

T08 Řízení vztahu podniku k věřitelům.

V případě nedostatku prostředků na realizaci určitého záměru podnik zvažuje nejvhodnější variantu, jak tuto situaci řešit. Nabízí se v zásadě tři možnosti:

- navýšení kapitálu ze strany vlastníků,
- pronájem od leasingové společnosti,
- přijetí úvěru od banky.

Záměrem přijmout úvěr (a v podstatě i cestou leasingu) se podnik dostává do vztahu k další skupině stakeholderů, kterou tvoří věřitelé.

Ve vztahu věřitel - podnik poskytuje banka podniku úvěr, tj. poskytuje dočasně své finanční prostředky podnikatelskému subjektu, který s nimi hospodaří. Úvěry jsou poskytovány účelově. Účel je dán buď konkrétně, nebo obecně na určitou část podnikatelské činnosti podniku. Konkrétním účelem může být financování určitého projektu, určitého obchodu, nákupu nového vybavení atd. Ostatní úvěry jsou vázány účelově alespoň vymezením činností, na které lze poskytnuté prostředky použít. Může se jednat například provozní úvěr na nákup materiálu nebo na zajištění potřebné likvidity apod.

Smysluplnost poskytnutí úvěru bankou, resp. přijetí úvěru podnikem vychází z předpokladu pozitivního efektu plynoucího z této transakce. Předpokládá se, že díky hospodářské činnosti podniku budou vytvořeny finanční zdroje v takové výši, která umožní nejen splacení úvěru včetně úroků, ale navíc též odpovídající zisk pro podnik.

V rámci tohoto vztahu se však **banka vystavuje riziku**, že tento předpoklad nebude naplněn, tedy že dlužník nebude splátky úvěru včetně úroků hradit řádně a včas či dokonce úvěr neuhradí vůbec a úvěrová pohledávka bude pro banku nedobytná. Takové riziko se nazývá úvěrovým rizikem. Za účelem udržení své solventnosti a stability se banka musí proti ztrátám z úvěrového rizika chránit. Jednou z možností je snížení či eliminace úvěrového rizika tím, že banka úvěr poskytne jen takovým žadatelům, u kterých shledá, že pravděpodobnost splacení poskytnutého úvěru je dostatečně vysoká.

V rámci přípravy úvěrové smlouvy banka proto zjišťuje bonitu klienta. **Bonitou** se rozumí souhrnné označení pro kvalitu právních, finančních a ekonomických charakteristik klienta, které jsou důležitými indikátory jeho schopnosti a ochoty splnit závazek vůči bance.

Podle bonity uchazeče o úvěr banka zvažuje, za jakých podmínek (výše úroku, doba a způsob splacení, způsob jištění apod.) úvěr poskytne, nebo jeho poskytnutí odmítne.

Bonita se zkoumá v rámci **úvěrové analýzy**. Jejími hlavními součástmi jsou analýza vnějšího prostředí podniku, analýza manažerů a vlastníků podniku, analýza dosavadních zkušeností s daným klientem, finanční analýza podniku a analýza záměrů podniku a jeho předpokládaného budoucího vývoje.

Analýza vnějšího prostředí

Jde o posouzení rizika **země**, kde podnik sídlí a kde vykonává svoji podnikatelskou činnost. Platí pravidlo, že podnik nemůže dosáhnout lepšího ratingu než daná země. Jedním z důležitých faktorů je stabilita. V případě častých ekonomických změn a změn daňových a legislativních pravidel nelze s potřebnou pravděpodobností vývoj podniku předvídat a tím pádem ani jeho schopnost splácet úvěr. V tomto případě by se s prodlužující dobou, na kterou jsou prostředky bankou poskytnuty, bonita klienta výrazně snižovala.

Další oblastí hodnocení vnějšího prostředí je **odvětví**, v kterém podnik působí. Zde se posuzuje stav celého odvětví v rámci dané ekonomiky a jeho budoucí vývoj. Důležitým faktorem u analýzy odvětví je i vazba na hospodářský cyklus. Podle tohoto vztahu pak rozlišujeme odvětví cyklické, anticyklické a neutrální. Neutrální odvětví bývají v čase více stabilní, jejich vývoj se tak odhaduje lépe.

V rámci analýzy odvětví pak jde o analýzu **postavení a podílu podniku na trhu**. Zde se zkoumá dosavadní vývoj podniku, včetně analýzy naplnění záměrů, které si podnik v minulosti předsevzal. Kromě konkurence se hodnotí i **odběratelsko-dodavatelské vztahy** podniku. Hodnotí se především počet odběratelů, počet dodavatelů a snadnost či obtížnost jejich nahrazení v případě ukončení spolupráce, i další okolnosti ovlivňující vyjednávací sílu podniku.

Poslední z hlavních oblastí analýzy je **kvalita produkce**. V této části se posuzuje zejména kvalita produkce vzhledem ke kvalitě produkce konkurence. Analyzuje se zde i technologická vybavenost klienta, výše výrobních nákladů a jeho připravenost na potřebné inovace.

Analýza manažerů a vlastníků

Banka v této oblasti hodnotí kvalifikaci manažerů a vlastníků, jejich zkušenosti, dobu strávenou v daném oboru apod. Mimo jiné hodnotí management a vlastníky i z hlediska jeho složení věkového, jeho stabilitu či nahraditelnost. Hodnocení probíhá ve větší míře subjektivním ohodnocením pracovníkem banky na základě pohovorů s jednotlivými osobami. Pracovník banky může vycházet i ze zkušeností banky z předchozích jednání a spolupráce. Cílem tohoto hodnocení je především posoudit schopnost a zejména ochotu managementu a vlastníků své závazky vůči bance řádně plnit.

Analýza zkušeností s klientem

Jedná se o analýzu vzájemné spolupráce a chování podniku vůči bance v minulosti, včetně plnění všech vzniklých závazků. Důležitými faktory jsou délka vztahu s klientem, intenzita tohoto vztahu, platební morálka klienta, vývoj na běžném účtu klienta apod.

Druhotným zdrojem jsou zprostředkované zkušenosti jiných finančních institucí s tímto klientem. Dříve si předávaly banky svoje zkušenosti s určitým klientem přímo. V dnešní době jsou zřízeny tzv. registry, které shromažďují informace o klientech z členských institucí. V případě právnických osob je v České republice nejvýznamnější Centrální registr úvěrů.

https://www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/centralni_registr_uveru/

Finanční analýza podniku

Východiskem jsou ukazatele technické finanční analýzy, pomocí nichž lze podnik analyzovat na základě dostupných účetních výkazů. Základní účetní dokumenty, ze kterých technická finanční analýza čerpá, jsou rozvaha, výkaz zisku a ztráty a výkaz cashflow.

V rámci finanční analýzy jde zejména o uplatnění ukazatelů rentability, aktivity, zadluženosti a likvidity. Tyto ukazatele umožňují

- porovnávat srovnatelné údaje mezi jednotlivými účetními obdobími,
- identifikovat trendy,
- zajišťovat, testovat a interpretovat vzájemné vztahy mezi poměrovými ukazateli,
- identifikovat specifické vazby v rámci podniku,
- odhadnout míru likvidity, úvěrové zatížení, objem tržeb a ziskovou marži,
- identifikovat zvláštnosti daného podniku.

Analýza záměrů podniku

Pomocí této analýzy se posuzují cíle podniku z hlediska jejich reálnosti a smysluplnosti. Příliš velké a nereálné cíle vedou k neúspěchům podniku, které mohou v krajním případě zapříčinit i jeho bankrot. V případě nereálných cílů by tedy banka neměla podniku finanční prostředky půjčovat, popř. by mu měla pomoci příliš nereálné cíle zrealizovat. Banka proto projednává podnikatelský plán, resp. jinak nazvaný dokument zpracovaný podnikem, ve kterém podnik blíže specifikuje a zdůvodňuje svůj záměr.

XXXXXXXXXXXX

Z výše uvedeného může pramenit dojem, že banka ve vztahu k podniku disponuje podstatně vyšší vyjednávací silou, že je tím subjektem, který suverénně rozhoduje komu úvěr poskytne a komu ne, zatímco podnik je v roli prosebníka.

Tento dojem je však zavádějící a vzniká tím, že banka nese v daném vztahu podstatně vyšší riziko a proto je musí snižovat cestou prověřování a výběru zájemců o úvěr. Tím se její situace například diametrálně liší od prodejce spotřebního zboží v maloobchodě, který v podstatě žádné riziko nenesou a snaží se výlučně o maximalizaci prodeje, aniž by ho při tom bonita jeho zákazníků musela zajímat.

Při analýze vztahu mezi podnikem a bankou je totiž třeba brát v úvahu, že na finančním trhu, stejně tak jako na jakémkoli jiném, platí zákon nabídky a poptávky a nelze přitom říci, že by zde obecně převažoval převis poptávky nad nabídkou. Zatímco podnik s mimořádně nízkou bonitou se „prosebníkem“ o úvěr může skutečně stát, vysoce bonitní společnosti disponují velkou vyjednávací silou a jsou pro banky velmi žádoucím partnerem.

Zpracováno částečně s využitím diplomové práce KLUSÁKOVÁ, Pavla. *Hodnocení bonity klientů*. Brno : Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta, 2012.

Literatura

DVOŘÁK, Petr. *Komerční bankovníctví pro bankéře a klienty*. Praha: Linde, 1999. 475 s. ISBN 80-7201-141-3

JÍLEK, Josef. *Finanční rizika*. 1. vyd. Praha: Grada, 2000. 635 s. ISBN: 80-7169-579-3.

KAŠPAROVSKÁ, Vlasta. *Řízení obchodních bank: vybrané kapitoly*. Vyd. 1. Praha: C. H. Beck, 2006. 339 s. ISBN 8071793817.