistentnosť voči krízam. Vo výhľade jedného roka sa neočakávajú žiadne významné zmeny. Žiadne vážne kvalitatívne informácie. Obmedzený prístup k nezabezpečeným úverom.
6a	Zraniteľný	Ekonomická situácia nie veľmi uspokojivá. Presné splácanie istiny a úrokov však je stále možné. Neočakávaná zmena v ekonomickom vývoji môže ohroziť likviditu subjektu. Splácanie strednodobých úverov je neisté. Negatívne kvalitatívne informácie. Prístup k úverom je možný iba v prípade uspokojivého zabezpečenia.
6b	Veľmi zraniteľný	Neuspokojivá finančná situácia. Presné splácanie istiny a úrokov však stále možné, ale riziko nesplácania je vyššie ako u ratingového stupňa 6a. Splácanie strednodobých úverov je neisté. Negatívne kvalitatívne informácie. Prístup k úverom je možný iba v prípade uspokojivého zabezpečenia.

Rating	Názov	Popis
7	Slabý	Neuspokojivé výsledky v oblasti tržieb, súvahy, a likvidity. Subjekt nemá žiadnu rezervu v prípade negatívneho trhového vývoja. Už v krátkodobom horizonte spláca istinu a úroky s problémami. Zvyčajne je v omeškaní cca. 30 dní. Podstatné negatívne kvalitatívne informácie
8	Riziko straty	Problematická ekonomická situácia so zhoršenou likviditou. Bez prijatia záchranných opatrení existuje riziko zlyhania v splácaní istiny a úrokov. Klient nemá omeškanie dlhšie ako 90 dní. Kritické negatívne kvalitatívne informácie.
R	Strata	Prípady zlyhania (default events – E): E1 celkové splatenie pohľadávky je nepravdepodobné, E2 omeškanie dlhšie ako 90 dní, E3 reštrukturalizácia úverovej angažovanosti, E4 strata z úverovej angažovanosti (pohľadávka čiastočne resp. celkovo odpísaná), E5 konkurz resp. zákonná reštrukturalizácia.
N	Bez ratingu	Klienti ktorý sú nie rating relevantný.

Zdroj: Interný zdroj banky

5.3 Špeciálne ratingové modely banky (pre konkrétne odvetvia)

V princípe si žiadna komerčná banka nevystačí s jedným ratingovým modelom, nakoľko nezohľadňuje špecifiká konkrétnych odvetví. To znamená, že každá banka stojí pred otázkou: Pre ktoré konkrétne odvetvia si skonštruuje detailný ratingový model. Zväčša tou základnou odpoveďou býva, že pre tie odvetvia, ktoré sa vyznačujú určitými špecifikami napr. dotácie v poľnohospodárstve.

Banky volia samostatné ratingové modely najmä pri týchto odvetviach:

Tab.č.57: Príčiny samostatných ratingových modelov pri vybraných odvetviach

Odvetvie	Dôvod ratingového modelu
Development (pozemky, byty, domy, prenájom)	Zväčša jednoúčelové spoločnosti bez ekonomickej histórie. Sú vytvorené za jedným účelom a po jeho dokončení spravidla zanikajú
Poľnohospodárstvo	Najmä z titulu rôznych typov dotácií inkasovaných raz ročne jednorázovo
Obnoviteľné zdroje energií	Zväčša jednoúčelové spoločnosti bez ekonomickej histórie.
Nemocnice	Špecifické hodnoty všetkých finančných ukazovateľov pre toto

	odvetvie napr. extrémne vysoká splatnosť pohľadávok a záväzkov, zväčša nejasné vlastnícke pozadie
Autobusová doprava	Najmä z titulu dotácií zo samosprávnych celkov
Školy	Najmä z titulu dotácií, častých legislatívnych zmien, rozpočtového charakteru podnikania
Cirkvi	Najmä z titulu nejasného financovania a vysokého reputačného rizika
Municipality	Z titulu špecifického postavenia na trhu, rozpočtového charakteru podnikania, 4-ročného cyklu podnikania
Teplárne, vodárne, elektrárne a pod.	Z titulu špecifického postavenia na trhu, vysoké reputačné riziko v rámci vymáhania
Neziskové organizácie	Špecifické hodnoty všetkých finančných ukazovateľov pre toto odvetvie vyplývajúce už so samotného názvu

Zdroj: Vlastné spracovanie

Samozrejme odvetví a dôvodov, pre ktoré sa banka rozhodne pre samostatný ratingový model môže byť veľa. Prioritne si ich vytvorí v takých, na ktoré sa chce do budúcnosti zameriavať a zároveň, kde pociťuje, že jej doterajší model nezahŕňa ich špecifiká a skôr ich výsledným ratingom degraduje. Teraz budem bližšie analyzovať jeden vybraný ako príklad fungovania samostatného ratingového modelu.

5.3.1. Ratingový model pre financovanie nehnuteľností

Pre tento ratingový model som sa rozhodol z dôvodu, že ho má vytvorený prakticky každá komerčná banka v SR. Príčinou tejto skutočnosti je, že developerské projekty sa najviac líšia od bežného podnikania. Väčšinou vznikne jednoúčelová spoločnosť, ktorej cieľom je jeden projekt t.j. spoločnosť bez hociakej finančnej minulosti, kde už samotný tento fakt popiera použitie štandardného ratingového modelu. Ďalšou skutočnosťou je, že takýto model musí prikladať oveľa väčšiu váhu na softfaktory daného projektu – ako skúsenosti developera, stavebnej spoločnosti a iné, ktoré sú špecifické pre toto odvetvie. Z popisu kritérií pre stanovenie ratingu ratingovým nástrojom financovania nehnuteľností je potrebné sa zamerať na nasledovné:

1. Finančná situácia klienta, schopnosť splácania (historická, projektovaná, resp. kombinovanie v závislosti od fázy projektu),
2. Kvalitatívne charakteristiky,
3. Negatívne informácie.

5.3.1.1. Finančná situácia klienta

V závislosti od predmetu podnikania rozlišujeme pri financovaní nehnuteľností nasledujúce tri základné subsegmenty:

- 1) Nehnuteľnosti určené na prenájom OKEČ: 702
- 2) Nehnuteľnosti súvisiace s cestovným ruchom OKEČ: 551
- 3) Nehnuteľnosti určené na predaj OKEČ: 701

V rámci spracovania finančnej analýzy sa v závislosti od aktuálnej fázy projektu vyhodnocujú:

- A) Fáza prevádzky projektu (t.j. spravidla minimálne jedno ukončené ucelené účtovné obdobie po právoplatnej kolaudácii projektu) - historické finančné výsledky klienta za ukončené účtovné obdobia a k aktuálnemu obdobiu, ktorým sa rozumie koniec posledného ukončeného mesiaca pred požiadaním o úverové financovanie spolu s projekciami finančných výsledkov klienta na predpokladané obdobie financovania, minimálne však na tri nasledujúce účtovné obdobia.
- B) Fáza ADC - akvizícia, development, výstavba (spravidla do doby ukončenia minimálne jedného ukončeného uceleného účtovného obdobia po právoplatnej

kolaudácii projektu). Základným predpokladom je vypracovanie cash flow projekcie k danému projektu podľa subsegmentu, ku ktorému klient patrí: na predpokladané obdobie financovania, minimálne však na tri nasledujúce účtovné obdobia.

Pre účely stanovenia ratingu je stanovený dlhodobý udržateľný predpoklad každej projektovanej položky cash-flow – na báze váženého priemeru troch rôznych účtovných období v závislosti od aktuálneho stavu projektu.

Ukazovatele, ktoré ovplyvňujú kapacitu splácania dlhovej služby a finančnú silu projektu:

V závislosti od subsegmentu a fázy projektu sa používajú rôzne ukazovatele ako váhy: A) Fáza prevádzky– ukazovatele krytia dlhovej služby a pomeru výšky úverového financovania k trhovej hodnote projektu.

B) ADC fáza– ukazovatele krytia dlhovej služby a vlastného kapitálu klienta vloženého do projektu, pri nehnuteľnostiach na predaj je rozhodujúci podiel vlastných zdrojov a taktiež zisková marža na projekte.

5.3.1.2. Kvalitatívne charakteristiky

Kvalitatívne charakteristiky sú rozdelené na sedem samostatných oblastí – kategórií ratingu:

- 1) Volatilita cash-flow – analyzuje sa bonita/finančná sila hlavných nájomníkov, štruktúra a zloženie nájomníkov – ich diverzifikácia, miera neobsadenosti projektu, úroveň obsadenosti prenajímanej nehnuteľnosti, pri ktorej sa výnosy z prenájmu rovnajú nákladom nevyhnutným na prevádzku nehnuteľnosti. Taktiež sa porovnáva cenová úroveň projektu s konkurenciou na danom lokálnom trhu. Samostatne sa hodnotí úroveň konkurenčného prostredia v danej lokalite.
- 2) Charakteristika aktív – analyzuje sa kvalita lokality situovaného projektu, t.j. vybavenosť parkoviskami, dopravnými spojeniami, infraštruktúrou a ostatným príslušenstvom. Na druhej strane sa hodnotí samotný projekt z nasledujúcich pohľadov:
 - a. Dizajn a stav projektu – t.j. kvalita prevedenej stavby, taktiež sa hodnotí, či aktuálny stav financovanej nehnuteľnosti projektu zodpovedá trhovým

požiadavkám. Ďalším hodnoteným kritériom je flexibilita použitia danej stavby, t.j. možnosť jednoduchej stavebnej úpravy daného projektu v prípade zmien v dopyte.

- b. Cyklus údržby – zisťuje sa vek stavby, pravdepodobné obdobie potrebných väčších investícií a či investor vytvára dostatočné rezervy pre dané obnovovacie investície

3) Sila sponzora – hodnotí sa viacero kritérií:

- a. Finančná kapacita investora – t.j. percentuálny podiel vlastného kapitálu investorov vloženého do projektu, jeho finančná sila vrátane analýzy osobného majetku majiteľov.
- b. Reputácia – hodnotia sa skúsenosti tak majiteľov ako aj samotnej firmy v tomto odvetví a analyzuje sa úspešnosť podobných projektov realizovaných zúčastnenými osobami.

4) Management risk – hodnotia sa skúsenosti, reputácia managementu firmy v danom odvetví a kvalita marketingovej stratégie zvolenej managementom v súvislosti s daným projektom.

5) Riziko výstavby – vzhľadom k tomuto parametru je potrebné analyzovať viacero faktorov:

- a. Riziko stavebnej spoločnosti – kvantifikuje sa bonita stavebnej spoločnosti a jej subdodávateľov, úspešnosť realizácií obdobných projektov
- b. Zmluvné riziká – právna analýza zmluvných podmienok so stavebnou spoločnosťou a riziká z nich vyplývajúce, stanovenie fixnej pevne dohodnutej ceny za projekt, ako aj stanovenie systému nezávislého monitoringu stavebných nákladov zo strany banky. Navyše je potrebné odborné posúdenie výšky celkových stavebných nákladov.

6) Iné riziká – existencia iných možných rizík v súvislosti s projektom z pohľadu všetkých zúčastnených strán.

7) Zabezpečenie – ide najmä o možnosť opätovného predaja daného projektu ďalším potenciálnym investorom.

5.3.1.3 Negatívne informácie

Na základe dostupných informácií sa vyhodnotí ich negatívny dopad na bonitu klienta. Ide najmä o:

- A) Upomienky, exekúcie, negatívne výroky audítora, návrhy na povolenie zákonnej reštrukturalizácie resp. konkurzu a iné.
- B) Neobnovenie úverov u iných financujúcich bánk

Z uvedeného textu je v rámci zhrnutia jasné, prečo banky vytvárajú samostatný model pre financovanie nehnuteľností, na čo som však chcel kapitolou poukázať je fakt, že komerčné banky si pri financovaní nevystačia s jedným všeobecným úverovým modelom. Konkurencia a taktiež meniac sa situácia na trhu ich čoraz viac tlačia k tomu aby vyvíjali aj presne špecifické ratingové modeli s detailným zameraním na dané odvetvie, čo by v konečnom dôsledku malo znamenať posun danej banky k top financovateľom daného odvetvia. Napríklad väčšina komerčných bánk sa obáva financovania škôl nakoľko nepozná legislatívny rámec ich fungovania a zatiaľ ich nepovažuje za tak lukratívny trh aby sa ním zaoberala a vytvorila ratingový model presne pre špecifiká tohto odvetvia – avšak ak tak nejaká banka urobí – malo by to viesť k jej líderstvu vo financovaní v tomto odvetví. Ratingový model sa v tomto ponímaní stáva silným konkurenčným nástrojom – príkladom môže byť napríklad ratingový model pre financovanie obnoviteľných zdrojov (slnko, voda, bioplyn, vietor a iné), ktoré sa stalo hitom práve počas finančnej krízy a až po jej nástupe, kde banky, ktoré tento nástup nepredvídali a začali úverovú politiku a ratingový model na nej naviazaný kreovať až neskôr v princípe stratili trh. Naopak banky, ktoré boli na tento nástup odvetvia pripravené vedeli okamžite uspokojiť trh cez financovanie daných projektov a v princípe si vedeli vybrať najlepšie projekty a stali sa lídrami vo financovaní v danom odvetví.

5.4 SWOT analýza daného modelu

Na báze znalostí z podkapitol 5.1 až 5.3 som spracoval vlastnú SWOT analýzu všeobecného ratingového banky.

Silné stránky

- *komplexnosť daného modelu* – v podstate model spracúva všetky možné informácie o klientovi t.j. finančné výkazy, analýzu dlhovej služby, soft-faktory ako aj všetky dostupné negatívne informácie, takýto model má perspektívu a predpoklady do budúcnosti na úspešnú kalibráciu.
- *vysoká možnosť variability daného modelu* – model poskytuje nielen možnosti prestavovania váh jednotlivých kritérií, ale aj ich zmenu (najmä u finančných ukazovateľov) resp. široké možnosti ich rôznej kombinácie.
- *vysoká výpovedná sila v čase pred finančnou krízou* – pred finančnou krízou mal daný model jednu z najlepších výpovedných schopností na trhu
- široké zapracovanie soft-faktorov do modelu – práve na ich báze sa dá detailne vyšpecifikovať citlivosť podniku na jednu zmenu napr. výpadok odberateľa resp. dodávateľa.

Slabé stránky

- *otestované na malej vzorke defaultov* – v čase pred finančnou krízou iba mála časť financovaných podnikov zbankrotovala nakoľko rastúci trh mal za následok, že prežívali aj neefektívne a zastaralé podniky. Samozrejme vzorka bola ešte menšia nakoľko sú z nej vylučované podvody – čo je relevantné z pohľadu skreslenia výsledného ratingového modelu. Avšak týmto obdobím bolo vyššie percentuálne zastúpenie podvodov v celkovom objeme zbankrotovaných podnikov ako v čase finančnej krízy. Táto skutočnosť viedla k vysokej výpovednej sile ratingu v čase pred finančnou krízou, ale zároveň k modelu, ktorý bol atestovaný na nízkej vzorke.
- *použitie ukazovateľa rastu tržieb* – nešťastne zvolený ukazovateľ, ktorý má minimálnu výpovedaciu schopnosť (v čase rastúcich trhov použitý na základe logiky, že podniky ktorým nerastie obrat v čase boomu zbankrotujú v čase keď trh začne padať). Avšak v čase finančnej krízy, obrat začal padať všetkým podnikom

čo znehodnotilo rating všetkým podnikom bez ohľadu na ich efektivitu resp. neefektivitu. T.j. bolo značné množstvo podnikov, ktoré zvýšilo svoju profitabilitu v rámci finančnej krízy a napriek poklesu obratu resp. ktoré si zachovali vysoký zisk aj napriek poklesu obratu, no daný ukazovateľ im znižoval úroveň dosahovaného ratingu, čo malo za následok aj zvýšenie ceny úveru resp. zvýšenie zabezpečenia, čo v prípade dobrých podnikov častokrát končilo zmenou bankového domu.

- *nezohľadnenie správania sa klienta na účte banky* – častokrát na jednej strane najlepší ukazovateľ či a ako sa firme darí (predpoklad realizácie všetkých obrátov cez financujúcu banku) a na druhej strane najlepšia obrana banky v prípade negatívnych skutočností u klienta a samozrejme z pohľadu výnosov banky veľmi atraktívna oblasť. Avšak zapracovanie takéhoto behaviorálneho správania sa spoločnosti do ratingového modelu musí byť veľmi citlivé nakoľko sa jedná o oblasť ktorá tu jeden deň je a na druhý nemusí t.j. to že robí klient obraty cez jednu banku neznamená, že to tak bude navždy a že na druhý deň nerobí tie obraty cez banku inú.

Príležitosti

- možnosť kreovania nových modelov na jeho báze – práve v prostredí variabilného ratingového modelu by banka mala začať stavať jeho nadstavby, v ktorých by zachytila špecifiká jednotlivých odvetví. Napr. pri obchodných spoločnostiach býva z hľadiska ratingu najčastejšou problematikou výška vlastného imania, kde u týchto spoločností je najčastejšie na úrovni 5-10%, čo pri ostatných spoločnostiach je priam kritická hranica. Práve cez takéto nadstavby vidím vysokú možnosť budovania konkurenčnej výhody oproti ostatným komerčným bankám

Hrozby

- slabá výpovedná schopnosť v čase finančnej krízy – až finančná kríza odhalila kvalitu nastavenia jednotlivých ratingových modelov bánk. Uvedený model začal signalizovať „iba“ u jedného z dvoch klientov blížiaci sa bankrot, čo malo za následok v mnohých prípadoch neskorú reakciu banky na túto skutočnosť, čo

viedlo následne z značným stratám na úrovni banky. Tu môžeme vidieť ako sa zle vykalibrovaný model v podstate stane konkurenčnou nevýhodou .

Táto SWOT analýza bola nevyhnutným podkladom pre formuláciu potenciálnych vylepšení, ktorým sa budem venovať v nasledujúcej podkapitole.

5.5 Návrhy zlepšenia daného modelu

V tejto subkapitole by som chcel zhrnúť výsledky analýzy ratingového modelu banky a SWOT analýzy do návrhov na vylepšenie jeho výpovednej schopnosti.

1. Vypustiť ukazovateľ rast tržieb – tento ukazovateľ v podstate nemá výpovednú schopnosť, nakoľko ešte rast tržieb nezaručuje rast profitability spoločnosti, celkovo by som sa v rámci ratingového modelu vyhol používaniu podobných ukazovateľov. Skôr by som sa zameral na používanie ukazovateľov, ktoré boli atestované v rámci ekonómov zaoberajúcich sa analýzou ex ante, kde sa preukázala vysoká výpovedná schopnosť najmä ukazovateľov: ROE, či CF/záväzky
2. Vložiť do ratingového nástroja behaviorálny princíp t.j. zapracovanie aj skutočnosti ako sa spoločnosť správa na účtoch banky avšak nanajvýš mitigovať vplyv tohto faktora na 10%, nakoľko je vysoko rizikový z pohľadu garancie realizácie platieb cez účty banky. Ak nastavíme jeho vplyv do výšky predpokladaných dodatočných výnosov banky z faktu, že jej klient bude cez ňu realizovať platby – získame presnejší ratingový model, profitabilnejšiu banku a na druhej strane eliminujeme riziko vyplývajúce z tohto princípu cez výnosy banky.
3. Budovanie nadstavieb k ratingovému modelu – presnosť a výpovednú schopnosť modelu by som sa snažil zvýšiť práve cez túto činnosť. Nakoľko je náročné nastaviť a vykalibrovať jeden univerzálny model na špecifiká všetkých odvetví. Keď si definujem vzorku odvetví s určitými špecifikami, ktoré viem iným nastavením obsiahnuť aktuálnym ratingovým modelom viem cez malú modifikáciu de facto vytvoriť množstvo nových modelov, ktoré cez synergický efekt budú mať vyššiu výpovednú hodnotu ako jeden

všeobecný model. Napr. podiel vlastného imania u obchodných spoločností by nemusel byť vôbec rating relevantný a bol by nahradený inými ukazovateľmi. V princípe by tieto nadstavby fungovali spôsobom, že v rámci vstupu do modelu by si užívateľ volil odvetvie, pre ktoré chce vypracovať rating a následne by už len doplnil rating relevantné informácie k danému odvetviu. Táto jednoduchá forma modifikácie sa dá napríklad úspešne implementovať pri všetkých odvetviach, ktoré sú ovplyvnené dotačnou politikou práve kvôli ktorej sa banky snažia v ich prípade vytvoriť samostatné ratingové modely ako napr:

Tab.č.58: Príčiny samostatného ratingového modelu pre vybrané odvetvia

Odvetvie	Dôvod ratingového modelu
Poľnohospodárstvo	Rôzne typy dotácií inkasovaných raz ročne jednorázovo
Autobusová doprava	Dotácie zo samosprávnych celkov
Teplárne, vodárne, elektrárne a pod.	Špecifické postavenie na trhu, vysoké reputačné riziko v rámci vymáhania

Zdroj: Vlastné spracovanie

4. Vykalibrovať model práve v období finančnej krízy – až toto obdobie poskytlo bankovým domom dostatočnú vzorku zbankrotovaných subjektov na to aby sa dali správne vyladiť ich modely. T.j. toto je obdobie najvhodnejšie na vyhodnotenie výpovednej hodnoty svojho ratingového modelu a na báze analýzy doplnenie vhodných ukazovateľov a ich nastavenia v záujme ochrany banky pred stratami z prípadnej opätovnej krízy. Myslím si, že ak to banka uskutoční v tomto období môže získať silnú konkurenčnú výhodu do budúcnosti.
5. Zvýšenie možnosti subjektívneho hodnotenia ratovaného objektu na báze používateľa ratingového modelu – v princípe užívatelia využívajúci ratingové modely pre svoje rozhodnutia, sú ľudia detailne poznajúci trh s množstvom skúseností, ktorý zväčša majú vybudovaný vnútorný pocit, či daná spoločnosť bude resp. nebude problematický klient pre danú banku. Niektoré veci sa jednoducho nedajú zachytiť žiadnym ratingovým modelom, iba intuíciou z radov kvalitných riziko manažérov.

6. Diskusia a zhrnutie výsledkov doktorandskej dizertačnej práce

Na záver doktorandskej dizertačnej práce považujem za potrebné zhrnúť jej prínosy tak pre ekonomickú teóriu ako aj ekonomickú prax. Túto analýzu je dôležité oprieť o hlavný cieľ tejto práce, ktorým bolo:

Hlavným cieľom dizertačnej práce je analyzovať informačnú hodnotu, ktorej je rating nositeľom, analyzovať aktuálnu mieru informovanosti slovenských podnikov o ratingových modeloch používaných v SR a detailne rozobrať ratingový model používaný v konkrétnej banke a na základe vlastného spracovania SWOT analýzy navrhnúť jeho vylepšenia.

Svoje odporúčanie v nasledovných podkapitolách budem koncipovať práve s dôrazom na tento cieľ a v kontexte ako naplnenie tohto cieľa napomohlo rozvoju či už teórie resp. praxe.

6.1 Diskusia

V rámci spracovania dizertačnej práce vzniká množstvo otázok a námetov pre ďalší potenciálny výskum. Vo vzťahu k tejto problematike sa priam núka otázka:

Existuje dokonalý ratingový model? Model, ktorý by presne dokázal identifikovať blížiaci sa úpadok spoločnosti? Model, ktorého výpovedná schopnosť by sa blížila k absolútnej hodnote?

Na tieto otázky nie je jednoznačná odpoveď, ako by sa na prvý pohľad mohlo zdať. Treba si uvedomiť rôzne obmedzenia – ako napríklad fakt, že ratingový model vzniká na báze historickej analýzy finančných ukazovateľov úpadcov. Odzrkadľuje teda charakter určitej doby (napr. v období pred finančnou krízou likvidita nebola ukazovateľ s dobrou výpovednou schopnosťou vo vzťahu k úpadku avšak v rámci krízy rýchlo nadobudla svoj význam). Na druhej strane vzorka (počet úpadkov), na ktorej sa dá kreovať ratingový model neustále narastá a práve finančná kríza resp. iné krízy môžu vykryštalizovať takú kombináciu ukazovateľov, že sa výrazne zvýši výpovedná hodnota celého ratingového modelu.

Zaujímavým námetom pre krátkodobý dodatočný výskum predstavujú výsledky zozbierané v rámci dotazníkového prieskumu. Na ich báze sa dá vydefinovať množstvo otvorených otázok, napr.:

Je naozaj nevyhnutné komunikovať klientovi zo strany banky základné parametre ratingového modelu? Aký je pohľad komerčných bánk na výsledky výskumu a ako ich vnímajú?

Z hľadiska porovnania na báze konfliktu by bolo pre výskum potrebné zmapovať aj názor komerčných bánk na mieru informovanosti svojich klientov o základných parametroch svojich ratingových modelov.

Vyplývajú z výsledkov dotazníkového prieskumu:

- a) Dá sa finančnú krízu aj z pohľadu finančných výsledkov podnikateľských subjektov považovať za ukončenú?

V období realizácie dotazníkového prieskumu išlo u respondentov skôr o pocit, že na trhu sa už opätovne začína vytvárať dopyt po ich produktoch. Ďalším výskumom by bolo potrebné na báze porovnania finančných výsledkov za 2008, 2009 & 2010 finančnou analýzou verifikovať toto tvrdenie

- b) Majú skutočne výhodnejšie úverové podmienky tie podnikateľské subjekty, ktoré sa tak vyjadrili v rámci dotazníkového prieskumu?

Prieskumom sa preukázalo, že s informovanosťou o ratingovom modeli a veľkosťou podniku rastie aj schopnosť týchto podnikov vyrokovať si lepšie podmienky s bankou. V rámci dodatočného výskumu by sa dalo metódou komparácie porovnať ich úverové podmienky s trhom na báze vyjadrenia bankového domu, čo by následne skutočne potvrdilo, resp. znegovalo túto hypotézu.

- c) Do akej miery sa reštrikcie dané do úverových politík bánk vplyvom finančnej krízy zachovávajú v nasledujúcich úverových politikách? Do akej miery sa bankový trh poučil na základe finančnej krízy?

Finančná kríza jasne poukázala na nezdravú konkurenciu v rámci bankového trhu, ktorá viedla k prílišnému zvoľneniu podmienok financovania a zlacneniu úverov aj napriek ich vysokej rizikovosti v niektorých prípadoch. Finančná kríza nastavila podmienky. Ďalšou analýzou by bolo potrebné zverifikovať ako budú zachované v čase.

6.2 Odporúčania pre rozvoj ekonomickej teórie

Pre rozvoj ekonomickej teórie je nevyhnutné sumárne poznať aktuálny stav teórie a na druhej strane mať zmapovaný aj aktuálny stav skúmanej problematiky z praxe. Túto časť by som začal práve cez spracovanie a analýzu ratingových modelov z pohľadu:

- a) Objektu ratingu (firmy) – na túto problematiku bola zameraná predovšetkým kapitola 4. V rámci výskumu 373 spoločností (odpovedalo 261) sa podarilo detailne zmapovať aktuálny pohľad slovenských podnikov na problematiku ratingu. Prvé na čo by som chcel upozorniť je fakt, že výsledky k takto zameranému výskumu som nenašiel ani v rámci rešerše odbornej literatúry, ani odborných časopisov. Veľmi dôležitým výsledkom zo strany teórie je verifikácia resp. vyvrátenie hypotéz (definovaných pred dotazníkovým výskumom)

Tab.č.59: Zhrnutie výsledkov dotazníkového prieskumu

Hypotéza	Status	Záver
H ₁ : Väčšie podniky sú informovanejšie o svojom ratingu ako menšie firmy	Potvrdené čiastočne	Veľké podniky sú informovanejšie o svojom ratingu ako malé a stredné podniky.
H ₂ : Menšie podniky sú senzitívnejšie na zmenu úverovej politiky banky	Potvrdené	Čím menší podnik tým striktnejšie dodržiavanie úverovej politiky zo strany banky a tým aj vyššia senzitivita na zmenu úverových politík zo strany týchto respondentov
H ₃ : Väčšie podniky majú lepšie podmienky ako menšie s tým istým ratingom	Potvrdené	S rastom podniku rastie jeho negociačná sila voči banke na báze ktorej si vie vyjednať lepšie úverové podmienky
H ₄ : Väčšie spoločnosti v súčasnosti vedia kvantifikovať získanie úverových zdrojov a menšie nie.	Potvrdené čiastočne	Veľké podniky vedia viac kvantifikovať poskytnutie nových úverových zdrojov ako malé a stredné podniky.

H ₅ : Väčšie spoločnosti vnímajú banku ako podnik. subjekt a menšie ako dobročinný ústav	Nepotvrdené	Veľké podniky vnímajú svoje úverové podmienky ako súčasť konkurenčného boja a malé a stredné podniky skôr ako otázku svojho prežitia preto neexistuje korelácia medzi veľkosťou podniku a jeho väzbou na potrebu uvoľnenia úverových podmienok.
---	-------------	---

Zdroj: Vlastné spracovanie

Na báze týchto výsledkov vieme ekonomicky popísať a zovšeobecniť správanie sa podnikateľských subjektov vo vzťahu k ratingovým modelom bánk.

b) Subjektu ratingu (banky) – detailnou analýzou ratingového modelu konkrétnej banky analýzy jej prínosov a nedostatkov (kapitola 5.) vieme kvantifikovať:

1. Prax sa vyvíja v súlade s rozvojom teórie – ratingový model bol a je konštruovaný v súlade s teoretickými postupmi konštrukcie takýchto modelov
2. Analýzu výpovednej hodnoty ukazovateľov na čo najširšej vzorke – totiž konkrétna banka je vždy ovplyvnená dostupnosťou finančných výsledkov za zbankrotované podniky. K analýze a kalibrácii môže prakticky použiť iba vlastné údaje. Avšak práve na báze teoretických výskumov sa dá spraviť analýza naprieč celé bankové odvetvie v prospech analýzy výpovednej hodnoty ukazovateľov
3. Budúce zameranie výskumu ukazovateľov – keďže si myslím, že detailná analýza modelu poukázala na nevyhnutnosť špecializácie ratingových modelov na konkrétne odvetvia, ekonómovia by sa tiež mali špecializovať nielen na všeobecný výskum výpovednej hodnoty ukazovateľov, ale naopak na detailný výskum výpovednej hodnoty ukazovateľov u konkrétnych odvetviach. Výsledky takýchto

výskumov sa môžu následne použiť v praxi na kalibráciu modelov v prospech jej celkovej výpovednej hodnoty.

4. Zameranie sa aj na zapracovanie behaviorálneho princípu do ratingového modelu – totižto práve teória by mala dať odpoveď na otázku tohto potenciálneho vplyvu. Jeho prínosy a nedostatky a práve vydefinovať rozmedzie váh jemu prisúdiť.
5. Výskumy ukazovateľov zamerať viac na ich kombináciu a váhy im prisúdené – najväčším problémom pre banky nie sú ani tak ukazovatele ako správne priradenie váh jednotlivým ukazovateľom a teda ich výsledný vplyv na rating spoločnosti

Čo sa týka zhrnutia aktuálneho stavu poznania problematiky ratingových modelov (zameraná na ňu bola kapitola č.1) myslím, že sa ju podarilo prehľadne zmapovať a zhrnúť a najmä poukázať na fakt, že rating ako taký má široké uplatnenie v praxi a teda sa mu má zmysel v rámci teórie nielen ďalej venovať v rovnakom rozsahu, ale možno ešte rozšíriť priestor jemu venovaný.

6.3 Odporúčania pre rozvoj ekonomickej praxe

Na úvod tejto podkapitoly si treba uvedomiť, že ani ekonomická prax nemôže fungovať odtrhnutá od ekonomickej teórie t.j. práve cez poznanie aktuálneho stavu poznania problematiky zo strany teórie môže banka čerpať poznatky na vylepšenie aktuálne platných ratingových modelov.

1. Poznanie a štúdium ekonomickej teórie z oblasti finančnej analýzy ex ante na báze ex post analýzy môže napomôcť:
 - a) nezaradeniu ukazovateľov bez výpovednej hodnoty do ratingových modelov – práve nie veľmi šťastné zaradenie ukazovateľa rast tržieb v rámci ratingového modelu banky spôsobilo jedine skutočnosť, že v rámci finančnej krízy došlo k zhoršeniu ratingov všetkým spoločnostiam globálne, čo viedlo k zdraženiu úverových zdrojov a teda čiastočne k odchodu niektorých firiem do konkurenčných bánk
 - b) výberu vhodnejších ukazovateľov otestovaných už v rámci existujúcich výskumov napr. ukazovatele ako ROE, či CF/záväzky

väčšina ekonómov označuje za ukazovatele s výbornou výpovednou hodnotou

2. Analýza výsledkov dotazníkového prieskumu môže byť pre komerčné banky zaujímavá z viacerých dôvodov:

a) znalosti ratingu z pohľadu spoločností – znalosť a odôvodnenie zmien v štruktúre a cene financovania je základným predpokladom dlhodobej a korektnej spolupráce banka-klient, aj tento výskum preukázal, že táto znalosť nie je dostatočná a že banky málokedy vysvetľujú dôvody zmien. Pričom čiastočná otvorenosť v tejto problematike by mohla byť konkurenčnou výhodou práve z toho pohľadu, že by sa banka stala pre financované podniky transparentnou a vedeli by mať čo sa majú z pohľadu finančného riadenia zamerať práve s cieľom zníženia nákladov na cudzí kapitál. Na druhej strane by to pomohlo banke práve cez zdravé portfólio klientov s dobrými ratingmi.

b) využívania ratingu aj za účelom vlastného manažovania spoločnosti – rating má široké možnosti využitia, nielen ako bankový nástroj ale aj ako klasický podnikový manažérsky nástroj. Mnohé spoločnosti úspešne nakupujú ratingy svojich odberateľov a dodávateľov od spoločností, v ktorých ratingové modely majú dôveru. Následne presne podľa týchto ratingov štruktúrujú svoje platobné podmienky. Uvedená skutočnosť je významnou konkurenčnou výhodou nakoľko tieto spoločnosti nijako neprekvapí úpadok ich odberateľa alebo dodávateľa a vedia sa naň adekvátne pripraviť. Kdežto práve spoločnosti, ktoré neboli na toto pripravené najčastejšie skončili v úpadku spolu so svojim odberateľom, resp. dodávateľom. Taktiež vyšpecifikovanie takýchto firiem môže slúžiť ako užitočný soft faktor pre banku nakoľko mitiguje vyššie uvedené riziká a poukazuje na naozaj vysoký stupeň managementu spoločnosti.

c) vnímanie reakcie bánk na úverové politiky vplyvom finančnej krízy – na výsledku reakcii v kontexte s financujúcou bankou môžu porovnať, či jej reakcia bola adekvátne resp. či bola vnímaná tvrdšie ako u ostatných

bánk – čo by mohlo znamenať jej nesprávne nastavenie s rizikom straty klientov odchodom do konkurenčných bánk

d) kontext odvetvia a vnímania ukončenia finančnej krízy, môže napomôcť lepšiemu nastaveniu úverových politík, čo môže byť konkurenčnou výhodou

3. Analýza ratingového modelu konkrétnej banky – táto kapitola môže napomôcť komerčným bankám k správne mu kreovaniu ich ratingového modelu a vyvarovaniu sa chýb na jeho báze zanalyzovaných (predovšetkým ako prínos považujem podkapitolu venujúcu sa SWOT analýze ratingového modelu)
4. Vydefinovanie budúceho zamerania ratingových modelov – na špecializáciu ukazovateľov s dobrou výpovednou hodnotou z pohľadu konkrétneho odvetvia a taktiež možnosti aplikácie behaviorálneho princípu.

Záver

„Keby napísaná múdrosť mohla zachrániť svet, tak by už bol zachránený“

Houghton

Na záver tejto dizertačnej práce mi vzniká základná otázka: „Čo je teda rating a aká je jeho budúcnosť?“. Mnohí by v kontexte súčasného obdobia označili rating a ratingové agentúry za prapôvodcu finančnej a hospodárskej krízy. V podstate som počul názory, že nám je rating úplne zbytočný nakoľko v období, keď mal ukázať svoju opodstatnenosť totálne zlyhal. To je možno pravda, avšak toto obdobie je aj najlepšou možnosťou na kalibráciu modelov nakoľko je smiešne očakávať vysokú spoľahlivosť ratingu bez jeho vybudovaní na základni množstva zbankrotovaných podnikov práve vplyvom hospodárskej krízy.

Rating je podľa môjho názoru nástroj s obrovským potenciálom pre širokú ochranu pred obchodnými rizikami nielen v oblasti bankovníctva ale predovšetkým v oblasti samotného korporátneho podnikania. Ak podniky začnú dôverovať ratingovým modelom a začali by ich výsledky prenášať do obchodných podmienok svojich kontraktov výrazne by sa napr. znížilo riziko dubiozity pohľadávok a teda následne by sa aj výrazne eliminovalo riziko samotného krachu podnikov z tohto dôvodu. Celkovo sa teda pozícia ratingu v súčasnej dobe dá zhodnotiť ako pozícia Windows-u od Microsoft-u, koluje o ňom veľa vtipov o jeho nedokonalosti avšak drvivá väčšina z nás si život bez neho nedokáže predstaviť. A práve preto si v súčasnosti už prakticky žiadna banka nemôže dovoliť fungovať bez ochrany poskytovanej ratingovými modelmi nakoľko ich absencia by výrazne zvýšila ich rizikový profil.

Dizertačná práca poukázala na nízku mieru informovanosti slovenských podnikov o ratingových modeloch (zároveň nepredpokladám diametrálne rozličný výsledok výskumu v iných krajinách) a zároveň mi ukázala širokospektrálnosť ich potenciálneho využitia do budúcnosti. Na druhej strane som mal možnosť nahliadnuť priamo „do kuchyne“ ich vzniku a analyzovať samotný ratingový model komerčnej banky aktívnej v SR a poukázať aj na jeho prípadné nedostatky a možnosti jeho budúceho vývoja, čo ma iba utvrdilo v tom, že jeho výsledky by boli priamo použiteľné aj pre využitie komerčnou podnikateľskou sférou.

Použitá literatúra

Knižná literatúra:

1. Anderson, R.: The Credit Scoring Toolkit. Oxford: Oxford University Press, 2007
ISBN: 9780199226405
2. Argenti, J.: Corporate collapse – the causes and symptoms. London: McGraw-Hill Book Company, 1976, ISBN 13: 9780070844698
3. Becker, A. – Gaulke, M. – Wolf, M.: Praktiker-Handbuch Basel II. Kreditrisiko, operationelles Risiko, uberwachung, Offenlegung. Stuttgart: Schaffer-Poeschel, 2005
ISBN-13: 9783791019857
4. Berry, R. H. – Crum, R. E. – Waring, A.: Corporate Performance Evaluation in Bank Lending Decisions. London: Research Studies, CHartered Institute of Management Accountants, 1993, ISBN 0948036931
5. Bessis, J.: Risk Management in Banking. Chichester: John Wiley & Sons, 2002, ISBN: 0471499773
6. Campenhausen, C.: Risikomanagement. Was der Manager wissen muss, Zurich: Orell Fussli Verlag AG, 2006, ISBN-13: 978- 3280051733
7. Cipra, T.: Kapitálová primerenost ve financích a solvenstnost v pojišťovnictví, Praha: Ekopress, 2002, ISBN 80-86119-91-2
8. Dorociaková, B., Kapášová, S.: Riadenie rizika úverového procesu, Národná banka Slovenska, Bratislava, 2001, ISBN 80-8043-068-3
9. Dorociaková, B., Kapášová S.: Úverové zručnosti, Národná banka Slovenska, Bratislava 2000, ISBN 80-8043-062-4
10. Edwards, H.: Credit Management Handbook. Aldershot: Gower Publishing Company, 1985, ISBN: 0748713743
11. Gestel, Tony Van - Baesens, Bart. Credit risk management :basic concepts : financial risk components, rating analysis, models, economic and regulatory capital. Oxford: Oxford University Press, 2009. ISBN 978-0-19-954511.
12. Gibson Ch. H. – Frishkoff P. A.: Financial statement analysis: using financial accounting information. Boston: Kent Publishing Company, 1983, ISBN: 1740881885
13. Horváthová, Eva: Bankovníctvo. Žilina: Georg, 2009, s.84, ISBN 978-80-89401-03-1

14. Hosmer, D. W. – Lemeshow, S: Applied Logistic Regression, John Wiley & Sons, Inc., Wiley series in probability and statistics, 2000, ISBN 0471615536
15. Jílek, J: Finanční rizika, Grada Publishing, Praha, 2000, ISBN 80-7169-579-3
16. Kašparovská V: Řízení obchodních bank, C.H.Beck, Praha 2006 ISBN 80-7179-381-7
17. Kleinbaum, G.K. – Klien, M.: Logistic Regression, A self-learning text. New York: Springer Science + Business Media, 2002, ISBN 0-387-95574-7
18. Knight, F.H.: Risk, Uncertainty and Profit. Boston: Houghton Mifflin, 1921, ISBN: 1-58798-126-2
19. Kotlebova, J.: Medzinárodné finančné centrá. Bratislava. Iura Edition 2006, s. 29, ISBN 80-8078-109-5
20. Kráľovič, J. – Vlachynský, K. – Markovič, P. 2002. Finančný manažment. 1. vyd. Bratislava : IURA Edition, 2002, ISBN 80-228-1132-7
21. Lewis, E.M.: An introduction to credit scoring. San Rafael, California, Fair, Issac & Co, 1992, ISBN: 9789995642235
22. Markovič, P.: Manažment finančných rizík podniku, Iura Edition, 2007, ISBN 978-80-8078-132-3
23. Oehler, A. – Unser, M.: Finanzwirtschaftliches Risikomanagement. Berlin: Springer, 2000, ISBN: 3834908959
24. Ozdemir, Bogie - Miu, Peter. Basel II implementation :a guide to developing and validating a compliant internal risk rating system. New York : McGraw-Hill, 2009. ISBN 978-0-07-159132.
25. Pavelka F., Bardová, D. Opeltová R.: Úvěrové obchody, Bankovní institut, Praha, ISBN 80-7265-037-8
26. Polidar, V.; Peeraer, M.: Úvěrové obchody, Bankovní institut. Praha 1998, ISBN 80-7179-321-3
27. Polidar, V: Management bank a bankovních obchodu, Ekopress, Praha 1999, ISBN 80-86119-11-4
28. Price Waterhouse,: Úvod do řízení úvěrového rizika, Management Press, Praha, 1994, ISBN 80-85603-49-7
29. Presber, R. – Stengert, U.: Kreditrating, Stuttgart: Schaffer-Poeschel, 2002, ISBN: 3834903019

30. Rouse, C.N.: Bankové techniky úverovania. Bratislava: A.S.P. Publishing, 1994 ISBN 80-967-0490-7
31. Siddiqi, N.: Credit Risk Scorecard, Developing and Implementation Intelligent Credit Scoring. New Jersey, John Wiley & Sons, Inc. 2006, ISBN: 047175451X
32. Smithon, Ch. W.: Managing Financial Risk. New York: McGraw-Hill, 1998, ISBN: 007059354X
33. Stankovičová, I. – Vojtková, M.: Viacrozmerné štatistické metódy s aplikáciami. Bratislava, Iura Edition, 2007, ISBN 978-80-8078-152-1
34. Sivák, R.- Gertler, L.: Teória a prax vybraných druhov finančných rizík. Bratislava: Sprint, 2006, s.206, ISBN 80-89085-56-3
35. Suchánek, Petr. System of indeces for economic efficincy rating in business. In economic theory and transformation. Brno 2000. ISBN 80-210-2402-X.
36. Šenkýřová, B a kol.: Bankovníctví II. Praha: Grada Publishing, 1998, ISBN 80-7169-464-9
37. Tichý, M.: Ovládaní rizika. Analýza a management. Praha: C.H.Beck, 2006, ISBN : 80-7179-415-5
38. Thomas, L.C. – Edelman, D.B. – Crook, J.: Credit Scoring and Its Applications. Philadelphia: SIAM – Society for industrial and Applied Mathematics, 2002, ISBN: 978-1-4244-1339-3.
39. Valach J: Finanční řízení podniku Ekopress, Praha 1999, ISBN 80-86119-21-1
40. Valová, Ivana - Vlach, Jarmil. Rating klienta a posuzování pohledávek v bance. In Evropské finanční systémy 2008. 1. vyd. Brno : Masarykova univerzita, 2008. od s. 363-369, 470 s. ISBN 978-80-210-4628-3.
41. Valová, Ivana. Reliability of rating. In New Economic Challenges. Brno: Masaryková Universita, 2009. ISBN 978-80-210-4815-7.
42. Valová, Ivana. Rating a jeho význam pro subjekty kapitálového trhu. In MEKON 2008. Sborník příspěvků X. ročníku mezinárodní konference Ekonomické fakulty Ostrava : VŠB - Technická univerzita Ostrava, 2008. ISBN 978-80-248-1704-0.
43. Vinš, P.; Liška, V.: Rating, C.H. Beck Pro praxi, Praha, 2005, ISBN: 80-7179-807-X
44. Vlachý, J.: Řízení finančních rizik, Eupress, Praha., 2006, ISBN: 80-86754-56-1
45. Wood, O.G. – Barksdale, W.C.: Jak si půjčovat peníze. Praha, Victoria Publishing, 1994, ISBN: 80-85605-13-9

46. ZALAI, K. a kol. Finančno-ekonomická analýza podniku. Bratislava Sprint 2002
ISBN 978-80-89085-74-3

Časopisy:

1. Asadullah, A.: Minimálne kaitálové požiadavky na krytie kreditného rizika podľa Novej bazilejskej dohody o kapitáli – Bazilej II, 1 časť. Biatec č. 10, 2005
2. Gonda, V.: Bankový dohľad v optike Basel II, Ekonomický časopis č. 6, 2004
3. Roušar, S.: Dopady pravidiel Basel II – výzvy a riziká, 1. časť. Bankovníctví č.11, 2003
4. Šnircová, J.: Indikátory finančného zdravia pre modely predikcie finančnej situácie slovenských podnikov, Ekonomický časopis č.9, 2003

Internetové zdroje:

1. Hospodárske noviny, <http://hnonline.sk/>
2. NBS <http://www.nbs.sk>
3. Podnikateľská aliancia Slovenska, <http://www.alianciapas.sk/>
4. TREND, <http://www.etrend.sk/>
5. <http://fincentrum.idnes.cz/>
6. Výsledky prieskumu o dopadoch svetovej finančnej krízy na podnikanie v SR, 03.01.2010, Bratislava, =zsledkhttp://www.alianciapas.sk/menu_projekty_kriza_prieskum_2008.htm
7. Rating – Historie, puvod a vlastníci ratingových agentur, dostupné na: http://fincentrum.idnes.cz/fi_osobni.asp?r=fi_osobni&c=A010510_164846_fi_osobni_2086>, 04.01.2010
8. Bazilejský výbor pre bankový dohľad: About the Basel Comittee, dostupné na <http://www.bis.org/bcbs/index.htm>, 09.02.2011
9. Bazilejský výbor pre bankový dohľad: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, 1988 Dostupné na: <http://www.bis.org/publ/bcbs04a.pdf>, 09.02.2011
10. <http://ekonomika.sme.sk/c/5245804/male-a-stredne-firmy-v-eurozone-maju-problemy-pri-ziskavani-uverov.html#ixzz0snVAPkFu>; 03.07.2010
11. www.sme.sk/vydania/20081031/photo/eko.doc; 03.07.2010 <http://www.sbaonline.sk/sk/presscentrum/aktuality/tema-co-ovplyvnilo-hospodarenie-bank-v-roku-2009.html>, dňa 16.01.2010

Prílohy dizertačnej práce

Príloha č. 1:

Vzor dotazníka: Znalosť podnikateľských subjektov o ratingových modeloch bánk



FAKULTA PODNIKOVÉHO MANAŽMENTU
EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5



DOTAZNÍKOVÝ PRIESKUM V RÁMCI VÝSKUMNEJ ČINNOSTI
(Znalosť podnikateľských subjektov o ratingových modeloch bánk)

Názov spoločnosti:	
Predmet/Oblasť podnikania:	
IČO:	
Dátum vzniku spoločnosti:	
Kontaktná osoba: (Meno, Priezvisko, tel. číslo)	

Otázka č.1:

Aký obrat/tržby dosahuje spoločnosť?

a)	do 1mil EUR	☐
b)	od 1mil EUR do 5mil. EUR	☐
c)	od 5mil. EUR do 20mil. EUR	☐
d)	viac ako 20mil. EUR	☐

Otázka č.2:

Koľko zamestnancov má spoločnosť?

a)	do 50	☐
b)	od 50 do 100	☐
c)	od 100 do 200	☐
d)	viac ako 200	☐

Otázka č.3:

Je spoločnosť financovaná aj z bankových zdrojov (má poskytnutý úver)? Ak, áno uveďte bankovú inštitúciu.

a)	áno	☐
	Slovenská Sporiteľňa a.s.	☐
	VÚB a.s.	☐
	Tatra Banka a.s.	☐
	Iné	☐
b)	nie	☐

Otázka č. 4:

Viete akú hodnotu má aktuálne rating Vašej spoločnosti vo Vašej banke?

a)	áno	☐
b)	nie	☐

Otázka č. 5:

Vysvetľuje Vám zamestnanec banky príčiny zlepšenia resp. zhoršenia ratingu Vašej spoločnosti?

a)	áno	☐
b)	nie	☐

Otázka č. 6:

Viete aké údaje ovplyvňujú výsledný rating Vašej spoločnosti (Vyberte z uvedených)?

a)	Finančné výkazy spoločnosti	☐
b)	Zabezpečenie úveru zo strany spoločnosti	☐
c)	Analýza trhu/Odvetvia podnikania	☐
d)	Cena úveru – výnosnosť klienta pre banku	☐
e)	História vzťahu klient-banka	☐
f)	Informácie o odberateľoch/dodávateľoch firmy	☐
g)	Analýza zdrojov splácania úverov	☐
h)	Podnikateľský plán spoločnosti	☐
i)	Iné (v prípade iné – nižšie uveďte aké)	☐

Iné (bližšia špecifikácia)

.....

Otázka č. 7:

Viete na čo má vplyv výsledný rating banky?

a)	Poskytnutie resp. neposkytnutie úveru	☐
b)	Zabezpečenie úveru zo strany spoločnosti	☐
c)	Cena úveru	☐
d)	Podmienky úveru (odkladacie, špecifické)	☐
e)	Splatnosť úveru (v prípade investičných úverov)	☐
i)	Iné (v prípade iné – nižšie uveďte aké)	☐

Iné (bližšia špecifikácia)

.....

Otázka č. 8:

Využívate aj Vy ratingy ako výstupy z ratingových agentúr? Ak áno na aký účel?

a)	áno	☐
	podľa nich stanovujem platobné podmienky odberateľom	☐
	podľa nich stanovujem platobné podmienky odberateľom	☐
	podľa nich predikujem silu konkurencie	☐
b)	nie	☐
	Nemám ich k dispozícii, ani ich neviem získať	☐
	Viem ich získať, no v súčasnosti im nedôverujem	☐

Otázka č. 9:

Ako by ste charakterizovali odvetvie, v ktorom podnikáte po dopade finančnej krízy?

a)	Vysoko rizikové (výrazné zhoršenie situácie)	☐
b)	Rizikové (zhoršenie situácie, no nie dramatické)	☐
c)	Priemerné (bez vplyvu finančnej krízy)	☐
d)	Málo rizikové (zlepšenie aj napriek fin. kríze)	☐

Otázka č. 10:

Ako sa podľa Vás vo všeobecnosti zmenilo správanie bánk vplyvom finančnej krízy?

a)	prestali úplne poskytovať úvery podnikom	☐
b)	sprísnil podmienky úverov tak, že sa stali nedostupnými	☐
c)	sprísnil sa podmienky úverov – no dajú sa splniť	☐
d)	prestali poskytovať úvery pre určité odvetvia	☐
e)	nezmenilo sa nič – nezaregistroval som zmenu	☐

Otázka č. 11:

Ako sa podľa Vás zmenilo správanie banky vplyvom finančnej krízy voči Vašej spoločnosti?

a)	prestala úplne poskytovať nové úvery	☐
b)	skôr redukuje úverové zdroje	☐
c)	sprísnila podmienky úverov	☐
d)	zvýšila cenu úverových zdrojov	☐
e)	zvýšila požiadavky na zabezpečenie	☐
f)	nezmenilo sa nič – nezaregistroval som zmenu	☐

Otázka č. 12:

Viete v súčasnosti povedať, že v prípade, ak by spoločnosť požiadala o nový úver, či by jej bol v súčasnej dobe poskytnutý?

a)	áno	☐
b)	nie	☐

Otázka č. 13:

Myslíte si, že je Vaša spoločnosť schopná si vyjednať v banke lepšie podmienky ako spoločnosti z rovnakého odvetvia a s rovnakým ratingom?

a)	áno	☐
b)	nie	☐

Otázka č. 14:

Myslíte si, že by v súčasnosti malo byť povinnosťou banky pomôcť podnikateľskému sektoru tým, že by sa úplne uvoľnili podmienky pre poskytovanie úverov?

a)	áno	☐
b)	nie	☐

Otázka č. 15:

Z pohľadu finančnej krízy a jej vplyvu na Vašu spoločnosť – vnímate v súčasnosti ako problém zmeniť financujúcu banku?

a)	áno	☐
b)	nie	☐

Otázka č. 16:

Z pohľadu Vášho podnikania, kedy predpokladáte oživenie trhov a ukončenie fin. krízy?

a)	Najskôr od roku 2012	☐
b)	Od roku 2011	☐
c)	Oživenie prišlo už v roku 2010	☐
d)	Fin. krízu naša spoločnosť ani nepociťovala	☐

Podpis a pečiatka spoločnosti

Príloha č. 2: ANALYTICKÝ LIST ZÁVEREČNEJ PRÁCE

Autor:	Ing. Ľuboš Trunkvalter
Názov práce:	Analýza hodnotenia relevantnosti ratingového modelu banky
Podnázov práce:	-
Kľúčové slová v SJ:	Rating, ratingový model, Tvrdé/mäkké kritériá, Dlhová služba, BASEL
Jazyk práce:	slovenský,
Typ práce:	Dizertačná práca,
Počet strán:	130
Počet príloh:	2
Nadobúdaný titul:	Philosophiae doctor (PhD.),
Univerzita:	Ekonomická univerzita v Bratislave
Fakulta:	Fakulta podnikového manažmentu
Katedra:	Katedra podnikových financií
Študijný program:	Finančný manažment podniku
Študijný odbor:	Finančný manažment (číslo odboru 3.3.13)
Mesto:	Bratislava
Vedúci práce:	Ing. Jozef Kráľovič Csc.
Dátum odovzdania:	30.04.2011
Dátum obhajoby:	-
Názov práce v AJ:	Analyses & Evaluation of the relevance of bank rating model
Podnázov práce v AJ:	-
Kľúčové slová v AJ:	Rating, rating model, Hard & Soft facts, Debt service, BASEL