

Ako sa vyrovnat' s novou ratingovou kultúrou

*Praktická príručka o úverovom
financovaní pre malé a stredné podniky*



Európska komisia

O tejto príručke

Táto príručka je súčasťou projektu Generálneho riaditeľstva pre podnikanie a priemysel na pomoc malým a stredným podnikom v oblasti prístupu k finančným zdrojom z hľadiska meniacich sa kapitálových požiadaviek bánk. Európska komisia vyhlásila na základe žiadosti Európskeho parlamentu, pokiaľ ide o možné vplyvy pripravovaného rámca Basel II a príslušnej novej európskej smernice, verejnú súťaž na zber údajov o využívaní interných ratingov malých a stredných podnikov bankami a na vypracovanie tejto príručky na základe týchto údajov. Výsledky prieskumu bánk a táto príručka sú k dispozícii na internetovej stránke

http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel_2.htm.

Túto príručku vypracovali McKinsey & Company, Inc., a System Consulting Network S.r.l., autorsky najmä profesor Riccardo De Lisa. Cennými myšlienkami a podporou prispel profesor Edward I. Altman a Confindustria (Taliansko). Autori chcú poďakovať bankám a združeniam úverových inštitúcií, ktoré podporili prieskum, na ktorom je založená táto príručka. Ich účasť na prieskume odhalila mnoho skutočností dôležitých z hľadiska vypracovania tejto príručky.

Obsah tejto publikácie nemusí nutne vyjadrovať stanovisko alebo názor Európskej komisie. Komisia ani žiadna osoba konajúca v mene Komisie nezodpovedá za prípadné použitie informácií v nej obsiahnutých.

Viac informácií

Malé podniky získajú ďalšie informácie o programoch Európskej únie z ich miestneho Európskeho informačného centra (EIC). Adresy všetkých európskych informačných centier sú na internetovej stránke <http://eic.cec.eu.int/>.

Môžete sa obrátiť aj na:

Európska komisia

Generálne riaditeľstvo pre podnikanie a priemysel

Financovanie malých a stredných podnikov, podnikateľov a inovátorov

Európska komisia

BE-1049 Brusel

Fax +32 2 295 21 54

E-mail: entr-finance-smes-entr-innov@cec.eu.int

http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/index_en.htm

Europe Direct je služba, ktorá vám pomôže nájsť odpovede na otázky o Európskej únii.

Číslo bezplatnej telefónnej linky*: 00 800 6 7 8 9 10 11

*Niektorí mobilní operátori neumožňujú prístup na čísla začínajúce s 00800 alebo si účtujú poplatok za tieto hovory.

Mnoho ďalších informácií o Európskej únii je na internete. Získať ich možno prostredníctvom servera Europa: <http://europa.eu.int>

Obsah	
Predhovor	5
Úvod	6
1. Vyvíjajúci sa vzťah	9
2. Úloha ratingov	11
2.1. Čo je rating?	11
2.2. Ako sa udeľuje rating úverovým klientom	12
2.3. Ako banky využívajú ratingy	14
2.4. Budúcnosť financovania MSP – súhrn	18
3. Základné pravidlá úverov pre MSP	19
3.1. Šesť základných pravidiel	19
Pravidlo 1 Žiadajte informácie	19
Pravidlo 2 Dodajte včas jasné a úplné doklady	21
Pravidlo 3 Skontrolujte podmienky	22
Pravidlo 4 Aktívne riad'te svoj rating	25
Pravidlo 5 Nepretržite venujte pozornosť svojmu úveru	27
Pravidlo 6 Zvážte alternatívy	29
3.2. Získanie úveru – príklad z „reálneho života“	32
4. Prílohy	44
4.1. Základné informácie o európskom prieskume o Basel II	44
4.2. Orientačný opis obchodného plánu	45
4.3. Inštitúcie pre rozvoj podnikania v Európe	46

4.4.	Inštitúcie poskytujúce poradenstvo MSP	50
4.5.	Regionálne príručky o ratingoch a Basel II	54
4.6.	Súbor nástrojov a ďalšie informačné zdroje	55

Predhovor

Malé a stredné podniky (MSP) sú motorom európskeho hospodárstva. Predstavujú dôležitý zdroj pracovných miest, podnecujú duch podnikania a inovácie v EÚ a sú rozhodujúce z hľadiska podpory rozvoja konkurencieschopnosti a zamestnanosti. Komisia je odhodlaná presadzovať pomoc MSP v oblasti prístupu k finančným zdrojom.

Ako súčasť tohto odhodlania uverejňujeme túto príručku s konkrétnymi usmerneniami pre MSP, ktoré žiadajú banky o úver. Komisia sa domnieva, že kultúra otvorenosti, ktorá poskytuje bankám aj MSP príležitosti na zlepšenie riadenia ich rizík, môže byť pre obidve strany výhodná.

Günter Verheugen

podpredseda Európskej komisie

zodpovedný za podnikanie a priemysel

Úvod

Prečo príručka o bankových úveroch pre MSP?

Banky tradične boli a stále budú hlavným zdrojom finančných prostriedkov pre malé a stredné podniky (ďalej len „MSP“). V posledných rokoch však banky menia svoj prístup k úverovej činnosti vrátane úverov pre MSP. Základom tejto zmeny je **výrazná transformácia európskeho bankovníctva**.

Bazilejský výbor bankového dohľadu sa vzhľadom na vývoj v sektore rozhodol reformovať regulačný rámec v súvislosti s kapitálovou primeranosťou bánk.

Vývoj riadenia rizík spolu so štrukturálnymi zmenami (napríklad vyššie očakávania akcionárov, intenzívnejšia konkurencia a v niektorých regiónoch hospodársky pokles, za ktorým nasledovalo zvýšenie opravných položiek k úverovým stratám) priviedli banky k tomu, aby začali venovať viac pozornosti meraniu a riadeniu svojich úverových rizík a svojej kapitálovej primeranosti vo vzťahu k týmto rizikám. Z hľadiska tohto vývoja sa Bazilejský výbor bankového dohľadu rozhodol reformovať rámec, ktorý do toho času predstavoval základ regulácie kapitálovej primeranosti bánk. Európska komisia, ktorá od začiatku pozorne pozorovala tento proces, dala návrh na realizáciu nového rámca a jeho prispôbienie európskym špecifikám. V súčasnosti sa prerokúva návrh Komisie na európsku smernicu o kapitálových požiadavkách na banky a investičné firmy na schválenie Európskym parlamentom a Európskou radou.

Tento vývoj sa týka MSP. Banky čoraz pozornejšie skúmajú schopnosť svojich úverových klientov splácať úvery. Hodnotenie úverových rizík bankami sa stále viac spája s charakteristikou individuálneho úverového klienta. Toto hodnotenie sa zhrnie prostredníctvom takzvaných „ratingových systémov“ do „ratingu“. Banky používajú tieto systémy na určenie rôznych individuálnych úrovní rizika svojich úverových záväzkov a na zabezpečenie dosiahnutia návratnosti primeranej riziku, ktoré podstupujú.

Ratingy sa stávajú stále dôležitejšie v úverovej činnosti bánk vrátane úverov pre MSP.

Tieto zmeny majú priamy vplyv na obchodné vzťahy medzi úverovými klientmi a ich bankami. Kým dôsledky na veľké spoločnosti sú relatívne malé, keďže sú zvyknuté na hodnotenie svojej činnosti ratingom, mnohé MSP sa stretávajú s výraznejšími zmenami. MSP budú čoraz dôkladnejšie interne hodnotené bankami, aj keď budú žiadať o malé úvery. V dôsledku toho sa

Táto príručka je určená pre MSP, ktoré hľadajú praktické rady o styku s bankami v úverových záležitostiach.

MSP zrejme stretnú s rozširujúcou sa škálou cien úverov a celkových úverových podmienok.

Cieľom tejto príručky je *poskytnúť MSP praktické rady*, ako sa aktívne prispôbiť prebiehajúcim zmenám v takzvanom „úverovom procese“ s cieľom využiť potenciálne výhody a minimalizovať akékoľvek možné nevýhody väčšieho sústredenia sa bánk na riziká. Na zoznámenie sa s celkovou situáciou sa v príručke najprv analyzuje vývoj bankového sektora v poslednom období a ďalej sa opisuje, ako môže MSP v budúcnosti úspešne rokovať o úverových záležitostiach.

Kto môže mať ošoh z tejto príručky?

Táto príručka je určená na uspokojenie informačných potrieb *vedúcich pracovníkov MSP*, ktorí prichádzajú do priameho styku s bankami v záležitostiach týkajúcich sa úverov. Môže byť užitočná aj pre *vrcholový manažment MSP*. V tejto príručke sa MSP chápu ako spoločnosti s obratom do 50 mil. eur ročne. Táto príručka však môže byť užitočná aj pre trocha väčšie firmy. Hoci sa príručka venuje všeobecným otázkam, ktoré sú dôležité najmä pre zavedené spoločnosti, môže byť užitočná aj pre začínajúce podniky.

Táto príručka bude osožná pre každého, kto sa zaujíma o financovanie MSP.

Autori nabádajú čitateľov, aby vnímali meniacu sa scénu finančných služieb nielen z hľadiska nárokov, ktorým sa musia prispôbiť, ale aj z hľadiska príležitostí zlepšiť kvalitu svojho finančného riadenia a riadenia prevádzkovej činnosti. Na záver treba uviesť, že hoci táto príručka obsahuje praktické rady, ktoré by mali pomôcť MSP pri príprave na súčasné a nastávajúce zmeny, pravidlá uvádzané v tejto príručke, samozrejme, *nie sú zárukou* úspešných úverových vzťahov.

Štruktúra príručky

Táto príručka sa delí na tri kapitoly a prílohu:

- *V kapitole 1 sa vysvetľuje prebiehajúci vývoj v bankovom sektore vrátane nedávnej regulácie a uvádzajú sa niektoré poznatky, ako sa bude v dlhodobom horizonte vyvíjať poskytovanie úverov pre MSP.*

Táto príručka je rozdelená na tri kapitoly, v ktorých sa uvádzajú základné informácie o súčasnóm vývoji...

- V kapitole 2 sa opisujú úverové procesy bánk – a súčasné zmeny v súvislosti s nimi – s osobitným dôrazom na to, čo *ratingy predstavujú*, ako ich banky využívajú v súčasnosti a ako ich budú využívať v budúcnosti.
- Kapitola 3 prináša pre MSP súbor *základných pravidiel úspešného styku s bankami v úverových záležitostiach* vo vyvíjajúcom sa finančnom prostredí a základné rady názorne dokladá imaginárnym prípadom (podnik Alfa Manufacturing).

... ratingových systémoch...

... a pravidlách styku s bankami v úverových záležitostiach.

Hlavné údaje uvádzané v tejto príručke pochádzajú z *celoeurópskeho prieskumu* bánk a ich združení, ktorý autori vykonali v lete a na jeseň roku 2004, v súvislosti so súčasným prístupom k MSP ako k úverovým klientom. Respondenti prieskumu držia veľkú časť európskych bankových aktív a reprezentujú široké spektrum bánk, takže výsledky možno považovať za reprezentatívne. Údaje z prieskumu pomohli tiež formulovať rady uvádzané v tretej kapitole tejto príručky.

Na zber údajov, ktoré predstavujú základ pre túto príručku, sa použil celoeurópsky prieskum.

Prílohy obsahujú základné informácie o prieskume, vzorovú štruktúru obchodného plánu, zoznam inštitúcií poskytujúcich kapitálové krytie s podporou verejných zdrojov, zoznam ďalších zdrojov informácií pre MSP a vybrané publikácie.

1. Vyvíjajúci sa vzťah

Vyvíjajúca sa ratingová kultúra mení vzťah medzi MSP a bankami

Banky boli a v blízkej budúcnosti naďalej budú najdôležitejším zdrojom finančných prostriedkov pre MSP. Keďže oblasť úverových obchodov bánk prechádza v súčasnosti závažnou transformáciou, MSP čelia zmenám spôsobu, akým s nimi banky obchodujú ako s úverovými klientmi.

Dôvodom vývoja vzťahu medzi bankami a ich úverovými klientmi je vývoj na trhu.

Nové metódy riadenia rizík spolu so štrukturálnymi zmenami (napríklad vyššie očakávania akcionárov, intenzívnejšia konkurencia a v niektorých prípadoch slabý rast a zvýšenie opravných položiek na úverové straty) zamerali pozornosť bánk na meranie a riadenie rizík a na ich kapitálovú primeranosť vo vzťahu k týmto rizikám.

Z hľadiska tohto vývoja sa Bazilejský výbor pre bankový dohľad¹ rozhodol reformovať pravidlá upravujúce kapitálové požiadavky bánk, ktoré až do súčasnosti predstavujú základ pre kapitálové požiadavky bánk. Nový rámec je známy ako „Basel II“.

Aj regulačný rámec v súvislosti s kapitálovou primeranosťou bánk prechádza v súčasnosti zmenami.

Európska komisia, ktorá od začiatku pozorne sledovala vznik tohto nového rámca, ho zaviedla a prispôsobila Európe. V súčasnosti sa prerokúva návrh Komisie na európsku smernicu o kapitálových požiadavkách na banky a investičné firmy na schválenie Európskym parlamentom a Európskou radou².

Podľa novej dohody Basel II minimálna výška kapitálu, ktorú sú banky povinné vyčleniť, už nebude (s určitými výnimkami) závisieť

Zmeny regulačného rámca budú viesť k možnosti, aby banky prispôbili veľkosť rezerv individuálnej rizikovej angažovanosti.

¹ Bazilejský výbor založili guvernéri centrálnych bánk skupiny desiatich krajín na konci roku 1974. Súčasnú členskú krajinu sú Belgicko, Francúzsko, Holandsko, Japonsko, Kanada, Luxembursko, Nemecko, Spojené kráľovstvo, Spojené štáty americké, Španielsko, Švajčiarsko, Švédsko a Taliansko. Krajiny sú reprezentované ich centrálnou bankou a takisto orgánom, ktorý má formálnu zodpovednosť za dohľad nad obozretným podnikaním v bankovníctve, ak ním nie je centrálna banka.

² KOM(2004) 486, konečné znenie – Návrh smernice Európskeho parlamentu a Rady o prepracovaní smernice Európskeho parlamentu a Rady 2000/12/ES z 20. marca 2000 o začatí a vykonávaní činností úverových inštitúcií a smernice Rady 93/6/EHS z 15. marca 1993 o kapitálovej primeranosti investičných spoločností a úverových inštitúcií. Tieto dokumenty sú k dispozícii na internetovej stránke http://europa.eu.int/comm/internal_market/bank/regcapital/index_en.htm

predovšetkým od veľkosti úveru, ale tiež od rizika úveru, a to významnou mierou. Dôsledkom tejto zmeny bude, že „rizikovejšie“ úvery budú o niečo drahšie (t. j. budú vyžadovať viac kapitálu) pre banky, kým relatívne bezpečnejšie úvery sa stanú menej nákladné.

Zmeny, ktoré prináša Basel II, odrážajú trend v bankovom sektore smerom ku kvantitatívnejšiemu a diferencovanejšiemu riadeniu rizík. Toto nové riadenie podnecuje banky, aby podrobnejšie hodnotili riziko prítomné v každej jednotlivej úverovej zmluve (t. j. podrobnejšie skúmali budúcu schopnosť úverového klienta splácať dlh) využívaním ratingových systémov. Na základe tohto skúmania bude banka diferencovanejšie prijímať svoje úverové rozhodnutia – o schválení alebo zamietnutí žiadosti, a ak úver schváli, za akú cenu.

Pre MSP z toho vyplývajú dva hlavné dôsledky: po prvé, banky budú venovať zvýšenú pozornosť hodnoteniu rizík – čiže ratingu – MSP, a to aj tých, ktoré žiadajú o malý úver. Po druhé, MSP sa môžu stretávať so širšou škálou cenových a úverových podmienok, ktoré im budú ponúkať banky.

Dôsledkom pre MSP bude vyššie využívanie ratingov a väčšia škála cien úverov.

2. Úloha ratingov

Ratingy v úverových procesoch bánk

V súvislosti s uvedeným vývojom hrajú ratingy stále významnejšiu úlohu vo vzťahu medzi bankou a jej klientmi. V tejto kapitole sa vysvetľuje, čo ratingy sú a ako ich banky využívajú v úverovom procese. Pochopenie základnej koncepcie ratingov pomôže MSP prispôbiť sa vyvíjajúcej sa ratingovej kultúre.

2.1. Čo je rating?

Rating predstavuje hodnotenie schopnosti konkrétneho dlžníka splácať úver, t. j. hodnotenie pravdepodobnosti, že dlžník splatí dlh.

Existujú dva druhy ratingov: interný a externý.

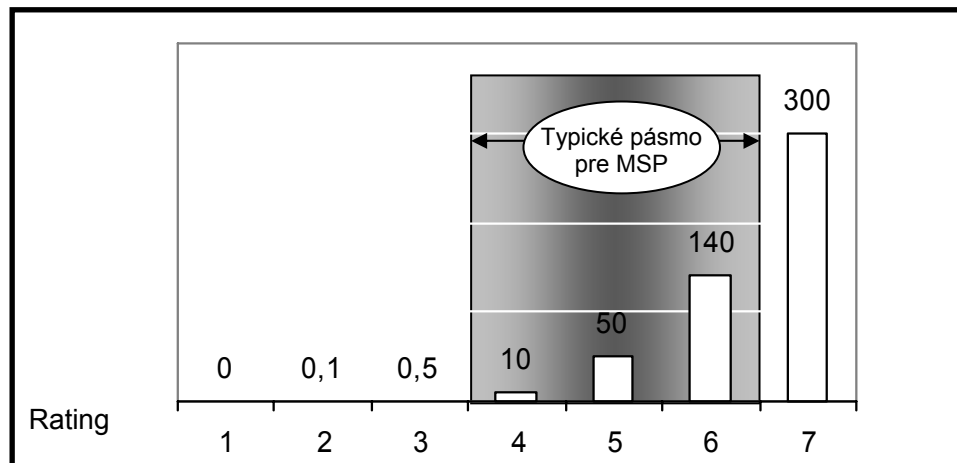
- *Externé ratingy* dávajú ratingové agentúry. Získanie externého ratingu má zvyčajne zmysel len pre relatívne veľké spoločnosti, ktoré emitujú dlhopisy alebo iné cenné papiere na kapitálových trhoch.
- *Interné ratingy* priradujú banky svojim úverovým klientom. Keďže pre MSP sú relevantné interné ratingy, v nasledujúcich riadkoch sa sústreďíme na ne.

Banky pri určovaní interných ratingov zbierajú informácie od svojich klientov. Mnohé získavajú finančné a iné informácie o svojich klientoch aj od súkromných úverových agentúr a využívajú tieto informácie ako vstupné údaje pre vlastné ratingové systémy.

Zarad'ovanie do ratingových tried sa zakladá na údajoch za minulé obdobia.

Rating predstavuje skrátený profil klienta, v ktorom sú zhrnuté kvalitatívne a kvantitatívne informácie dostupné banke a porovnané s údajmi o predchádzajúcich úverových klientoch a ich splácaní úverov.

Obrázok 1: Počet prípadov nesplatenia úveru v minulosti na 1 000 úverových klientov podľa ratingovej triedy za rok – príklad

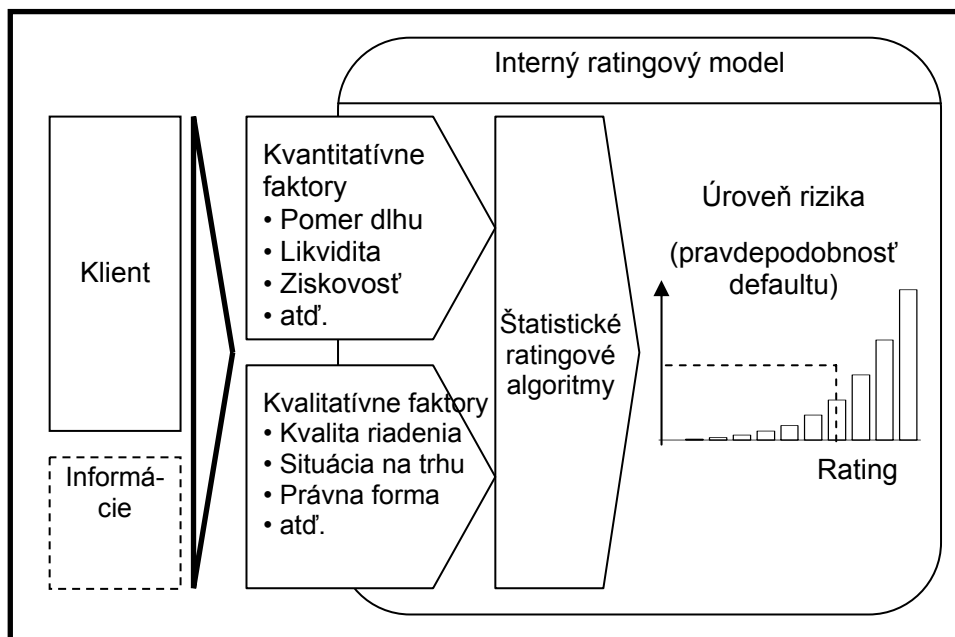


Na obrázku 1 sa uvádza príklad, ako sa ratingy využívajú na odhad pravdepodobnosti defaultu každého úverového klienta. Ak sa úverovému klientovi priradí napríklad rating štyri, pravdepodobnosť jeho nesplatenia úveru bude 1 % podľa počtu defaultov, ktoré nastali v minulosti v kategórii klientov s ratingovým hodnotením 4 ($10/1000 = 1 \%$).

2.2. Ako sa udeľuje rating úverovým klientom

Banky najprv zbierajú podrobné informácie o určitých charakteristikách svojich úverových klientov, najmä od samotných klientov. Banky potom porovnávajú osobitné faktory získané z údajov o úverových klientoch s historickými údajmi o nesplatených úveroch, aby určili, ako často úveroví klienti s podobnou charakteristikou nesplatili svoje úvery v minulosti. Banky na základe štatistických algoritmov nakoniec priradia novým úverovým klientom zodpovedajúce ratingy, ako je uvedené na obrázku 2.

Banky zbierajú a analyzujú údaje o platobnom správaní svojich klientov.



Medzi informácie, ktoré banky zbierajú, zvyčajne patrí kvantitatívna a kvalitatívna charakteristika úverového klienta. Hoci mnoho z týchto informácií sa zbieralo vždy, mnohé banky budú v novom ratingovom prostredí analyzovať tieto informácie dôkladnejšie a systematickejšie.

V prípade MSP sa kvantitatívne informácie zvyčajne berú z finančných výkazov alebo výročných správ – mnohé banky si vyžadujú aj obchodné plány alebo daňové priznania. Hlavné kvantitatívne faktory, ktoré banky čerpajú z tohto materiálu, sú finančné údaje a ukazovatele hospodárskych výsledkov. Podľa prieskumu¹:

Pri prideľovaní ratingov banky využívajú kvalitatívne aj kvantitatívne vstupné faktory.

- 75 % stredne veľkých a veľkých bánk prikladá *zadlženosti* ako vstupnému ratingovému faktoru veľkú alebo veľmi veľkú dôležitosť,
- 50 % prikladá rovnakú dôležitosť *likvidite* a *ziskovosti*.

Zber kvalitatívnych informácií je často spojený s osobnými stretnutiami, na ktorých sa banky pokúšajú potvrdiť, že MSP je dobre riadený. Podľa prieskumu:

¹ Pozri prílohu 4.1.

- Približne 50 % zúčastnených stredne veľkých a veľkých bánk prikladá vysokú alebo veľmi vysokú dôležitosť *kvalite riadenia* MSP ako vstupnému ratingovému faktoru.
- Dvoma ďalšími najdôležitejšími kvalitatívnymi faktormi, hoci jasne za kvalitou riadenia, je trhová situácia MSP a jeho právna forma.

Dôležitosť kvalitatívnych faktorov v ratingovom systéme zvyčajne závisí od veľkosti podniku a veľkosti príslušného úveru. Kvalitatívne faktory budú mať vo všeobecnosti väčší vplyv na rating v prípade väčších MSP alebo väčších úverov.

Čím sú MSP alebo suma požadovaného úveru väčšie, tým viac informácií bude banka zvyčajne vyžadovať pri svojom postupe stanovenia ratingu.

V prípade začínajúcich podnikov sú informácie zbierané bankou na spracovanie žiadosti o úver značne odlišné, keďže začínajúce podniky nemôžu poskytnúť finančné údaje za predchádzajúce obdobia.

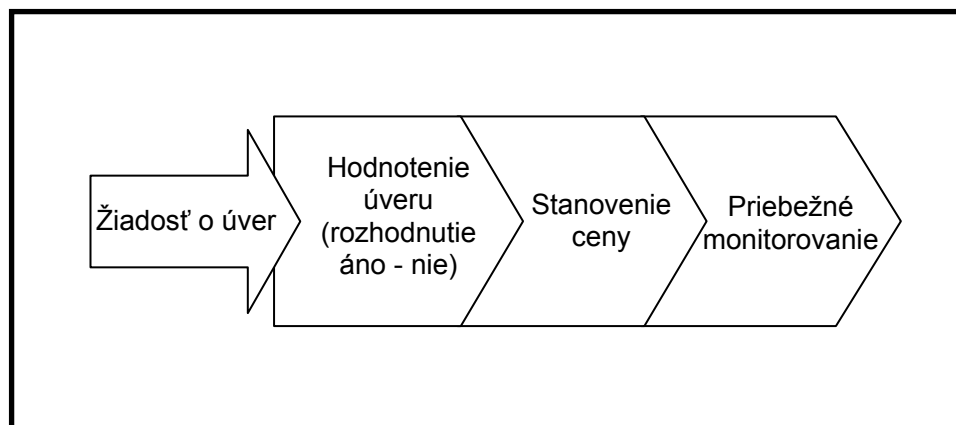
Podľa respondentov prieskumu preto kvalitatívne vstupné faktory tvoria v týchto prípadoch približne 60 % ratingu – obchodné plány, doklady o kvalifikácii členov manažmentu a úroveň finančnej kvalifikácie manažmentu sa považujú za rozhodujúce informácie.

2.3. Ako banky využívajú ratingy

Keď sa stanoví rating, banka ho bude používať vo viacerých etapách interného úverového procesu, ktorý zahŕňa rozhodnutie o úvere, určenie ceny a priebežné monitorovanie úverových klientov, ako je uvedené na obrázku 3.

Ratingové triedy sú dôležité počas celého „úverového procesu“...

Obrázok 3: Úverový proces



A. Hodnotenie úveru – rozhodnutie o schválení alebo zamietnutí žiadosti o úver

Banky pri rozhodovaní o žiadostiach MSP o úver vždy používali pravidlá zakladajúce sa na ich celkovej pozícii, kolaterále a iných porovnateľných faktoroch. Väčšina rozhodnutí o úveroch pre MSP však v minulosti vo veľkej miere závisela od individuálneho rozhodnutia zástupcu banky.

... pri rozhodovaní o schválení alebo zamietnutí žiadosti o úver...

Upriamením sa na rating kladú banky svoje úverové rozhodnutia na systematickejšiu platformu. Takmer všetky účastnícke banky považujú rating za najdôležitejšie kritérium procesu rozhodovania o úvere, ako je uvedené na obrázku 4.

Obrázok 4: Všeobecné kritériá rozhodovania o úveroch používané...

...takmer všetkými bankami (85 – 95 %)	...väčšinou bánk (75 – 85 %)	...mnohými bankami (60 – 75 %)
• Rating • Kolaterál	• Splatnosť • Celkový vzťah s klientom	• Objem • Obmedzujúce ustanovenia

Rating úverového klienta môže preto vplývať nielen na rozhodnutie o schválení alebo zamietnutí žiadosti o úver, ale aj na výšku potrebného kolaterálu a maximálnu splatnosť úveru. Banky vo

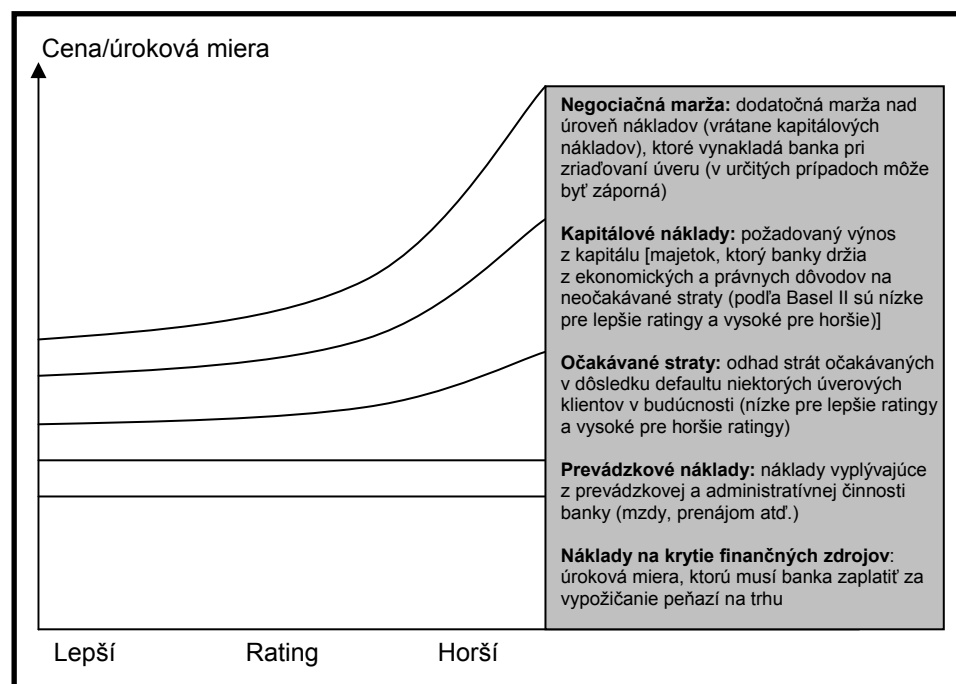
všeobecnosti smerujú k presnejšiemu stanoveniu týchto rozhodovacích pravidiel ako v minulosti, ich systematickejšiemu uplatňovaniu a k ich prispôsobeniu svojim špecifickým obchodným stratégiám.

B. Stanovenie ceny – rozhodnutie o úrokovej miere úveru

Rating úverového klienta sa stáva stále dôležitejším faktorom pre stanovenie ceny (úrokovej miery) úveru pre MSP. Na pohľad banky na „cenu úveru“ majú vplyv tieto faktory: náklady na krytie finančných zdrojov, prevádzkové náklady, očakávané straty, kapitálové náklady a marža banky, ako je uvedené na obrázku 5.

... stanovení ceny ...

Obrázok 5: Pohľad banky na „cenu úveru“



Banky musia kryť náklady na svoje finančné zdroje bez ohľadu na to, či pochádzajú od vkladateľov, z kapitálových trhov alebo od iných bánk, ktoré poskytnú banke zdroje určené na požičiavanie jej klientom. Tak ako v každej podnikateľskej činnosti, aj banky musia kryť svoje prevádzkové náklady vo forme miezd, prenájmov atď.

Banka musí pri stanovení ceny svojich úverov zohľadniť, že niektoré úvery sa nesplatia (alebo sa splatia len sčasti). Tieto prípady sú prirodzenou súčasťou úverovej činnosti, takže banky musia vopred odhadnúť rozsah splátok, ktoré sa nebudú splácať

v súlade s plánom. Podobne, ako poisťovňa vyberá poistné, banka musí účtovať prirážku na každý úver na krytie svojich „očakávaných strát“.

V záujme kontinuity a obozretnosti podnikania musia banky vyčleniť určité percento každej úverovej angažovanosti ako kapitál. Tento kapitál slúži ako rezerva v prípade, ak sú úverové straty vyššie ako očakávané straty, napríklad v dôsledku hospodárskeho poklesu.

Hoci náklady na krytie finančných zdrojov a prevádzkové náklady banky majú vplyv na konečnú cenu úveru, zvyčajne nezávisia od ratingu úverového dlžníka.

Očakávané straty a kapitálové náklady však priamo závisia od ratingu. Úveroví klienti s lepším ratingom budú mať pravdepodobne nižšie očakávané straty a kapitálové náklady.

Na záver treba spomenúť, že banka môže vyžadovať negociačnú maržu prevyšujúcu úroveň nákladov, ktoré vynakladá v úverovom procese.

C. Monitorovanie – dohľad nad vývojom úverového dlžníka

Banky stále viac využívajú ratingy aj na priebežné monitorovanie zmien úverovej bonity svojich úverových klientov. Väčšina bánk už pravidelne hodnotí riziko spojené so svojimi klientmi aktualizáciou ich ratingov. Tieto hodnotenia sa zvyčajne vykonávajú raz ročne. Niektoré banky však aktualizujú rating MSP vždy, keď sú k dispozícii nové finančné výkazy, alebo ak zástupca banky stanoví, že je to potrebné.

... a priebežnom monitorovaní úverových klientov.

Zhoršujúci sa rating sa často pokladá za signál včasného varovania a môže mať rôzne dôsledky v závislosti od úverovej zmluvy, napríklad uplatnenie obmedzujúcich ustanovení.

Medzi možné dôsledky patrí prísnejšie monitorovanie úverového klienta, vyššia úroková miera, zníženie existujúcich úverových liniek a predčasné zrušenie úveru. V niektorých prípadoch môže banka dokonca prijať kroky na ukončenie celého obchodného vzťahu s MSP.

Rating preto nepredstavuje dôležitú informáciu len vtedy, keď MSP žiadajú o úver, ale aj keď sú monitorované počas celého životného cyklu úveru.

2.4. Budúcnosť financovania MSP – súhrn

Zmeny, ktoré banky zaviedli v posledných rokoch do svojich úverových procesov, sú dôsledkom viacerých faktorov, napríklad vyvíjajúcich sa postupov riadenia, pokusov bánk uspokojiť zvyšujúce sa očakávania akcionárov ohľadom návratnosti akciového kapitálu a v poslednom čase nového vývoja v oblasti regulácie.

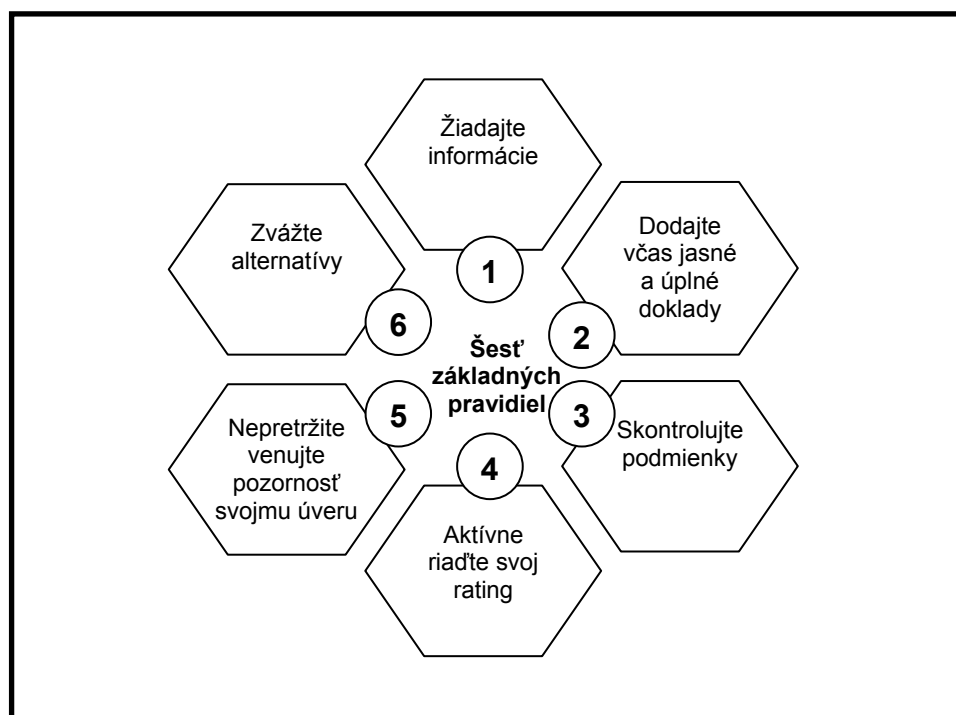
Medzi tieto zmeny patrí zvyšujúce sa využívanie ratingov a kvantitatívnejší prístup k úverovým rozhodnutiam, stanoveniu ceny a monitorovaniu. V úverovom procese sa súbežne s tým stávajú dôležité aj iné faktory ako rating, napríklad obmedzujúce ustanovenia alebo kolaterál.

Nepredpokladá sa, že by tieto zmeny znížili objem úverov pre MSP. Naopak, veľká väčšina bánk naďalej považuje poskytovanie úverov MSP za svoju strategickú činnosť a približne 40 % účastníkov prieskumu plánuje zvýšiť svoj objem v tejto oblasti.

3. Základné pravidlá úverov pre MSP

V tejto časti sa uvádza šesť základných pravidiel úspešného pôsobenia malých a stredných podnikov v styku s bankami v úverových záležitostiach v novom finančnom prostredí. Tieto pravidlá sú uvedené na obrázku 6. Ich dodržiavanie vám pomôže zdolať úverový proces, ale samozrejme nemôže zaručiť úspešný úverový vzťah.

Obrázok 6: Pravidlá celkového úverového vzťahu



3.1. Šesť základných pravidiel

Pravidlo 1: Žiadajte informácie

Všeobecné informácie poskytované bankami o ich ratingových a úverových procesoch, ako aj informácie, ktoré vyžadujú od úverových klientov, sa môžu v jednotlivých bankách výrazne odlišovať. Vyplatí sa preto spýtať sa banky, aký druh dokumentov poskytuje o svojom ratingovom

proces, aký druh dokladov zbiera a či sprístupňuje výsledky ratingového procesu individuálnemu klientovi.

A. Všeobecné informácie o Basel II a ratingoch

Niektoré banky budú informovať svojich klientov z radov MSP o zmenách, ktoré nastanú z dôvodu vývoja v zavádzaní ratingových systémov. Nie všetky banky však budú takto postupovať a nie všetky banky budú rovnako informovať svojich klientov z radov MSP. Mali by ste si preto od svojej banky vyžiadať akékoľvek dostupné dokumenty týkajúce sa MSP, ktoré banka vypracovala v súvislosti s ratingami a Basel II.

B. Informácie, ktoré musíte poskytnúť svojej banke

Zistíte dostatočne vopred požiadavky vašej banky na informácie, t. j., aké doklady by ste mali predložiť a v akej forme. To vám poskytne dostatok času na prípravu, najmä v prípade nových alebo zmenených požiadaviek. Podľa prieskumu približne dve z troch bánk zväčšia objem informácií, ktoré zbierajú.

Viac bánk bude napríklad žiadať od klientskych MSP, aby poskytli údaje o finančnom plánovaní alebo obchodný plán. Ak vaša banka požiada o obchodný plán, spýtajte sa, aké hlavné body by mal tento plán obsahovať. Názorná ukážka obchodného plánu sa uvádza v prílohe 4.2.

C. Sprístupnenie informácií o ratingovom procese

Zistíte, koľko informácií o vašom ratingovom procese je banka ochotná sprístupniť. V politike bánk v oblasti sprístupnenia informácií sú výrazné rozdiely – niektoré banky nemusia poskytovať mnoho informácií, kým iné vás môžu dostať obširne informovať o svojom ratingovom procese, jeho hlavných faktoroch a možnostiach zlepšenia. Z výsledkov prieskumu vyplýva, že jedna z troch bánk poskytne podrobnosti o ratingu svojim klientskym malým a stredným podnikom. Keďže väčšina bánk to vykoná zrejme len na žiadosť, vyplatí sa požiadať o poskytnutie týchto informácií.

D. „Ratingové stretnutie“ – kontrola dobrého stavu vašej spoločnosti

Niektoré banky ponúknu svojim klientom pravidelné stretnutia, na ktorých zástupca klienta vysvetlí súčasný rating a ako by sa mohol zlepšiť. Tieto ratingové stretnutia – niekedy ponúkané pod iným názvom – predstavujú príležitosť, ktorú hodno využiť. Celkové chápanie, ako vaša banka stanovuje rating, vám pomôže sústrediť sa na tie záležitosti, ktoré majú najväčší vplyv na váš rating. Keď zlepšíte tieto faktory, banka vám môže poskytnúť priaznivejšie podmienky. Môžete mať ďalej prospech nielen zo zlepšenia svojho ratingu, ale aj z poznatkov, ako banka hodnotí váš sektor.

Pravidlo 2: Dodajte včas jasné a úplné doklady

Zaistíte, aby každý dokument, ktorý dodáte svojej banke, bol správny a úplný, vysoko kvalitný a poskytnutý banke včas.

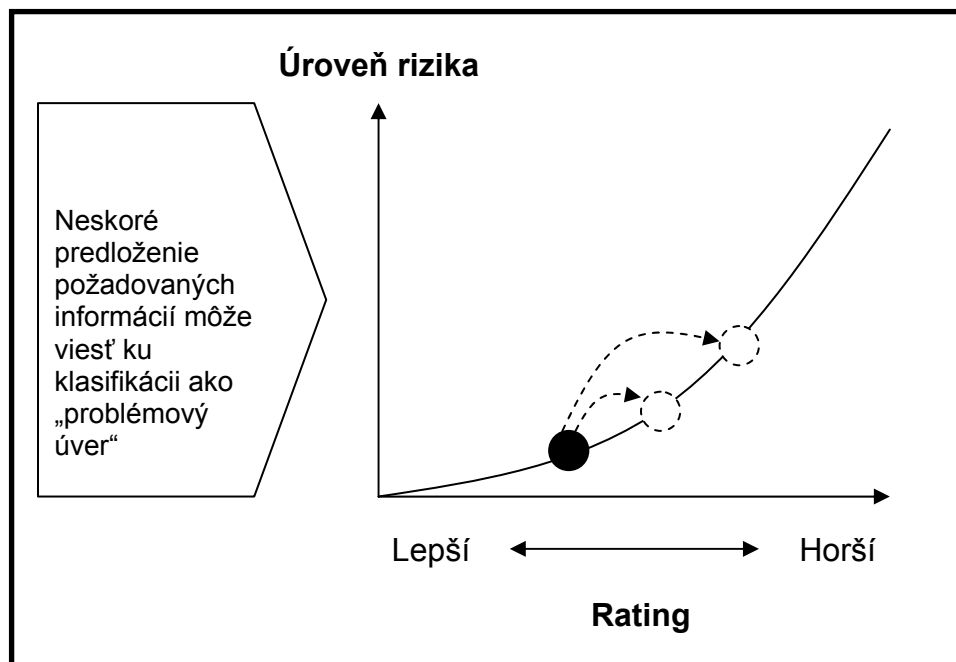
A. Poskytujte informácie vysokej kvality

Všetky informácie musia byť správne a aktuálne. Ak nemôžete poskytnúť presné čísla, uveďte, že vaše čísla sú odhady, alebo uveďte rozpätie. Mnoho bánk skúma dokumenty, ktoré poskytnete, s väčšou podrobnosťou, aj keď nie sú zjavné zmeny v požadovaných informáciách. Keďže zástupca banky je vaším najdôležitejším kontaktným miestom v banke a obvykle jeho názor bude hrať určitú úlohu v ratingovom procese, predložte vaše dokumenty v takej štruktúre a formáte, ktoré vyhovujú tomuto zástupcovi.

B. Predložte všetky informácie včas

Mnohé banky majú na základe zásad obozretného riadenia rizík sklon predpokladať to najhoršie, ak chýbajú akékoľvek informácie o súčasnej situácii úverového klienta. Keďže to môže mať dôsledky na váš rating a môže sa to dokonca považovať za „varovný signál“, je rozhodujúce zabrániť meškaniu a vynechaniu informácií, ako je to znázornené na obrázku 7.

Obrázok 7: Možné účinky neskorého predloženia alebo nepredloženia informácií



Mali by ste byť preto vždy pripravený poskytnúť požadované dokumenty, a to aj po pridelení začiatočného ratingu.

Pravidlo 3: Skontrolujte podmienky

Banky zohľadňujú pri určovaní ceny a ďalších podmienok úverovej zmluvy mnohé faktory. V nasledujúcom texte sa tieto faktory uvádzajú v zostupnom poradí ich pravdepodobnej relatívnej dôležitosti. Keďže medzi bankami môžu byť výrazné rozdiely, vždy sa pýtajte, či vaša banka skúma tieto faktory a ako ich skúma, a ako môžete na ne pôsobiť, aby ste zlepšili podmienky, ktoré vám banka poskytne.

A. Rating je rozhodujúci činiteľ ceny vášho úveru

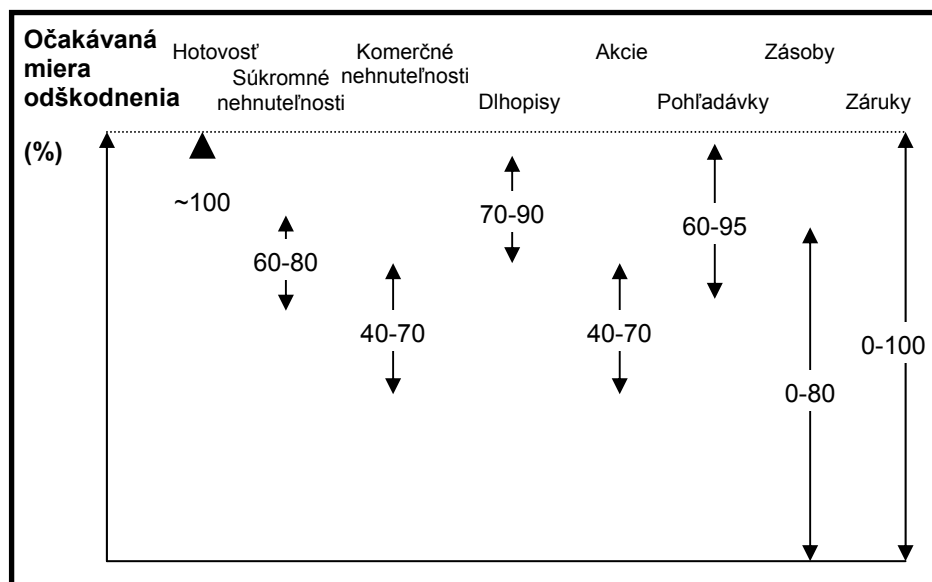
Banky používajú rating ako hlavný vstupný údaj pre výpočet očakávanej straty vyplývajúcej z daného úveru. Od ratingu bude ďalej závisieť potrebná časť kapitálu, ktorú treba vyčleniť na zohľadnenie možnosti, že straty budú vyššie ako očakávané. Rating je preto hlavným indikátorom nákladov, ktoré banka vynaloží na daný úver.

B. Kolaterál by mohol znížiť cenu vášho úveru

Kolaterál predstavuje dôležitý faktor, ktorý banky zohľadňujú pri stanovení ceny úveru. Poskytnutie vyššieho kolaterálu vám môže pomôcť znížiť úroky, ktoré platíte. Ak je váš rating relatívne nízky, kolaterál môže pomôcť pri získaní úveru. Oplatí sa zistiť, aké druhy kolaterálu je vaša banka ochotná prijať.

Treba si tiež uvedomiť, že banky sú veľmi konzervatívne pri odhade hodnoty kolaterálu, keďže je ťažké vyhodnotiť skutočnú hodnotu odškodnenia v prípade defaultu a banka musí vynaložiť značné úsilie pri predaji kolaterálu na náhradu úverových strát. Vplyv kolaterálu na zmenšenie rizík úveru závisí od jeho druhu a likvidity, ako vyplýva z obrázka 8.

Obrázok 8: Hodnota kolaterálu sa hodnotí rozdielne



C. Neistota rastie s dĺžkou splatnosti

Splatnosť úveru je ďalším dôležitým faktorom pri výpočte ceny úveru, ktorý zohľadňujú takmer všetky banky. Vo všeobecnosti sú úrokové miery nižšie pre krátkodobé úvery ako pre dlhodobé úvery. Dôvodom je, že neistota rastie so splatnosťou úveru.

Krátkodobý úver však znamená nutnosť nájsť nový zdroj financovania pri dosiahnutí splatnosti, takže by ste mali zhodnotiť, či sa dokážete dostatočne pružne vyrovnáť s možnosťou zmeny úrokových sadzieb, keď nastane čas pre získanie nového úveru. Banky budú vo všeobecnosti inklinovať k dlhodobejším

splatnostiam len v prípade úverových klientov s dostatočným ratingom.

D. Obmedzujúce ustanovenia predstavujú spôsob prispôsobenia úverovej zmluvy konkrétnym požiadavkám

Začlenenie osobitných podmienok, čiže „obmedzujúcich ustanovení“, do úverovej zmluvy môže predstavovať spôsob, ako zohľadniť spôsobilosť MSP, ako aj potreby banky. Veľmi sa odporúča, aby MSP preskúmali obmedzujúce ustanovenia a ich možný vplyv na cenu úveru.

Medzi obvyklé obmedzujúce ustanovenia patrí najvyššia možná úroveň zadlženosti MSP, a to až po hranicu jeho² ziskovosti alebo niekedy po minimálnu likviditu. Väčšie banky už vo veľkej miere využívajú tieto obmedzujúce ustanovenia pri svojich úverových zmluvách a veľké aj malé banky sa budú snažiť zvýšiť ich využívanie.

Obmedzujúce ustanovenie môže napríklad poskytnúť banke právo predčasne vypovedať zmluvu, ak majetok úverového klienta klesne pod určitú úroveň. Týmto obmedzujúcim ustanovením môže banka znížiť riziko, ktoré prijíma, a môže byť ochotná prijať pri príslušnom úvere vyššiu splatnosť.

Z výsledkov prieskumu vyplýva, že približne 50 % všetkých bánk zohľadňuje obmedzujúce ustanovenia pri určovaní ceny úveru. Taká istá časť účastníkov očakáva, že v nasledujúcich troch rokoch budú úvery pre MSP s obmedzujúcimi ustanoveniami ešte rozšírenejšie.

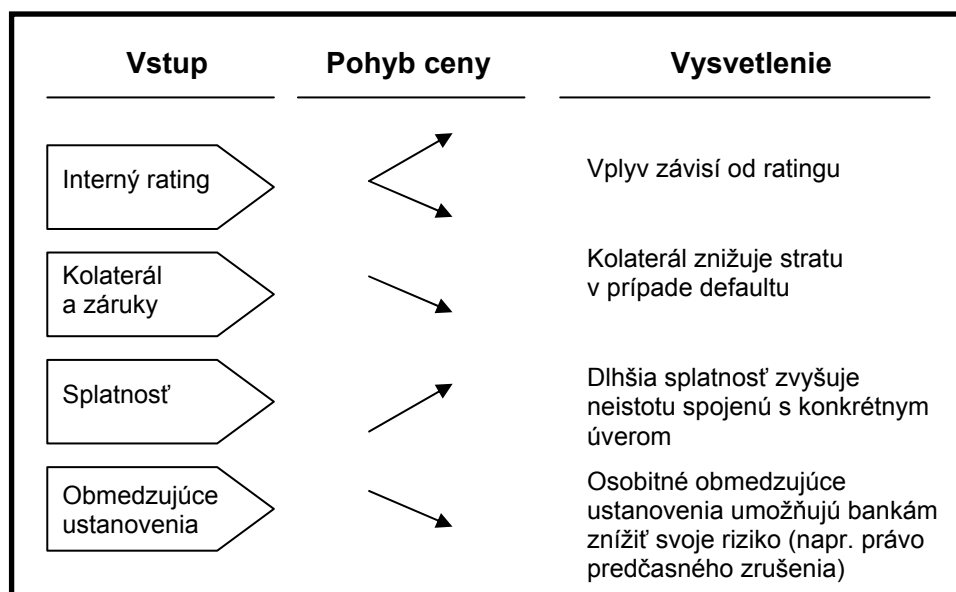
E. Celkový vzťah s klientom

Celkový vzťah s klientom, t. j. ostatné obchodné vzťahy, ktoré prípadne máte s bankou (napr. vklad cenných papierov, poistenie, lízing), predstavujú ďalší faktor, ktorý mnohé banky zohľadňujú pri určovaní ceny úveru, keďže predstavujú ďalší zdroj príjmov. Tento faktor má prirodzene tendenciu byť dôležitejší pre banky so širšou škálou produktov, preto pri určovaní ceny celkový vzťah často zohľadňujú väčšie banky.

F. Cena sa mení s objemom – obmedzené zľavy pre väčšie úvery

Posledný faktor je známy z oceňovania hmotného majetku – je to objem úveru. Ak môžete napríklad previesť existujúci úver z jednej banky na druhú (v ktorej žiadate o úver), táto druhá banka môže byť ochotná účtovať nižšie úrokové miery vďaka vyššiemu objemu úveru. Na obrázku 9 sa uvádzajú hlavné faktory, ktoré majú vplyv na cenu úveru.

Obrázok 9: Čo má vplyv na cenu úveru



Pravidlo 4: Aktívne riad'te svoj rating

Pri podnikaní majte na zreteli základné vstupné faktory ratingu.

A. Uvedomte si faktory, ktoré vplývajú na váš rating

Poznanie, že rating závisí od informácií, ktoré poskytujete vašej banke, a ako ich poskytujete, predstavuje všeobecný základ riadenia vášho ratingu. Ak preto vaša banka robí ratingové stretnutia, ako sa už uviedlo, využite túto príležitosť na zistenie, čo vplýva na váš rating a ktoré aspekty si vyžadujú osobitnú pozornosť.

Niektoré banky okrem toho poskytujú poradenské služby v oblasti ratingu. To predstavuje krok ďalej v tom, že banka navrhne konkrétne finančné a nefinančné opatrenia zamerané na zlepšenie vášho ratingu. Spýtajte sa, či vaša banka poskytuje tento druh služby a či účtuje poplatky (treba si uvedomiť, že táto služba sa môže poskytovať pod iným menom).

Hoci tento druh služby dnes poskytujú len niektoré banky, pravdepodobne sa v najbližších rokoch stane oveľa rozšírenejšia. Z výsledkov prieskumu vyplýva, že do roku 2007 bude tieto služby poskytovať približne jedna banka z dvoch.

B. Zamerajte sa na riadenie základných vstupných faktorov ratingu

Keď spoznáte faktory, ktoré vplyvajú na váš rating, je užitočné riadiť ich čo najlepšie, keďže majú vplyv na úrokovú mieru, ktorú platíte. Banky v rôznych krajinách používajú rôzne indikátory na hodnotenie schopnosti podniku splácať úver.

Na obrázku 10 sa uvádzajú faktory, ktoré sa považujú za najdôležitejšie pre váš rating v budúcnosti.



Medzi kvantitatívne faktory patria najmä finančné ukazovatele. Pomer dlhu, čiže finančná páka spoločnosti, zostane zrejme najvplyvnejším kvantitatívnym faktorom v ratingových systémoch, za ktorým bude nasledovať likvidita a ziskovosť.

Kvalita riadenia a trhov situácia zostanú najdôležitejšie kvalitatívne faktory. Z pohovorov vyplynulo, že viac pozornosti sa v budúcnosti bude venovať právnej forme úverového klienta.

Keďže „trhov situácia“ sa týka sektora, v ktorom ste aktívny, overte vo vašej banke, či klasifikácia vašej podnikateľskej činnosti je správna. Vysvetlite svoje postavenie vo vašom sektore a informujte banku o svojich silných stránkach. V prípade väčších úverov niektoré banky skúmajú aj závislosť klienta od rozhodujúcich dodávateľov alebo klientov.

Z výsledkov prieskumu vyplýva, že pri prideľovan ratingu pre MSP váhe kvalitatívnych faktorov prislúcha v priemere 20 – 30 %. Tieto faktory však pri rozbiehajcich sa spoločnostiach tvoria v priemere približne 60 % ratingu, keďže tieto nemôžu poskytnúť dostatočné podkladové informácie za minulé obdobia.

Keďže kvalitatívne faktory tvoria značnú časť ratingu, nezabudnite venovať pozornosť týmto faktorom a buďte pripraven predložiť ich dostatočne podrobne. Predovšetkým by ste mali presvedčiť banku, že dobre riadite riziká spojené s vašim podnikaním.

Pravidlo 5: Nepretržite venujte pozornosť svojmu úveru

Banky ako súčasť priebežného monitorovania nesplatených úverov sledujú, ako sa vyvíja obchodná činnosť každého úverového klienta. V závislosti od špecifikácie vašej zmluvy môžu prijať opatrenie, ak zistia dôvod na obavu.

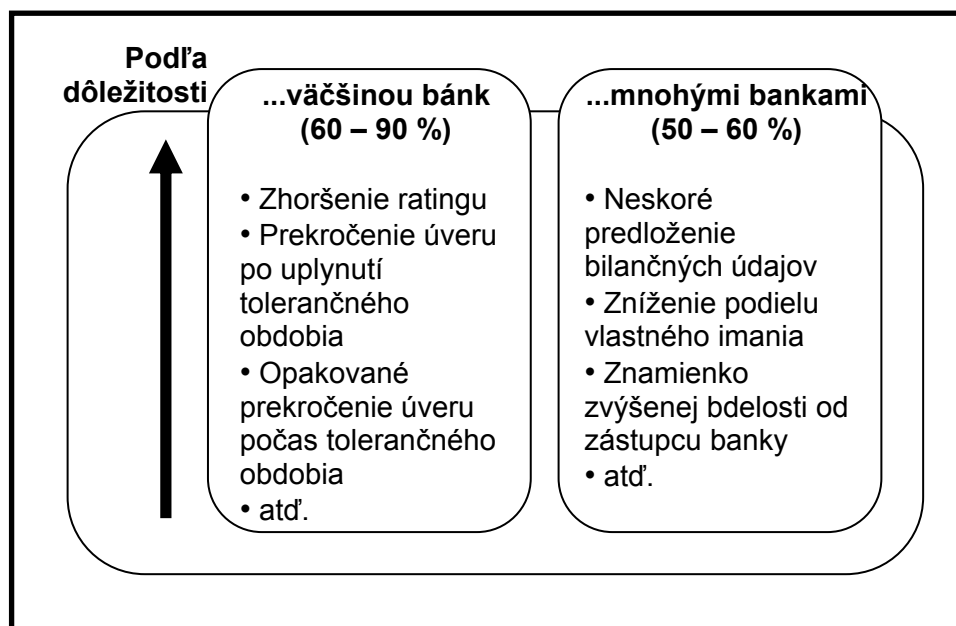
A. Považujte svoj rating za priebežný proces

Vo väčšine bánk sa monitorovanie úverov používa najprv na pravideln aktualizáciu ratingu, vo väčšine prípadov raz ročne. Mali by ste si byť preto vedom, že banka bude počas celého obdobia trvania vášho úveru posudzovať zmeny vo výsledkoch a finančnej sile vašej spoločnosti. Okrem tohto ročného hodnotenia sa aktualizácia často vykoná, aj keď banka dostane príslušnú súvahu alebo iné informácie, alebo ak jednoducho zástupca banky požiada o aktualizáciu ratingu.

B. Poznajte vždy predpisy

Je dôležité mať istotu ohľadom podmienok skončenia vášho úveru, ako aj existencie a povahy akýchkoľvek obmedzujúcich ustanovení vašej zmluvy. Opýtajte sa ďalej vášho úverového referenta, aký druh akcie alebo udalosti bude banka považovať za „dôvod obavy“. Na obrázku 11 sa uvádzajú najdôležitejšie signály včasného varovania, ktoré používajú banky.

Obrázok 11: Signály včasného varovania používané...



C. Riad'te svoje platobné správanie

Vždy sa snažte zabrániť zbytočnému prekročeniu úveru a nezabudnite platiť splátky včas. Uvedomte si tiež, že vaše účty môžu byť analyzované automaticky v súvislosti s akýmkoľvek mimoriadnymi pohybmi (napr. z hľadiska početnosti alebo výšky, potenciálne pri zvýšeníach aj zníženíach).

Pri plánovaní zmien obchodnej činnosti nezabudnite informovať vašu banku. Inak by mohli nastať nedorozumenia, ktoré by mohli negatívne ovplyvniť váš rating.

D. Všetky aktualizácie predkladajte včas

V prvom rade nezabudnite včas dodať bilančné informácie. Mnohé banky pokladajú neskoré predloženie informácií za signál včasného varovania. Postup riadenia rizík bánk predpokladá, že

chýbajúce informácie môžu obsahovať zlé správy a že boli zadržané z tohto dôvodu.

E. Ste súčasťou sektora

Ďalej existuje faktor, ktorý nemôžete kontrolovať: úspešnosť vášho sektora ako celku. Značné množstvo bánk interpretuje slabé celkové výsledky sektora ako varovný signál alebo negatívny ratingový faktor.

Vždy je dôležité vysvetliť banke vaše silné stránky, ale rozhodujúcim sa to stáva, keď ste súčasťou sektora, ktorý sa pokladá za problémový. V týchto prípadoch opíšte svoju situáciu a ukážte, prečo sa vás problémy sektora netýkajú (alebo sa vás týkajú len čiastočne).

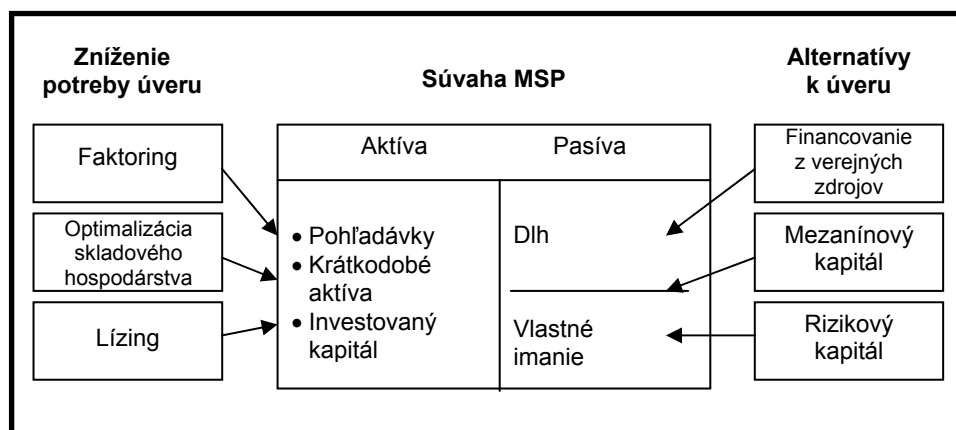
Pravidlo 6: Zvážte alternatívy

Hoci úver je tradične najbežnejšou formou financovania, existujú aj ďalšie možnosti. Pri hľadaní najlepších finančných podmienok sa informujte o všetkých dostupných možnostiach.

V nasledujúcej časti sa preberajú dve kategórie: opatrenia na zníženie potreby úveru a alternatívy k úveru.

Na obrázku 12a sa uvádza, ako obe kategórie môžu ovplyvniť vašu súvahu.

Obrázok 12a: Opatrenia na zníženie potreby úveru/alternatívy k úveru – ako ovplyvňujú vašu súvahu



Na obrázku 12b sa uvádzajú pozitívne a negatívne aspekty oboch kategórií.

Obrázok 12b: Opatrenia na zníženie potreby úveru/alternatívy k úveru – za a proti

	Za	Proti	Cieľová skupina zvyčajne
Faktoring	• Včasné a predvídateľné platby • Ochrana proti defaultu klienta	• Zrážka z dlžnej sumy • Potenciálny vplyv na vzťah s klientom	• Má nízku likviditu • Má značné množstvo pohľadávok
Optimalizácia skladového hospodárstva	• Menej kapitálu viazaného v zásobách • Zlepšenie súvahy	• Potenciálne vyžaduje značné optimalizačné úsilie	• Má nízku likviditu • Drží veľké zásoby tovaru
Lízing	• Akvizície bez veľkých investícií • Možno využiť daňové výhody	• Niekedy drahší ako bankový úver • Predmet lízingu nie je vlastnený	• Má v úmysle optimalizovať súvahu
Úvery z verejných zdrojov	• Programy sú špecificky prispôbené osobitným potrebám financovania • Často lacnejšie ako bankový úver	• Sú viazané na kritériá oprávnenosti • Niekedy dlhý proces schvaľovania	• Závisí od kritérií oprávnenosti
Mezanínový kapitál	• Pružný (z hľadiska štruktúrovaného splácania)	• Náklady sú potenciálne vyššie ako pri bankovom úvere • Zložitý produkt	• Má obmedzenia, ktoré majú vplyv na jej súvahu a podiel vlastného imania
Rizikový kapitál	• Silnejšia kapitálová základňa • Potenciálny know how od investorov	• Štruktúra akcionárov sa môže stať zložitá • Spoločné rozhodovanie	• Má potenciál vysokého rastu

Opatrenia na zníženie potreby úveru

A. Lízing

Tento hybrid medzi prenájmom a nákupom je dnes stále dostupnejší pre všetky druhy zariadení, nielen pre autá, ale aj

stroje a strojové zariadenia a aj relatívne malé položky, napríklad tlačiarne a faxy. Podľa výsledkov prieskumu viac ako 50 % bánk plánuje zvýšiť svoje lízingové obchody s MSP.

B. Faktoring

Tento zdroj kapitálu je spojený s vašou bázou klientov. Predajom nezaplatených pohľadávok faktoringovej spoločnosti môžete dosiahnuť rýchlejšie a spoľahlivejšie zaplatenie svojich faktúr, nedostanete však celú sumu. Väčšina veľkých bánk ponúka faktoringové služby. Z výsledkov prieskumu vyplýva, že takmer polovica všetkých bánk plánuje zvýšiť svoju ponuku faktoringových služieb.

C. Zisk zo zlepšenia efektívnosti

Získanie rovnakej produkcie s menším vstupom kapitálu možno dosiahnuť rôznymi spôsobmi, z ktorých mnohé predstavujú interné riešenia. Mnohé MSP v sektoroch výroby alebo obchodu môžu napríklad ušetriť kapitál optimalizáciou skladového hospodárstva, keďže držanie nižších zásob vyžaduje menej kapitálu.

Alternatívy tradičného úveru

A. Financovanie mezanínovým kapitálom

Banky ponúkajú alebo zabezpečujú pre MSP mnohé ďalšie formy financovania. Financovanie mezanínovým kapitálom predstavuje hybridnú formu kapitálu, ktorá kombinuje prvky akciového kapitálu a dlhu. Podľa nášho prieskumu bude do roku 2007 približne polovica všetkých bánk poskytovať tento druh financovania.

B. Súkromný akciový kapitál a rizikový kapitál

Spoločnosti s perspektívou vysokého rastu by sa mali informovať o získaní finančných prostriedkov z firiem zameraných na súkromný akciový kapitál alebo rizikový kapitál. Ako odplatu za kapitál, ktorý tieto firmy poskytnú, získajú majetkový podiel v spoločnosti. V mnohých prípadoch väčšie banky poskytujú tento

druh financovania prostredníctvom špecializovaných dcérskych spoločností.

Podľa výsledkov prieskumu mnohé banky už dnes poskytujú tento druh financovania a ich počet by sa mohol v nasledujúcich rokoch zvýšiť.

C. Zdroje verejného financovania

Okrem financovania mezanínovým kapitálom a súkromným akciovým kapitálom by ste mohli preskúmať aj financovanie z verejných zdrojov alebo subvencované financovanie, ktoré je poskytované v mnohých európskych krajinách, zvyčajne poloverejnými bankovými inštitúciami.

V prílohe 4.3 sa uvádza vzorový zoznam inštitúcií, ktoré poskytujú takéto úvery malým a stredným podnikom vo väčšine európskych krajín.

Treba si však uvedomiť, že tento druh financovania má často iný názov a na takmer všetky tieto úvery sa vzťahuje požiadavka splnenia určitých podmienok alebo kritérií oprávnenosti. V niektorých prípadoch poskytujú tento druh úveru aj banky súkromného sektora ako sprostredkovatelia pre poskytujúce inštitúcie. Vyplatí sa preto zistiť, či existujú programy, ktoré by boli vhodné pre vašu obchodnú činnosť.

3.2. Získanie úveru – príklad z „reálneho života“

Úvod

V nasledujúcich riadkoch uvádzame prípad MSP „Alfa“, ktorý žiada o úver v banke „Beta“. Pri každom kroku tohto procesu vrátane priebežného vzťahu sa robí súhrn, ako Alfa dodržiava šesť uvedených základných pravidiel a aké výhody z toho vyplývajú. Treba si uvedomiť, že všetky uvádzané čísla sú len ilustratívne a za iných okolností sa môžu výrazne líšiť.

Alfa Manufacturing: V roku 1988 založený stredný podnik, ktorý vyrába inovačné produkty zdravotnej starostlivosti s použitím sofistikovaných strojov vyrobených na zákazku. Jeho výrobky sa

zvyčajne predávajú s vysokým ziskovým rozpätím. V posledných rokoch sa mu podarilo presadiť sa a teraz kontroluje malú časť rýchlo sa rozvíjajúceho trhu produktov zdravotnej starostlivosti.

Alfa Manufacturing má 60 zamestnancov a v minulom roku dosiahol obrat 30 mil. eur. Potreby jeho financovania viedli v minulosti k úveru vo výške 1 mil. eur, ktorý bol poskytnutý v roku 2003 a má sa splatiť do roku 2008.

Alfa stál pred strategicky rozhodujúcou situáciou, keď chcel investovať 1,2 mil. eur do nových strojov. Tieto stroje by mu zabezpečili výhodu prvého významného podniku v novom segmente trhu, ktorú získal intenzívnym výskumom v špecializovanom segmente produktov zdravotnej starostlivosti. Alfa mohol vopred zaplatiť 200 000 eur z tejto investície, ale potreboval financovať zostávajúci 1 mil. eur formou úveru.

Nanešťastie banka, od ktorej Alfa získal predošlý úver, sa práve zlúčila s inou bankou, s ktorou mal Alfa v minulosti zlé skúsenosti. Alfa sa preto rozhodol obrátiť sa na banku Beta, o ktorej bolo známe, že poskytuje dobré služby malým a stredným podnikom.

Žiadosť o úver

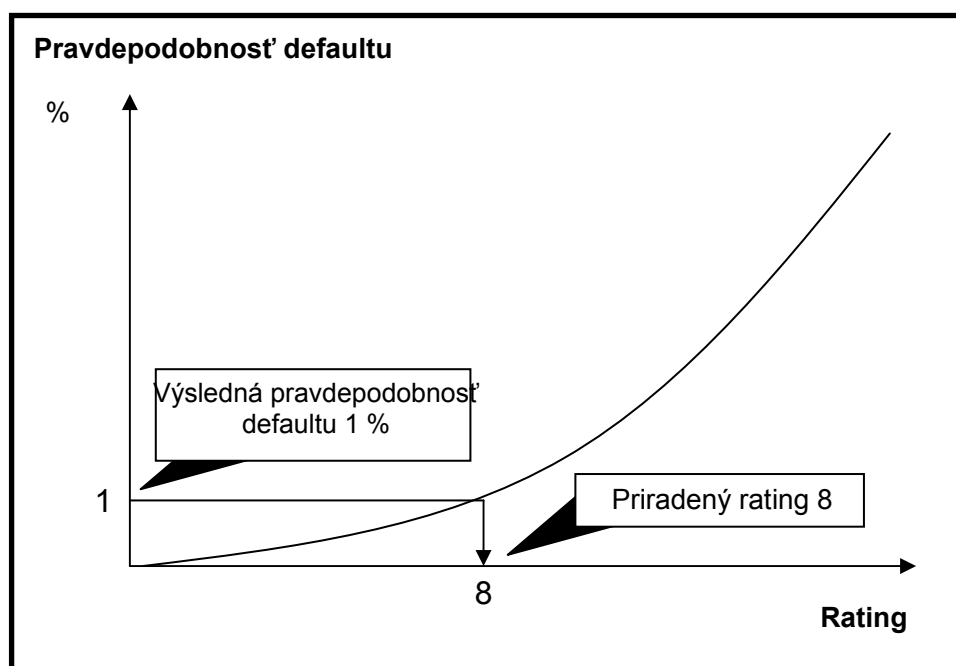
Žiadajte o informácie
Na prvom stretnutí s bankou Beta sa Alfa spýtal na úverový proces banky a dozvedel sa, že banka Beta... • ... vypracovala brožúru pre úverových klientov o Basel II a ratingoch, • ... používa vlastný interný ratingový systém pre MSP, • ... oznamuje klientom informácie o svojom ratingovom procese na požiadanie, • ... od MSP, ktoré žiadajú o úver, požaduje tieto dokumenty: ▪ správu s podrobnými základnými údajmi o spoločnosti vrátane dátumu založenia,

pracovníkov, právnej formy, pôsobenia v minulosti atď.,

- súvahu, účet ziskov a strát a výkaz peňažných tokov za predchádzajúci rok,
- obchodný plán vrátane finančného plánovania na nasledujúce tri roky.

Ratingový systém banky Beta používal 20 ratingových tried, čo bolo trochu viac ako prax v odvetví. Banka Beta prostredníctvom analýzy svojich historických údajov o klientoch vypracovala ratingové triedy a implicitné pravdepodobnosti uvedené na obrázku 13.

Obrázok 13: Ratingy a zodpovedajúce pravdepodobnosti defaultu



Z údajov vyplývalo, že od podniku s ratingom jedna sa očakáva, že bude riadne splácať svoj úver s pravdepodobnosťou takmer 100 %. Rating osem, ktorý bol bežný pre dobré MSP, vyjadroval 99 % pravdepodobnosť riadneho splácania, inými slovami pravdepodobnosť defaultu 1 %.

Banka Beta zohľadňovala vo svojom ratingovom systéme kvantitatívne a kvalitatívne vstupné faktory, pričom kvalitatívnym faktorom priradila váhu 30 %.

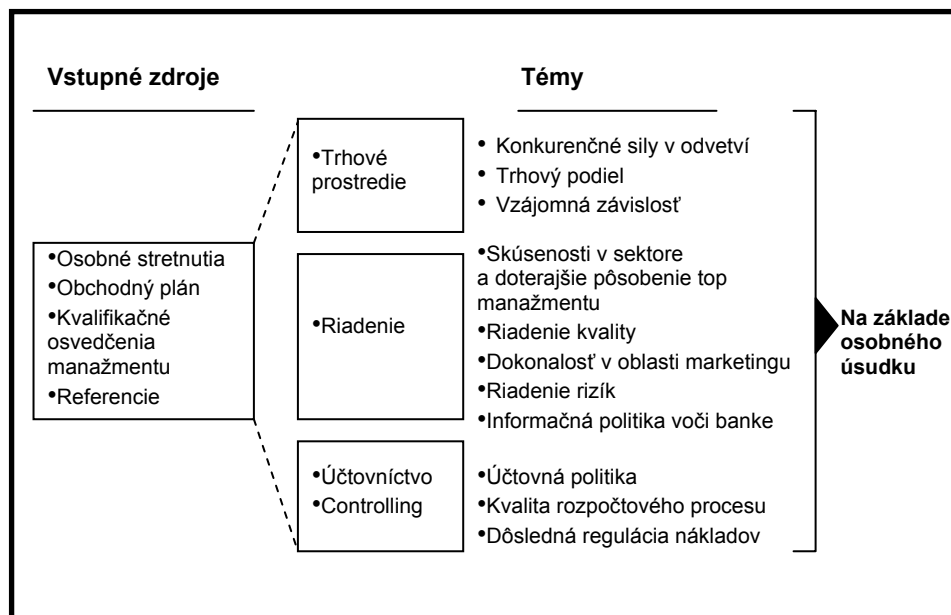
Na obrázkoch 14 a 15 sa uvádzajú tieto faktory vrátane požadovaných informačných zdrojov a relatívnej váhy.

Obrázok 14: Čo predložiť – kvantitatívne vstupné faktory v banke Beta

Dokumenty		Základné ukazovatele hospodárskych výsledkov	Relatívna váha (%)
•Výročná správa (vrátane finančných výkazov) •Obchodný plán	•Štruktúra aktív •Štruktúra dlhov •Páka	•Hmotné aktíva/aktíva spolu •Krátkodobý dlh/celkový dlh •Vlastné imanie/aktíva spolu	+ - 30
	•Likvidita	•Likvidné aktíva/krátkodobé pasíva •EBITDA*/dlhová služba	+ - 20
	•Ziskovosť	•Cash flow/obrat •Čistý zisk/aktíva spolu	+ - 15
	•Rast •Veľkosť	•Rast obratu •Aktíva spolu	+ - 15
	•Efektívnosť •Obrat kapitálu	•Tržby/zásoby •Tržby/aktíva spolu	+ - 20

* Zisk pred zdanením, úrokmi a odpismi

Obrázok 15: Čo predložiť – kvalitatívne vstupné faktory v banke Beta



Nie je, samozrejme, potrebné priniesť na prvé stretnutie so zástupcom klienta každý jeden dokument. Alfa by však tým mohol urýchliť prípravnú fázu a urobiť profesionálny prvý dojem na zástupcu banky, ktorého osobný úsudok bude súčasťou ratingových vstupov a ktorý s najväčšou pravdepodobnosťou bude hlavnou kontaktnou osobou v budúcom vzťahu.

Dodajte včas jasné a úplné doklady

Alfa ihneď začal proces zberu dát. Na stretnutí so zástupcom banky Beta mal Alfa pripravené tieto dokumenty:

- o brožúru so všetkými relevantnými údajmi o Alfa Manufacturing,
- o výročné správy za posledné dva roky,
- o obchodný plán na nasledujúce dva roky, v ktorom sa explicitne analyzuje potenciál plánovaných investícií,
- o všeobecný marketingový materiál o podniku Alfa.

Alfa požiadal o úver vo výške 1 mil. eur na nákup strojov v hodnote 1,2 mil. eur. Požiadal o úver so splatnosťou päť rokov, aby sa

splátky kryli s odpismi strojov. Aby Alfa dosiahol najnižšiu úrokovú mieru, bol ochotný založiť stroje, ktoré chcel kúpiť, ako kolaterál.

Úverová zmluva

Banka Beta musela posúdiť viaceré položky ovplyvňujúce cenu, ktorú mohla ponúknuť (ako je uvedené na obrázku 16). Po prvé, položku 4,5 % tvorenú nákladmi na krytie finančných zdrojov, ktoré banka Beta musela zaplatiť kapitálovému trhu alebo iným bankám za obstaranie zdrojov na úver.

*Náklady na krytie
finančných zdrojov*

Po druhé, ako v každom podnikaní, priame prevádzkové náklady, ktoré bolo potrebné kryť a ktoré predstavovali 0,5 % sumy úveru pre podnik Alfa ročne. Keďže klient nemôže ovplyvniť tieto dve položky, sústredíme sa na ostatné dva prvky ceny, ktoré závisia od ratingu úverového klienta: očakávaná strata a náklady na investovaný kapitál.

Prevádzkové náklady

Časť ceny na krytie očakávanej straty je podobná poplatkom, ktoré sa účtujú v poisťovníctve. V prípade niektorých úverových klientov s rovnakými vlastnosťami ako Alfa sa očakávalo, že nesplatia svoje úvery (v tomto prípade 1 % z nich) a že stratu bude potrebné kryť z výnosov od ostatných úverových klientov.

Očakávaná strata

Na výpočet tohto prvku ceny musela banka Beta zohľadniť tri faktory: celkovú výšku úveru (1 mil. eur), pravdepodobnosť defaultu podniku Alfa a stratu v prípade defaultu. Tento posledný faktor závisel od toho, aké percento z úverovej angažovanosti možno získať späť likvidáciou kolaterálu.

V prípade strojov, ktoré Alfa plánoval nakúpiť, banka Beta odhadla na základe ich celkovej hodnoty (1,2 mil. eur) a nízkej odpisovej sadzby, že v prípade defaultu by z predaja získala späť 750 000 eur. V dôsledku toho očakávaná strata v prípade defaultu bola 250 000 eur, t. j. 25 % sumy úveru.

Kolaterál

Keďže pravdepodobnosť defaultu podniku Alfa bola 1 %, očakávaná strata sa rovnala 0,25 % sumy úveru ($25 \% \times 1 \%$).

Náklady na investovaný kapitál predstavujú kapitál, ktorý banky vyčleňujú na každý úver, aby mohli pokračovať v činnosti v prípade, ak sú skutočné straty vyššie ako očakávané (to sa nazýva neočakávaná strata). Kapitál, ktorý banka Beta vyčlenila, závisel od výšky úveru podniku Alfa a od rizika, že sa tento úver nebude riadne splácať.

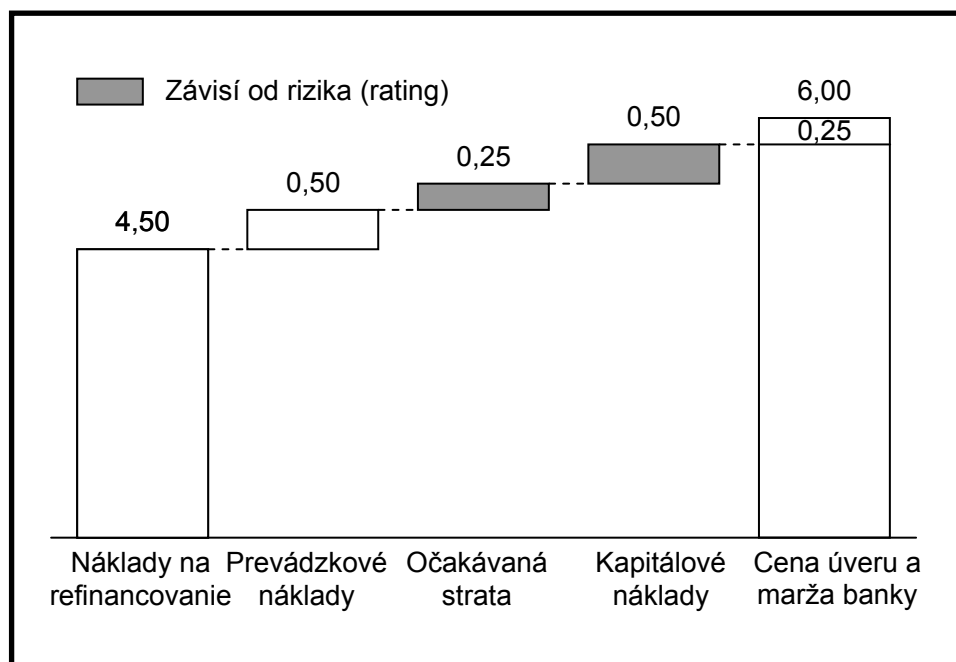
Kapitálové náklady

Predpokladajme, že tento kapitál dosiahol 5 % výšky úveru, čiže 50 000 eur. Túto sumu nemohla banka Beta použiť na iné účely. Banka preto mala náklady obetovaných príležitostí – takzvané náklady na investovaný kapitál – ktoré vo všeobecnosti predstavujú 10 – 15 % v závislosti od výkonnostných cieľov banky.

V tomto prípade 10 % z vyčlenených 5 % predstavovalo 0,5 % z výšky úveru podniku Alfa, čo boli ročné náklady na investovaný kapitál. Tieto položky spolu s negociačnou maržou 0,25 % dávali celkovo úrokové rozpätie 6 %, ako je uvedené na obrázku 16.

Marža banky

Obrázok 16: Stupňovitý výpočet úrokovej miery úveru – príklad (v percentách)



Vzhľadom na uvedené banka Beta už týždeň po prvom stretnutí dala podniku Alfa túto ponuku: úver vo výške 1 mil. eur so splatnosťou päť rokov a pevnou úrokovou mierou 6 %.

Ponuka úveru

Hoci si Alfa uvedomoval, že 6 % je dobrá cena, zaujímal sa aj o podrobnosti v súvislosti so svojím ratingom a či existujú možnosti zlepšiť ho – a určite chcel vyjednať najlepšie možné finančné podmienky.

Skontrolujte podmienky

Na druhom stretnutí Alfa prerokoval túto ponuku so zástupcom banky:

Rating 8 bol odvodený z celkovej obchodnej situácie podniku Alfa a v krátkodobom horizonte nemohol byť ovplyvnený:

- Z kvantitatívnej stránky dobrá ziskovosť podniku Alfa bola rozhodujúca. Segment sektora zdravotnej starostlivosti, v ktorom pôsobí Alfa, dosahoval vysoké ziskové rozpätia a Alfa v minulosti dokázal, že je schopný dosiahnuť ich. Súvaha podniku Alfa však bola napätá vzhľadom na to, že ešte nesplatil svoj prvý úver.
- Z kvalitatívneho hľadiska banka Beta považovala schopnosti manažmentu za najdôležitejšie kritérium. Výkonný riaditeľ a manažment podniku Alfa mali dobrú povesť a rozsiahle praktické skúsenosti v sektore.

Hoci kratšia splatnosť by bola znížila cenu úveru, Alfa uprednostnil dlhšiu splatnosť, keďže nechcel byť vystavený rastu úrokových sadzieb.

Alfa sa zaviazal, že založí ďalšiu časť svojich výrobných zariadení ako kolaterál navyše k strojom kupovaným na úver. To znížilo výšku očakávanej straty banky Beta a náklady na investovaný kapitál o 0,2 % na 5,8 %.

Podniku Alfa sa náročnými rokovaniami a dodatočným sľubom presmerovať ostatné bankové činnosti na banku Beta podarilo znížiť cenu úveru o ďalších 0,05 percentuálneho bodu na 5,75 %.

Banka Beta na žiadosť oboznámila podnik Alfa so svojim ratingovým procesom a príslušnými vstupnými faktormi. S týmito znalosťami mal Alfa lepšie predpoklady riadiť tieto faktory pri novom úvere alebo aktualizácii ratingu, čím zlepšil perspektívu zlepšiť svoj rating a získať úver v budúcnosti za priaznivejšiu cenu.

Aktívne riadíte svoj rating

Alfa podrobne overil tieto vstupné faktory. Mnohé z nich, napríklad rast a ziskovosť, boli v centre jeho pozornosti dlhý čas a boli maximálne optimalizované. Teraz však, keď Alfa vedel, že jeho súvaha je napätá, prijal tieto kroky:

- rokoval s akcionármi, aby získal viac akciového kapitálu,
- aktívnejšie riadil svoje záväzky a pohľadávky s cieľom optimalizovať čistý prevádzkový kapitál,
- zaviedol nový systém controllingu.

Priebežný úverový vzťah

Mnohé MSP sa často naladia na požiadavky banky počas fázy rozhodovania o úvere, ale keď sa úver získa, správajú sa, ako keby vzťah s bankou skončil. Banka Beta mala však prirodzene veľký záujem získať aktualizované informácie o schopnosti podniku Alfa splácať svoj dlh.

Banka Beta bola ďalej prostredníctvom monitorovania činnosti podniku Alfa pripravená prijať opatrenie, ak by sa situácia v podniku Alfa zhoršila. Banka Beta mohla v najkrajnejšom prípade ukončiť zmluvu, ak by mala pochybnosti o schopnosti podniku Alfa splácať úver v súlade s plánom.

Nepretržite venujte pozornosť svojmu úveru

Alfa formalizoval vo svojom vzťahu s bankou Beta, najmä pri ročnej aktualizácii ratingu, tieto opatrenia:

- aktívne dodanie všetkých príslušných dokumentov pred aktualizáciou ratingu,
- pravidelné rokovania s predstaviteľom banky.

Tieto opatrenia pomohli podniku Alfa zabrániť vyslaniu akýchkoľvek signálov, ktoré by banka Beta mohla interpretovať ako varovný signál obchodných problémov, napríklad:

- meškanie platieb, najmä dlhodobějších,
- nedodanie dokumentov, a to aj po písomnom upozornení,
- všeobecné problémy v jeho sektore.

Alfa tak za necelé dva roky úspešne uviedol na trh nové výrobky, ktoré boli vyrobené na nových strojoch. Táto činnosť sa ukázala byť ešte výnosnejšia, ako sa očakávalo, takže teraz by Alfa chcel zvýšiť kapacitu investovaním ďalšieho 1 mil. eur do ďalšieho stroja.

Banka Beta, ktorá sa stala hlavnou bankou podniku Alfa pre všetky bankové služby, bola prirodzene prvou kontaktovanou inštitúciou. Odpoveď prišla skoro:

- ponuka úveru vo výške 1 mil. eur so splatnosťou päť rokov za cenu 7,5 % ročne.

Dôvodom vysokej ceny bola súvaha podniku Alfa, ktorá bola zaťažená dvoma úvermi, preto ju banka Beta považovala za rizikovejšiu ako predtým.

Zvážte alternatívy

Alfa nebol ochotný platiť vyššiu cenu a radil sa so štátom podporovanou inštitúciou špecializujúcou sa na financovanie MSP. Z tohto rokovania vzišli dve hlavné možnosti:

- **Rizikový kapitál**

Fond ponúkol, že poskytne podniku Alfa 1 mil. eur za podiel v spoločnosti. Táto kapitálová injekcia by predstavovala vlastné imanie, preto by zlepšila súvahu podniku Alfa.

Manažment Alfa si však veľmi vážil úplnú nezávislosť podniku, ktorú si uchoval počas niekoľkých veľmi ťažkých rokov, a nepáčila sa mu myšlienka, že niekto iný by ovplyvňoval jeho obchodné rozhodnutia.

- **Lízing**

Alfa našiel aj dodávateľa strojov, ktorý poskytoval lízingové zmluvy. Cena za prenájom strojov, ktoré Alfa chcel, bola 250 000 eur ročne na päťročnú zmluvu.

Alfa by bol schopný platiť túto sumu ročne bez externého financovania a stal by sa vlastníkom strojov na konci päťročného obdobia. Predčasné zrušenie by však prinieslo dodatočné náklady a vyplatilo by sa, len ak by sa trhová situácia dramaticky zmenila, napríklad ak by Alfa nedokázal zachovať svoju výhodu prvej významnej spoločnosti, ktorá vstúpila do nového segmentu trhu.

Alfa si v tom čase dobre uvedomoval výšku financovania z externých zdrojov vo svojej súvahe a uprednostnil lízingovú alternatívu.

4. Prílohy

4.1. Základné informácie o európskom prieskume o Basel II

Európska komisia na základe žiadosti Európskeho parlamentu, pokiaľ ide o možný vplyv blížiaceho sa rámca Basel II a zodpovedajúcej novej európskej smernice, vydala pozvanie na výberové konanie, po prvé, na zber údajov o používaní interných ratingov MSP bankami, a po druhé, na vypracovanie tejto príručky.

McKinsey and Company, Inc. a System Consulting Network S.r.l. vypracovali na splnenie týchto cieľov dotazník, ktorý sa skladal zo štyroch hlavných častí. Prvá časť obsahovala témy týkajúce sa celkového obchodného modelu účastníckych bánk, napríklad ich celková veľkosť, veľkosť ich obchodnej činnosti s MSP a perspektívy tejto činnosti v blízkej budúcnosti.

So zreteľom na nový rámec kapitálovej primeranosti pre banky venovala druhá časť prieskumu pozornosť stavu realizácie tohto nového rámca a jeho vplyvu na bankovníctvo ako celok. Keďže sa tento rámec bude zameriavať na úverové procesy bánk, tretia a najpodrobnejšia časť sa venovala situácii úverových procesov v súčasnosti, ako aj otázkam o akýchkoľvek zmenách plánovaných v nasledujúcich rokoch. Štvrtá a posledná časť analyzovala postupy riadenia rizík v bankách.

Podrobná verzia dotazníka bola zaslaná 44 najväčším európskym bankám. Z nich sa do prieskumu zapojilo 33 bánk, pričom zastúpené boli banky členských štátov EÚ-15, ako aj Nórska a Švajčiarska. Kratšia verzia dotazníka bola zaslaná reprezentatívnej vzorke malých a stredných bánk v Európe (v členských štátoch EÚ a kandidátskych krajinách). Z nich sa do prieskumu zapojilo 71 malých a stredných bánk, takže celkový počet účastníkov dosiahol 104 a bolo zabezpečené široké regionálne pokrytie.

Účastnícke banky pokrývajú približne 40 % celkových európskych bankových aktív. Šesťdesiatim siedmim bankovým združeniam bol ďalej zaslaný dotazník, ktorý sa týka stavu realizácie nového rámca a jeho vplyvu na banky a MSP, ako aj časť o meraní celkového úverového rizika. Odpovede od 27 združení doplnili

databázu zostavenú z bankového prieskumu a významne prispeli k získaným výsledkom.

Uvedený proces zberu údajov sa vykonával od júna do decembra 2004 a bol spojený s osobnými rozhovormi s vedúcimi pracovníkmi 44 veľkých bánk. Viedol k vzniku rozsiahlej databázy. Z rôznych vykonaných analýz, informácií získaných z rozhovorov a znalostí autorov o práci s bankami v úverových záležitostiach vznikol jasný obraz súčasných trendov a zmien v riadení úverov pre MSP. Autori potom použili túto základňu skutočností na formuláciu rád pre MSP, ktoré sa nachádzajú v tejto príručke.

4.2. Orientačný opis obchodného plánu

Nasledujúci opis poskytuje všeobecný prehľad prvkov, ktoré sa zvyčajne nachádzajú vo vyspelom obchodnom pláne. Na to, aby ste svoje dokumenty vypracovali optimálne, požiadajte vašu banku o podobný vzor alebo zoznam kontrolných otázok. Môžete takisto požiadať inštitúcie, ktoré poskytujú MSP rady o financovaní, uvedené v zozname na konci tejto prílohy.

1. Opis podniku

- dátum založenia, právna forma, sektor, zámary,
- základné finančné údaje (tržby, aktíva spolu, zisk),
- osoby vo vedení, podľa potreby plán uvádzania pracovníkov do funkcií.

2. Súčasná situácia

- silné a slabé stránky,
- scéna konkurentov, výhody produktov,
- podrobnosti o výrobkoch/službách a cieľové skupiny klientov.

3. Výhľadová situácia (2 – 3 roky)

- príležitosti a hrozby,
- vlastný rozvoj v porovnaní s rozvojom trhu,
- podrobnosti o plánovaných výrobkoch/službách a cieľové skupiny zákazníkov.

4. Obchodný model

- marketing/politika vývoja a uplatnenia značky/reklama,
- predaj/distribúcia,
- stroje a strojové zariadenia/infraštruktúra,
- dodávatelia,
- organizačné zloženie a ľudské zdroje.

5. Finančné plánovanie

- prognóza vývoja súvahy (za 2 minulé roky, súčasný rok a 2 budúce roky),
- prognóza vývoja účtu ziskov a strát vrátane scenárov (za 2 minulé roky, súčasný rok a 2 budúce roky),
- výsledné kapitálové potreby, plánovaní partneri pre financovanie, metódy a kolaterál,
- finančný a interný controlling.

Prílohy:

- referencie zákazníkov,
- kvalifikačné doklady manažmentu.

4.3. Inštitúcie pre rozvoj podnikania v Európe

Nasledujúci zoznam obsahuje inštitúcie, ktoré môžu poskytovať financovanie oprávneným MSP. Toto financovanie sa zvyčajne poskytuje za nižšie sadzby alebo lepšie podmienky ako pri čisto komerčných úveroch. Poskytované programy predstavujú zvyčajne úver, ale môžu obsahovať ďalšie formy financovania.

RAKÚSKO

Austria Wirtschaftsservice (aws)

Ungargasse 37
AT-1030 Wien
www.awsg.at

BELGICKO

ParticipatieMaatschappij Vlaanderen NV

Hooikaai 55
BE-1000 Brussel
www.pmvlaanderen.be

Société Wallonne de Financement et de Garantie des Petites et Moyennes Entreprises (SOWALFIN)

13, Avenue Maurice Destenay

BE-4000 Liège
www.sowalfin.be

Société Régionale d'Investissement de Bruxelles (SRIB)
32, Rue de Stassart
BE-1050 Bruxelles
www.srib.be

CYPRUS

Κυπριακή Τράπεζα Αναπτύξεως
50, Λεωφ. Αρχ. Μακαρίου III
1508 Λευκωσία
Κύπρος
www.cyprusdevelopmentbank.com

ČESKÁ REPUBLIKA

**Českomoravská záruční a rozvojová banka
(CMZRB)**
Jeruzalémská 964/4
CZ-110 00 Praha 1

DÁNSKO

Vækstfonden
Strandvejen 104A
DK-2900 Hellerup
www.vaekstfonden.dk

FÍNSKO

Finnvera
Eteläesplanadi 8,
FI-00130 Helsinki
www.finnvera.fi

FRANCÚZSKO

Banque du Développement des PME (OSEO-BDPME)
27-31, Avenue du Général Leclerc
FR-94 710 Maisons-Alfort Cedex
www.bdpme.fr

NEMECKO

KfW Mittelstandsbank (KfW Bankengruppe)

Palmengartenstraße 5-9
DE-60325 Frankfurt am Main
www.kfw-mittelstandbank.de

GRÉCKO

**Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών
Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ)**
Λ. Αμαλίας 26
GR-10557 Αθήν
www.tempme.gr

MAĎARSKO

Magyar Fejlesztési Bank Részvénytársaság (MFB)
HU-1051 Budapest
Nádor u. 31
www.mfb.hu

TALIANSKO

Mediocredito Centrale (MCC)
Via Piemonte 51
IT-00187 Roma
www.mcc.it

Artigiancassa
Via Crescenzo del Monte 25/45
IT-00153 Roma
www.artigiancassa.it

LOTYŠSKO

Hipotēku banka
Doma laukums 4
LV-1977 Rīga
www.hipo.lv

LUXEMBURSKO

Société Nationale de Crédit et d'Investissement (SNCI)
7, Rue du Saint Esprit
LU-1475 Luxembourg
www.snci.lu

MALTA

Malta Enterprise Corporation/Korporazzjoni Maltija
ghall-Intrapriza
Enterprise Centre
Industrial Estate
San Gwann SGN 09
Malta
www.maltaenterprise.com

POLSKO

Bank Gospodarstwa Krajowego
Al. Jerozolimskie 7
PL-00-955 Warszawa
www.bgk.com.pl

PORTUGALSKO

Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (IAPMEI)
Rua Rodrigo Fonseca 73
PT-1269-158 Lisboa
www.iapmei.pt

SLOVINSKO

Slovenski podjetniški sklad
Trubarjeva 11
SI-2000 Maribor
www.podjetniskisklad.si

SLOVENSKO

Slovenská záručná a rozvojová banka (SZRB)
Štefánikova 27
SK-814 99 Bratislava
www.szrb.sk

ŠPANIELSKO

Instituto de Crédito Oficial (ICO)
Paseo del Prado, 4
ES-28014 Madrid
www.ico.es

ŠVÉDSKO

ALMI Företagspartner AB

Liljeholmsvägen 32
SE-117 94 Stockholm
www.almi.se

SPOJENÉ KRÁĽOVSTVO**Community Development Finance Association (CDFA)**

Hatton Square Business Centre, Room 101
16/16a Baldwins Gardens
London EC1N 7RJ
United Kingdom
www.cdfa.org.uk

4.4. Inštitúcie poskytujúce poradenstvo MSP

Keďže v bankovom sektore Európy existujú veľké rozdiely, rady poskytnuté v tejto príručke nemôžu obsahovať všetky miestne podrobnosti. Viac informácií poskytnú inštitúcie zaradené do indikatívneho zoznamu verejných, poloverejných a súkromných organizácií, ktoré poskytujú malým a stredným podnikom poradenstvo o Basel II a otázkach ratingu. Treba si uvedomiť, že niektoré uvedené inštitúcie sú centrálnymi orgánmi a pravdepodobne vás odkážu na svoje regionálne pobočky.

RAKÚSKO**Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ)**

Wiedner Hauptstraße 63
AT-1045 Wien
www.wko.at

BELGICKO**Union des Classes Moyennes (UCM)**

29, Avenue A. Lacomblé
BE-1030 Bruxelles
www.ucm.be

Unie van Zelfstandige Ondernemers (UNIZO)

Spastraat 8
BE-1000 Brussel
www.unizo.be

ČESKÁ REPUBLIKA

Hospodářská komora České republiky

Freyova 27
CZ-190 000 Praha 9
www.komora.cz

ESTÓNSKO

Eesti Väike- ja Keskmiste Ettevõtjate Assotsiatsioon (EVEA)

Address: Liivalaia 9
EE-10118 Tallinn
Webpage: www.evea.ee

FÍNSKO

Suomen Yrittäjät (SY)

Kaisaniemenkatu 13 A
FI-00101 Helsinki
www.yrittajat.fi

FRANCÚZSKO

La Direction du Commerce, de l'artisanat, des services et des Professions Libérales (DCASPL)

3/5 rue Barbet de Jouy
FR-75007 PARIS
www.pme.gouv.fr

NEMECKO

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)

Breite Straße 29
DE-10178 Berlin
www.dihk.de

Zentralverband des deutschen Handwerks (ZDH)

Mohrenstraße 20/21
DE-10117 Berlin
www.zdh.de

MAĎARSKO

Kereskedők és Vendéglátók Országos Érdekképviselői Szövetsége (KISOSZ)

HU-1061 Budapest

Andrássy út 43
www.kisosz.hu

TALIANSKO

**Confederazione generale dell'industria italiana
(CONFINDUSTRIA)**
Via dell'Astronomia 30
IT-00144 Roma
www.confindustria.it

**Confederazione Generale Italiana dell'Artigianato
(CONFARTIGIANATO)**
Via di San Giovanni in Laterano 152
IT-00184 Roma
www.confartigianato.it

**Confederazione Italiana della Piccola e Media Industria
(CONFAPI)**
Via della Colonna Antonina 52
IT-00186 Roma
www.confapi.org

**Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della
Piccola e Media
Impresa (CNA)**
Via G. A. Guattani 13
IT-00161 Roma
www.cna.it

LOTYŠSKO

Latvijas amatniecības kamera (LAK)
Amatu iela 5
LV-1050 Rīga
www.lak.lv

LITVA

Lietuvos verslo darbdavių konfederacija (LVDK)
A. Rotundo g. 5
LT-01111 Vilnius
www.ldkonfederacija.lt

LUXEMBURSKO

Chambres des Métiers du Grand-Duché de Luxembourg

Circuit de la Foire Internationale 2
LU-1016 Luxembourg
www.chambre-des-metiers.lu

Fédération des Artisans (FDA)
Circuit de la Foire Internationale 2
LU-1016 Luxembourg
www.federation-des-artisans.lu

HOLANDSKO

Midden- en Kleinbedrijf Nederland (MKB)
Brassersplein 1
NL-2612 CT Delft
www.mkb.nl

POLSKO

Związek Rzemiosła Polskiego (ZRP)
ul. Miodowa, 14
PL-00-246 Warszawa
www.zrp.pl

PORTUGALSKO

Associação Industrial Portuguesa (AIP)
Praça das Indústrias
PT-1300-307 Lisboa
www.aip.pt

SLOVINSKO

Obrtna zbornica Slovenije (OZS)
Celovška cesta 71
SI-1000 Ljubljana
www.ozs.si

ŠPANIELSKO

Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME)
Diego de León, 50
ES-28006 Madrid
www.cepyme.es

ŠVÉDSKO

Företagarna
Regeringsgatan 52
SE-106 67 Stockholm
www.foretagarna.se

SPOJENÉ KRÁĽOVSTVO

Forum of Private Business (FPB)
Ruskin Chambers
Drury Lane
Knutsford
Cheshire WA16 6HA
www.fpb.co.uk

4.5. Regionálne príručky o ratingoch a Basel II

Uvedené publikácie sú praktickými príručkami pre MSP, ktoré majú záujem o zlepšenie svojho bankového ratingu a finančných podmienok. Tento zoznam obsahuje najdostupnejšie príručky, nie je však úplný ani neznamená súhlas s obsahom publikácií.

FRANCÚZSKE

Plusieurs conseils pour optimiser votre rating
Autor: Patrick Hauri; Bruno Oppliger
Vydavateľ: PME Magazine
Rok: 2004

Les PME face aux enjeux du rating, du pricing et de Bâle II
Autor: UBS Business Banking
Vydavateľ: UBS
Rok: 2003

NEMECKÉ

Leitfaden Rating Basel II: Rating Strategien für den Mittelstand
Autor: Dr. Werner Gleißer; Dr. Karsten Fuser
Vydavateľ: Verlag Vahlen
Rok: 2003

Rating für den Mittelstand: Fit für das Gespräch mit der Hausbank
Autor: DIHK
Vydavateľ: DIHK
Rok: 2003

Internet: <http://verlag.dihk.de>

Rating im Handwerk

Autor: Uwe Baumann; Christian Eisenecker; Franz Falk; Erhard Steinbacher; Nikolaus Teves

Vydavateľ: Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern in Baden-Württemberg

Rok: 2002

Internet: www.hwk-konstanz.de

TALIANSKE

Negoziare con le banche alla luce di Basilea 2

Autor: Lenoci-Peola

Vydavateľ: Ipsoa

Rok: 2004

Guida a Basilea 2 (CD-Rom)

Autor: Camera di Commercio di Milano

Rok: 2004

Internet: www.mi.camcom.it

ŠPANIELSKE

Basilea II: Una nueva forma de relacion banca-empresa

Autor: Jorge Soley; Ahmad Rahnema

Vydavateľ: McGraw-Hill / Interamericana de Espana, S.A.

Rok: 2004

4.6. Súbor nástrojov a ďalšie informačné zdroje

V rámci tohto projektu financovaného Európskou komisiou sa vypracoval komplexný súbor nástrojov na sebahodnotenie MSP a zlepšenie riadenia. V projekte bol vypracovaný súbor nástrojov pre MSP určený na informovanie MSP v krajinách EÚ o Basel II, ktorý je dostupný na internetovej stránke http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel_2.htm. Tento súbor nástrojov obsahuje kontrolné zoznamy a rámce na hodnotenie manažmentu a obchodných cieľov, na hodnotenie výrobkov a služieb podľa ich atraktívnosti, na analýzu zákazníkov a dodávateľov, ako aj nástroje na sebahodnotenie v súvislosti s prevádzkovými a finančnými schopnosťami MSP.