

STANOVENIE RATINGU POĽNOHOSPODÁRSKEHO PODNIKU PRI POSKYTOVANÍ ÚVERU KOMERČNOU BANKOU

RATING ESTIMATION OF AGRICULTURE COMPANY BY THE AFFORDING A CREDIT FROM COMMERCIAL BANK

Eva Machová, Vladimír Študenc

Anotácia:

Komerčné banky v dnešnej dobe musia zápasiť o kvalitné postavenie na trhu. Základom tejto úspešnosti je efektívne riadenie obchodov banky. K jednej zo základných aktívnych operácií banky patrí poskytovanie úverov. Úspešné spracovanie úverových obchodov je závislé aj od využitia vhodnej technickej a softvérovej podpory.

Kľúčové slová:

banka, rating, úver, informačný systém, bankový informačný systém

Abstract:

In these days commercial banks have to fight for quality condition on the market. The base of this success is to manage the business of the bank effectively. One of the basic active bank operation is to afford the credit. The successful processing of credit operations is dependent on utilization of the adequate technical and software support and software support.

Keywords:

bank, rating, credit, information system, bank information system

ÚVOD DO PROBLEMATIKY

Banky sú neodmysliteľnou súčasťou finančného trhu, mobilizujú dočasne uvoľnený kapitál ekonomiky a umožňujú jeho efektívne využitie. Podnikateľ sa dostáva do styku predovšetkým s obchodnými bankami, ktoré mu vedú účty, vykonávajú platobný styk a zúčtovanie, uskutočňujú devízovú činnosť, sprostredkovávajú platby do zahraničia, poskytujú úvery, vykonávajú činnosti spojené s cennými papiermi, atď.

Cieľom banky je udržať si kvalitných klientov a zdôvodniť príčiny problémov so zlými klientmi. Bankovníctvu v poslednom období dávajú nové dimenzie moderné informačné technológie. Prostredníctvom týchto technológií sa môže banka vyhnúť prípadnému riziku. Príkladom informačných systémov používaných v banke sú aj systémy, ktoré slúžia na hodnotenie bonity klienta. Banka sa chce ochrániť pred poskytovaním úverov rizikovým klientom. Práve preto využíva všetky možné prostriedky na včasné a rýchle zistenie prípadnej rizikovosti klienta. Príkladom zefektívnenia úverových obchodov pre banky môže byť vypracovanie finančnej analýzy klienta, tzv. ratingu klienta prostredníctvom informačného systému.

CIEĽ, MATERIÁL A METÓDY

Pre hodnotenie bonity podnikov bankové inštitúcie používajú obvykle sústavu finančných ukazovateľov, ktoré slúžia ako základ pre rating. V ratingovom hodnotení sú podniky veriteľovi ocenené príslušnými bodovými hodnotami slúžiacimi pre poskytnutie úveru.

Môžeme povedať, že bonita predstavuje schopnosť firmy plniť si všetky záväzky. Vyjadruje povest' podniku a kvalitu jeho platobnej schopnosti. Zisťujú si ju najmä banky pred poskytnutím úveru alebo tiež budúci obchodní partneri, ktorí sa chcú vyhnúť budúcim rizikám z obchodných stykov. Pri posudzovaní bonity sa hodnotí najmä finančná situácia podniku (finančná stabilita, likvidita, rentabilita, zadlženosť a iné ukazovatele), skúsenosti z doterajších obchodných vzťahov, technická a obchodná zdatnosť, očakávaná dôchodková (príjmová) situácia podniku a pod.

Cieľom článku je popísať bankový informačný systém, ktorý bankám umožňuje hodnotenie finančnej situácie podnikov a zamerať sa na vytvorenie modulu informačného systému pre hodnotenie finančnej situácie poľnohospodárskych podnikov. Na základe praktických skúseností a konzultácií s pracovníkmi úverových oddelení bánk a softvérových firiem, zaoberajúcich sa danou problematikou, podrobne analyzujeme funkcie, spôsoby a metódy hodnotenia bonity klienta.

Ekonomický stav podniku môžeme vyjadriť hodnotami absolútnych a relatívnych ukazovateľov. Absolútne ukazovatele sa vyjadrujú v jednorázových meraciach jednotkách (korunách, osobách, kusoch). Relatívne ukazovatele sa vypočítajú zvyčajne z hodnôt dvoch absolútnych ukazovateľov, t.j. ich meracia jednotka je dvojrozmerná (v korunách na osobu a pod.). Pri finančnej analýze sa používajú väčšinou relatívne ukazovatele.

Na finančnú analýzu vo všeobecnosti možno použiť nasledovné ukazovatele:

1. Ukazovatele likvidity – tieto ukazovatele vyjadrujú schopnosť podniku hradiť svoje záväzky. Primeraná schopnosť podniku hradiť svoje záväzky nám povie veľa o jeho finančnej stabilite. Ak je podnik finančne stabilný, tak je zrejmé, že nemá problémy s uhrádzaním svojich záväzkov.

2. Ukazovatele aktivity – umožňujú vyjadriť, kvantifikovať a analyzovať ako účinne podnik využíva svoj majetok. Nedostatočné využitie majetku spôsobuje to, že podnik má majetku viac ako potrebuje. S týmto nadbytočným majetkom sú spojené aj nadpriemerné náklady, ktoré podniku určite neprospievajú. Naopak, nedostatočný stav napríklad zásob môžeme tiež hodnotiť ako nežiadúce. Z tohto stavu môžeme zasa vydedukovať, že podnik má nízky objem výroby, a tak stráca prípadné tržby z predaja. Aktivita sa vyjadruje prostredníctvom obratovosti majetku.

3. Ukazovatele zadlženosti – slúžia na monitorovanie štruktúry finančných zdrojov podniku. Podiel vlastných a cudzích zdrojov ovplyvňuje finančnú stabilitu podniku. Vysoký podiel vlastných zdrojov robí podnik stabilným, nezávislým a pri nízkom podiele je podnik labilný. V rovnovážnom trhovom prostredí je však vlastný kapitál drahší ako cudzí kapitál. Dividenda pre akcionára musí znamenať vyššie zhodnotenie jeho vloženého kapitálu ako je zhodnotenie, ktoré by dosiahol uložením vkladu v banke. To samozrejme spôsobuje, že v kapitálových zdrojoch podnikov sa nachádza aj cudzí kapitál.

4. Ukazovatele rentability – sú to najdôležitejšie ukazovatele. V nich sa premietajú všetky ostatné spomenuté ukazovatele. Vyjadrujú celkovú efektívnosť podniku z pohľadu vlastníkov. Spoločné pre rôzne ukazovatele rentability je to, že konfrontujú výsledok podnikovej činnosti (zisk) so základom, ktorý najčastejšie vyjadruje objem vloženého kapitálu.

5. Ukazovatele trhovej hodnoty – obohacujú finančnú analýzu o pohľad z vonku, pohľad investorov na podnik na kapitálovom trhu.

VÝSLEDKY A DISKUSIA

Dostupnosť úverov na Slovensku sa podľa predstaviteľov podnikovej sféry v rokoch 1999 a 2000 blížila k nule. Bankári tiež pripúšťajú, že dostupnosť úverov bola v tomto období

nízka, a to hlavne pre menšie podniky. Dochádzalo tu k uspokojeniu len určitej časti dopytu po úverových prostriedkoch. Hlavne väčšie a zdravé spoločnosti mali úvery k dispozícii. Komerčné banky stanovovali také kritériá na poskytovanie úverov, že len máloktorý menší podnik ich mohol splniť.

V dnešnom období môžeme konštatovať, že sa situácia zmenila. Banky sa viac začali zaujímať o poskytnutie úverov podnikom. Konkurenčné prostredie banky núti k tomu, aby rozširovali svoje úverové aktivity, a aby znižovali výšku úrokových sadzieb. Samozrejme aj v súčasnosti je najdôležitejšou prioritou banky to, aby bola na každom zrealizovanom obchode zisková. Poskytovanie úverov nesie so sebou určité riziko, ktoré by mohlo túto ziskovosť znížiť. Banky si musia poriadne rozmyslieť, komu úver poskytnú a komu nie. Preto si pred potvrdením úveru vždy veľmi podrobne zistia finančnú situáciu podniku. Na hodnotenie finančnej situácie podniku banky používajú finančnú analýzu a tzv. stanovenie ratingu. Rating slúži banke na posúdenie rizikovosti úveru, teda môžeme povedať, že pomáha objektivizovať riziká.

V tomto článku sa budeme zaoberať predovšetkým metódami a postupmi, ktoré používajú banky na hodnotenie bonity klienta pri poskytovaní úverov. Efektívnosť fungovania a výroby podniku je z pohľadu banky skúmaná práve prostredníctvom hodnotenia bonity klienta – podniku. Je teda potrebná všeobecná finančno-ekonomická analýza klienta. Samozrejmosťou je, že ani banky sa nevymykajú základným pravidlám pri hodnotení finančnej situácie podniku. Rozdiely sú však v metódach a výbere ukazovateľov, ktoré používajú. Každá banka pristupuje ku klientom rôznym spôsobom.

Základné údaje, ktoré banka potrebuje na hodnotenie bonity klienta sú čerpané zo Súvahy, Výkazu ziskov a strát a Výkazu peňažných tokov. Banka vyžaduje pre vypracovanie kvalitnej finančnej analýzy množstvo doplňujúcich údajov o danom podniku. Pri žiadaní o úver musí podnik odovzdať banke nasledujúce formuláre:

1. Žiadosť o úver,
2. Doplňujúce údaje k žiadosti,
3. Prílohy k žiadosti,
4. Podnikateľský zámer,
5. Výpis z Obchodného registra,
6. Projekciu vybraných ukazovateľov súvahy a výkazu ziskov a strát (na dobu predpokladaného trvania úverového vzťahu),
7. Fotokópia daňového priznania,
8. Auditorské správy k účtovnej závierke,
9. Potvrdenie o uhradení daňových povinností, povinností voči sociálnej, zdravotnej poisťovni, úradu práce, colnému úradu,
10. Znalecké ohodnotenie (v prípade záruky).

Z týchto formulárov si banka vie vytvoriť obraz o danom podniku. Sú tam uvedené všetky skutočnosti, ktoré banka potrebuje pre vypracovanie finančnej analýzy prostredníctvom informačného systému.

Banka hodnotí tzv. rating klienta prostredníctvom ratingovej metódy. Ratingová metóda je nástroj umožňujúci systematické skúmanie úverových rizík. Vychádza z hodnotenia úverovej spôsobilosti podnikateľa, z hodnotenia bonity úveru a jeho zabezpečenia. Banka posudzuje riziká s cieľom stanoviť mieru rizika u hodnoteného podnikateľského subjektu. Podnikateľská klientela je podľa ratingu rozdelená do rôznych skupín. Každá banka má svoje hodnoty, ktoré používa na stanovenie rizikovosti daného podniku. Sama rozhoduje koľko ratingových skupín si zvolí. Môže ich mať 5, 10 alebo aj viac. Napríklad Banka „Z“ používa hodnotenie A, B, C, D, E, F (kde A znamená najvyšší rating a F znamená, že podnik je neúverovateľný). Banka „X“ má hodnotenie S₁, S₂ až po S₁₁ (v skupine S₁₁ sa nachádzajú podniky, ktoré majú najvyššie riziko).

Banka sa musí rozhodnúť ako bude hodnotiť bonitu klienta. Pre úspešné spracovanie finančnej analýzy je potrebné využitie vhodnej technickej a softvérovej podpory. Na trhu sa

nachádzajú softvérové firmy, ktoré ponúkajú bankám nielen klasický ekonomický, finančný a účtovný bankový systém, ale aj systém na hodnotenie bonity klienta.

Podstatou individuálneho ratingu podniku je hodnotenie kvantitatívnych a kvalitatívnych ekonomických ukazovateľov.

Medzi kvantitatívne ukazovatele patria:

- a) ukazovatele likvidity,
- b) ukazovatele rentability,
- c) ukazovatele zadĺženosti,
- d) ukazovatele aktivity.

Rating klienta sa dopĺňa aj o kvalitatívne ukazovatele, subjektívnu stránku hodnotenia klienta, tzv. feeling. Pri týchto ukazovateľoch sa hodnotí:

- a) podnikateľský zámer,
- b) štruktúra vlastníkov (vlastnícke prepojenie, spoločníci, majetkové a obchodné podiely),
- c) trhová pozícia (konkurenčná situácia, zabezpečenie odbytu, hodnotenie pozície odvetvia),
- d) audit (výsledné hodnotenie účtovníctva podniku auditom),
- e) stav výkonnosti organizácie (surovinová základňa, technológia výroby),
- f) úroveň manažmentu (kvalifikácia, stabilita),
- g) úroveň zamestnancov (kvalifikácia),
- h) informácie o prebiehajúcich súdnych sporoch,
- i) dodávateľsko-odberateľské vzťahy (počty silných dodávateľov, odberateľov).

Banky si samostatne zadávajú požiadavky u softvérových firiem na obsah programu, ktorý im pomôže so stanovením bonity klienta. Znamená to, že každá banka má svoje ukazovatele, svoje pridelenie bodov a taktiež svoje celkové hodnotenie klientov. Pri základných kvantitatívnych ukazovateľoch si banka musí teda sama stanoviť hranice optimálnej úrovne jednotlivých ukazovateľov a ich rozsah rozpätia bodového hodnotenia. Za toto zodpovedá vnútrobankové úverové centrum. Na základe bodového hodnotenia kvantitatívnych a kvalitatívnych ukazovateľov, prepočítaných príslušným koeficientom závažnosti, sa získané body spočítajú a podnik sa zaraďuje do príslušnej rizikovej triedy, dostaneme výsledný rating klienta.

Banka musí pristupovať k jednotlivým klientom osobitne, pretože nie všetci majú rovnakú veľkosť podniku alebo odvetvie, v ktorom podnikajú. Existuje veľmi veľa položiek, ktoré treba mať na zreteli, ak chceme hodnotiť podnik z jeho kvalitatívnej stránky. Preto treba urobiť základné rozčlenenie informačného systému, ktorý sa zaoberá hodnotením bonity klienta, podľa jednotlivých odvetví podnikania a prípadne aj podľa veľkosti podnikov. Banky však väčšinou používajú informačný systém na hodnotenie bonity klienta, ktorý je všeobecne nastavený na všetky druhy odvetví, poľnohospodárstvo nevynímajúc.

My sa chceme zaoberať hlavne stanovením bonity klienta – podniku zameraného na poľnohospodársku prvovýrobu.

Je známe, že poľnohospodárske podniky majú rôzne špecifiká, ktorými sa odlišujú od podnikov ostatných odvetví národného hospodárstva. Medzi tieto rozdiely patrí napríklad:

- sezónnosť výroby,
- závislosť priebehu a výsledkov pracovných procesov od klimatických a prírodných podmienok,
- rizikovosť výroby,
- biologický charakter rastlinnej výroby,
- pôda ako základný produkčný faktor,
- časový nesúlad medzi výrobnou a pracovnou dobou,
- viacvýrobový charakter niektorých výrobných procesov.

Každá banka však k žiadosti o úver od poľnohospodárskych podnikov pristupuje rôzne. Niektoré banky považujú poľnohospodárske podniky za vysoko rizikové, a tak sú pri

poskytovanie úveru týmto podnikom veľmi opatrne. Iné banky majú zasa dobré skúsenosti s poskytovaním úveru poľnohospodárskym podnikom, vychádzajú teda z dlhoročnej spolupráce.

Ak sa banka bude zaoberať vypracovávaním modulu hodnotenia bonity podniku s poľnohospodárskym zameraním, musí brať do úvahy niektoré základné poznatky, ktoré si u podnikov iného odvetvia nemusia všimnúť:

- či ide o podnik, ktorý je už klientom banky a banka má s ním určité skúsenosti (pozná výšku peňažných prostriedkov na bankových účtoch, obraty na bankových účtoch),
- ak už tento podnik žiadal úver v minulosti, či mu bol alebo nebol poskytnutý (v prípade poskytnutia – ako splácal úver),
- aký spôsob záruky môže poskytnúť,
- či sa zaoberá len rastlinnou výrobou alebo aj živočíšnou výrobou,
- akú má celkovú plošnú výmeru pôdy, koľko je z toho obhospodarovanej pôdy,
- pôda, ktorú využíva je vlastníctvom podniku alebo je iba prenajatá.

Toto samozrejme musí mať zohľadnené aj v informačnom systéme (IS). Čiže k jednotlivým položkám kvalitatívnych ukazovateľov v IS by sa mali priradiť aj tieto a nastaviť k nim požadované parametre.

ZÁVER

Väčšina komerčných bánk pri poskytovaní úverov považuje poľnohospodárske podniky za rizikové. Kvalitné spracovanie hodnotenia finančnej situácie týchto podnikov by však mohlo dokázať, že existujú aj také poľnohospodárske podniky, ktoré sú schopné splácať svoje záväzky. Toto by mohlo byť zabezpečené rozčlenením informačného systému pre stanovenie ratingu podľa odvetví hospodárstva.

Literatúra:

1. Dvořák, M. – Taliga, F.: Úverovanie poľnohospodárskych subjektov na Slovensku. In: Agrární perspektivy VI. Sborník prací mezinárodní vědecké konference. Praha, ČZU, 1998, s. 457, ISBN 80-213-0368-9
2. Gurčík, L.: Finančná analýza vybraných podnikateľských subjektov. In: Sborník prací z mezinárodní vědecké konference, ČZU, Praha, 1998, s. 457, ISBN 80-213-0471-5
3. Chajdiak, J.: Ekonomická analýza stavu a vývoja firmy. Statis, Bratislava, 2004, s. 353, ISBN 80-85659-32-8
4. Kňažko, M.: Fond scoring a rating sa od seba odlišujú. In: Trend týždenník o hospodárstve a podnikaní, Trend Holding, Bratislava, č. 11, roč. 12, 2002, s. 15, ISSN 1335-0684
5. Kučera, M.: Bankové informačné systémy. In: Zborník vedeckých prác z konferencie s medzinárodnou účasťou, SPU Nitra, 2000, s. 103, ISBN 80-7137-756-2
6. Vícen, J. a kol.: Hodnotenie bonity a finančná analýza. Ekonomická efektívnosť a reštrukturalizácia poľnohospodárskej výroby v roľníckom družstve SNP Banská Bystrica. In: Zborník z odborného seminára, Nitra, VŠP, 1996, s. 15

Kontaktní adresa:

Ing. Eva Machová, Ing. Vladimír Študent

Katedra účtovníctva a financií, FEM, SPU, Tr. A. Hlinku 2, 949 76 Nitra

e-mail: evamacho@yahoo.com, e-mail: student@pobox.sk