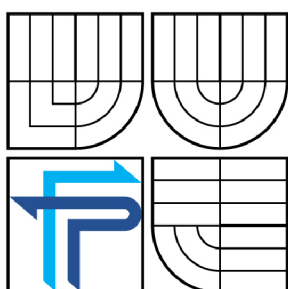




VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV EKONOMIKY

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF ECONOMICS

ŘÍZENÍ ÚVĚROVÉHO RÁMCE A ŽÁDOST O ÚVĚR

CREDIT LIMIT MANAGEMENT AND CREDIT APPLICATION

DIPLOMOVÁ PRÁCE

MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Bc. PAVEL HORÁK

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. VÁCLAV ZEMAN

BRNO 2009

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Horák Pavel, Bc.

Podnikové finance a obchod (6208T090)

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách, Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně a Směrnicí děkana pro realizaci bakalářských a magisterských studijních programů zadává diplomovou práci s názvem:

Řízení úvěrového rámce a žádost o úvěr

v anglickém jazyce:

Credit Limit Management and Credit Application

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Vymezení problému a cíle práce

Teoretická východiska práce

Analýza problému a současná situace

Vlastní návrhy řešení a jejich přínos (efektivita)

Závěr

Seznam použité literatury

Seznam odborné literatury:

KALABIS, Z.: Bankovní služby v praxi, 1.vyd., 148 s.,Brno, Computer Press 2005 ISBN 80-251-0882-1

KALINOVÁ, M., KOTOUČOVÁ,J., KŘÍŽ, R., SPIRIT, M., ŠVARC,Z. Právní základy finančních služeb,1. vyd. Praha, Bankovní institut VŠ, 2002, ISBN 80-7265-051-3

REVENDA, Z, MANDEL, M, KODERA, J, MUSÍLEK, P, DVOŘÁK, P, BOUDA, J.: Peněžní ekonomie a bankovníctví, 4.vyd., praha, Management Press 2005 ISBN 80-7261-132-1

Vedoucí diplomové práce: Ing. Václav Zeman

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2008/2009.

L.S.

Ing. Martin Slezák
Ředitel ústavu

doc. RNDr. Anna Putnová, Ph.D., MBA
Děkan fakulty

V Brně, dne 22.05.2009

Anotace

Diplomová práce se zabývá řízením úvěrového rizika u podnikatelského subjektu účtujícím v soustavě podvojného účetnictví. Sledují se možnosti subjektu na získání investičních úvěrů pro rozvoj podnikání, dle hospodářských výsledků. Připravuje se žádost o úvěr a úvěrová složka pro úvěrující banku.

Annotation

The thesis deals with the bank credit risk over entrepreneurial subject with double-entry accounting system. The monitoring of possibilities to acquire the bank credit for future business development is based on operating results. The requisition for the bank credit is being prepared also with for the component for the bank providing the credit.

Klíčová slova:

Investiční úvěr, úvěrový rámec, hodnocení rizika klienta, žádost o úvěr.

Klíčová slova - anglicky:

Investment credit, credit restrictions, assessment, the requisition for the bank credit.

HORÁK, P. *Řízení úvěrového rámce a žádost o úvěr*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2009. 73 s. Vedoucí diplomové práce Ing. Václav Zeman.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem celou diplomovou práci zpracoval samostatně na základě uvedené literatury a pod vedením vedoucího práce.

V Přerově 22.května 2009

.....

podpis

Děkuji ing. Zemanovi vedoucímu diplomové práce, všem kolegům a spolupracujícím osobám, kteří měli ochotu a chuť mi při tvorbě diplomové práce pomoci a hlavně mé kolegyni paní Martínkové za poskytnuté rady a typy.

Obsah

1. Úvod.....	7
2. Vymezení problému diplomové práce.....	9
3. Teoretické podklady diplomové práce.....	12
3.1. Manažerské finance	12
3.1.1. Rozvoj kapitálu	12
3.1.1.1. Interní zdroje financování.....	14
3.1.1.2. Externí zdroje financování.....	14
3.1.1.3. Kapitálová struktura	15
3.2. Rizika	16
3.2.1. Rizika řízení firmy	16
3.2.2. Rizika projektu	17
3.2.3. Finanční riziko bank.....	17
3.2.4. Úvěrové riziko.....	17
3.2.5. Finanční riziko.....	19
3.3. Poskytování úvěrů.....	20
3.3.1. Banky	20
3.3.2. Podání úvěrové žádosti.....	21
3.3.3. Bankovní úvěry	23
3.3.3.1. Dlouhodobé úvěrování	23
3.3.3.2. Krátkodobé financování	25
3.3.4. Zajišťovací instrumenty	26
3.3.4.1. Vznik zástavního práva	26
3.3.4.2. Zástava nemovitosti.....	28
3.3.4.3. Smlouva o zajištění postoupením pohledávek.....	29
3.3.5. Formy podpory státu pro malé a střední podnikatele.....	29
3.3.5.1. Záruka.....	30
3.3.5.2. Podřízený úvěr v programu Progres.....	31
3.4. Fundamentální analýza	32
3.4.1. Poměrová analýza	33
3.4.1.1. Ukazatelé rentability.....	33
3.4.1.2. Ukazatelé dluhu	34
3.4.1.3. Quick test.....	37
3.5. Zdroje pro splácení cizích zdrojů.....	37
4. Představení společnosti.....	39
4.1. Popis stavu firmy	41
4.1.1. Výrobní prostory	41

4.1.2.	Zaměstnanci	44
4.1.3.	Technologie.....	44
4.1.4.	Odběratelé	45
4.1.5.	Finanční trhy	46
4.2.	Hospodářské výsledky	47
4.2.1.	Struktura majetku a financování	47
4.2.1.1.	Aktiva	47
4.2.1.2.	Pasiva.....	48
4.2.1.3.	Cizí zdroje.....	49
4.2.1.4.	Bankovní úvěry.....	49
4.2.1.5.	Leasing.....	52
4.2.2.	Tvorba hodnot	53
4.2.2.1.	Výkaz zisku a ztrát	54
4.2.2.2.	Peněžní toky	54
5.	Hodnocení společnosti	55
5.1.	Silné a slabé stránky společnosti.....	55
5.2.	Poměrové ukazatele	58
5.3.	Dun & Bradstreet (D&B).....	62
5.4.	Prostředky pro splácení úvěru.....	64
6.	Návrh řešení	66
6.1.	Koupě části výrobního areálu	66
6.2.	Financování nových zakázek	69
6.3.	Příprava žádosti úvěrové složky	70
6.4.	Doporučení.....	71
7.	Závěr	73
	Seznam použité literatury	74
	Seznam příloh	75
	Seznam použitých grafů a tabulek	75

1. Úvod

Téma řízení úvěrového rámce společnosti je specifická oblast řízení financování kapitálu podnikatelských subjektů. Ty hledají pro svoji činnost neustále nové zdroje finančních prostředků, pokud je za akceptovatelnou cenu mohou přiblížit ke stabilizaci nebo rozšíření jejich aktivit. Cizí zdroje jsou nejčastěji využívanou formou jak dlouhodobého tak přechodného financování. To je způsobeno především nízkým zásahem do vnitřních struktur podnikatelských celků a i rychlé dostupnosti takových zdrojů. V období před vypuknutím hypotéční krize byl stav trhu takový, že banky nebo jiné kreditní instituce poskytovali svůj kapitál v hojném množství za příznivých podmínek. Podnikatelské subjekty, tedy měli včasný a nekomplikovaný přístup k novým zdrojům, které jim v této fázi ekonomického cyklu dovolovaly rozšiřovat své kapacity a celkové aktivity. Velkým a silným ekonomickým subjektům byly zdroje poskytovány s možností nízkého vstupu vlastních zdrojů do projektu v rozpětí od 0 do 30 % a za nízké úrokové přírážky, které u investičních projektů činili od 0,8% do 2% přírážky bank k základní úrokové sazbě. Mnoho firem tudíž získalo volné, ovšem mnohdy, alokované zdroje pro své záměry. Z vlastní zkušenosti vím, že mnohé společnosti se snažily získat co nejvíce volných zdrojů, aniž by pomýšleli na budoucí vývoj, potažmo na ekonomické cykly. Ovšem na nepříznivé dopady situace levných úrokových sazeb již upozorňoval ve svých tezích teorie hospodářského cyklu Friedrich von Hayek, jeden z nejvýznamnějších teoretických liberálů. Ten na tuto situaci upozorňoval prohlášením, že: „Hlavním zdroje ekonomické nerovnováhy jsou uměle nízké bankovní úroky, kvůli nimž podniky uskutečňují nadbytečné investice do technologií a rozšiřování výroby, které se nakonec ukážou jako nevýhodné.“ S myšlenkou „berme, dokud banky dávají“, řídili svá rozhodnutí, která byla podpořena i dotačními tituly. Některé z těchto firem dnes stojí před problematikou vytěsnění bankou. Banky chtějí okamžité splacení úvěrů, případně neobnovení cyklických úvěrů provozních prostředků. Takové společnosti doplatili na vstřícnost bank v období růstu, kdy spolupracovali pouze s bankou, která se k nim tak „hezky zachovala“. Jiné společnosti nestojí před situací ztráty cizích zdrojů, ale neodkladné kroky, které nestihly udělat v období, kdy se úvěry „dávaly“, dnes také doplácí na spolupráci s jedinou bankou. Přitom velikost těchto subjektů logicky volala po diverzifikaci dostupnosti peněz a měly si vytvářet kladnou historii u i jiného finančního domu. V tom

společnostem jistě mohou pomoci poradenské subjekty, které se specializují na danou problematiku a mohou i porovnávat zažité situace s různými subjekty a následnými výsledky. Ty předávají zkušenosti dalším subjektům, které je potřebují využít pro svou praxi.

Podnikatelské subjekty v české prostředí se nejčastěji spoléhaly na rady bankovních úředníků, kteří jim úvěry a jiné bankovní produkty prodávali. Vůbec si neuvědomovaly, že tací úředníci jsou orientováni na stejné ekonomické veličiny, jako samotné subjekty. To hlavně na tržby z prodeje. Z toho důvodu se nechaly ukolébat klidnou hladinou, ale když se tok rozvlnil, zjišťují skutečnou podobu jejich situace. Doba krize nejlépe ukazuje firmám, kdo stojí na jaké straně. Také dává příležitost rozvíjet náš finanční trh o běžnou praxi z ekonomicky nejvyspělejších zemí. Rozvoj nezávislých finančně poradenských služeb i pro malé a střední podniky. V rozsahu zaplacení si služby ve svůj prospěch, tak aby získali nezávislou objektivní informaci pro své rozhodování. V tomto duchu je vedena i tato diplomová práce s důrazem na objektivní posouzení klientovy hospodářské situace a následné získání kvalitní služby, která se stává rozhodujícím prvkem pro strategické řízení.

2. Vymezení problému diplomové práce

V nejvyspělejších ekonomikách světa je v oblasti získávání cizích zdrojů pro podnikání věnována velká pozornost. Subjekty si v takových to vyspělých trzích uvědomují rozdílnost dopadů jednotlivých variant získání cizích zdrojů pro podnikání v jejich výsledku. V našem prostředí se ještě mnoho podnikatelských subjektů chová způsobem, který je velmi zažitý. Stejně jako v daňových otázkách si dnes management a akcionáři uvědomují, že optimalizace daňové zátěže může ušetřit nemalé zdroje pro rozšíření podnikání, tak i v oblasti získávání cizích zdrojů mohou existovat řešení, která management nezná, a mohou být efektivnější. Získávání cizích zdrojů je omezeno na komunikaci s bankou, kterou společnost dlouhodoběji využívá. V případech nového podnikatelského subjektu, nebo ve chvíli, kdy mateřská banka nechce půjčit na nový projekt, teprve v takovém případě se firmy začnou zajímat, co je ještě dostupného na trhu. Mnohdy začnou obcházet jednotlivé bankovní domy a shání finanční prostředky na svůj záměr. Zde ovšem mohou narazit, pokud se nevejdou v dané bance do přichystaného šuplíku. Šuplíky jsou vymezení jednotlivých bankovních úvěrů, dle metodik banky. A přitom by stačilo někdy postavit celý projekt jiným způsobem, nebo si přichystat dopředu vnitřní ekonomickou situaci. V takových případech mohou žadatelé získat náskok, který ušetří čas a peníze. Nejčastějšími subjekty, které potřebují takovéto informace a nemohou se spolehnout na bankovní pracovníky, jsou firmy v segmentu malého a středního podnikání.

V našem případě zde máme středně velkou firmu, která se přesně dostala do podobné situace. Dlouhodobě spolupracuje s jednou z komerčních bank, která patří do velké čtyřky. Ta poskytuje společnosti účty, platební produkty, depozitní produkty, směnu cizích měn a také úvěrové produkty. Ovšem s příchodem hypotéční krize se najednou z idylického partnerství stala určitá přítěž. Banka firmě nechce poskytnout další prostředky na předem avizované investice. Dokonce chce i některé úvěrové produkty omezit a jsou i náznaky, že by byla radši, kdyby byly některé úvěry předčasně splaceny. Ovšem žadatel je v situaci, kdy jedna z operací by dokonce v dobrém nastavení dokázala vytvořit úspory, ostatní požadavky reagují na nepříznivou situaci na trhu.

2.1 Cíl práce

Diplomová práce má za úkol navrhnout novou strategii řešení úvěrových zdrojů. Ty musejí samozřejmě vycházet z možností ekonomického prostředí a situace firmy. Společnosti by po aplikaci takového to řešení měla být méně závislá na jednom bankovním domě, měla by mít i větší přístup k dalším zdrojům, které by reagovali na potřeby subjektu. A měla by vzniknout širší spolupráce mezi firmou a úvěrujícími bankami. Ta nemusí spočívat v pouze ukončení spolupráce s dosavadním bankovním domem, ale snížením závislosti na tomto domě a z opačného pohledu i snížení rizika financování této banky. Ta by jistě po snížení zátěže dokázala opět klientovi poskytovat kvalitní služby a pomáhat klientovi reagovat na ekonomické vztahy. Navrhnuté řešení má pomoci firmě zajistit nejdůležitější prvky financování, které budou mít jasné výsledky, ovšem měli by být dostatečně otevřené, je-li to možné, i pro budoucí potřeby. Je velmi vhodné myslet i na další období, které přijde s oživením ekonomiky. V takových případech společnost bude hledat způsoby, jak rozšířit výrobu, nebo jak obměnit starší technologie za novější. I s tímto výhledem má navrhnuté řešení pracovat. Přípravované řešení bude využívat aktivně podpory státu a to především finančních instrumentů, které jsou určeny na podporu segmentu malých a středních podniků. To jsou formy podpory od státu ve spolupráci s evropskými institucemi.

2.2 Metody zpracování

K dosažení vytýčených cílů jsou v diplomové práci použity metody teoretického vymezení celého sledovaného problému, ekonomicko-finanční analýza chování firmy, způsob schvalování úvěrů v bankách a připravení požadavků firmy do obecných pravidel bank. Obecná pravidla bank jsou využita z důvodu nejisté situace na trhu, proto je celý projekt přichystán dle známých praktik bank pro úvěrování a nastavení určitého rozptylu detailních požadavků úvěrující banky. Metodická část se zabývá problematikou získávání zdrojů pro podnikání, jaké jsou možnosti a případné obecné nastínění dopadů jednotlivých variant. Také je zde rozebrán způsob posuzování zdraví společnosti, zda tvoří potřebné prostředky na splacení cizího kapitálu v odpovídajícím období. Posouzení vyhlídek do budoucna, pojmenování silných a slabých stránek podnikání subjektu. Popis schvalování úvěru má především za úkol určit důležité body při

nastavování úvěru a administrativní zatížení při podání žádosti o úvěr. To bude vycházet z obecně známých pravidel poskytování úvěrů pro daný segment ekonomiky.

Trend roku 2009

V roce 2009 se v plné šíři projevila finanční krize, která má dopady na všechny oblasti ekonomiky. V průmyslu jsou hlášeny poklesy poptávek v desítkách procent. I společnost Progress OK a.s. pociťuje ve svém hospodaření důsledky této krize. Diplomová práce nepracuje s předběžnými výsledky během roku 2009. Firma předpokládá pokles tržeb na úroveň 300 mil Kč za rok. Návrh řešení pracuje s výhledem tohoto trendu, ale nezná žádné podklady, které by dokazovaly potvrzení tohoto trendu.

3. Teoretické podklady diplomové práce

Úkoly manažerů mají spět k základním cílům vedení společnosti. Nejméně je jejich cílem udržovat stabilitu subjektu, vedení všech činností k zisku a nejlépe ke zvyšování hodnoty společnosti. Manažeři mají mnoho nástrojů a oblastí, kde jak těchto cílů mohou dosáhnout. Velmi důležitou částí každé firmy jsou finance a její kapitálová struktura společnosti. Ty jsou důležitými faktory pro tvorbu dalších hodnot. Ovšem ve firmách jsou jednotlivé části tak propojené, že nelze mluvit o jedné bez podnětu jiné a dopadu na další.

3.1. Manažerské finance

Jedním z významně ovlivňujících faktorů je kapitálová struktura společnosti. Vhodná kapitálová struktura společnosti dovoluje vedení společnost náležitě rozvíjet, renovovat, začínat nové projekty, které rozšíří působnost firmy, a v neposlední řadě dovoluje generovat zisk. Rozhodnutí o struktuře jsou závislé na životní fázi společnosti, jejím výrobním programu a vyplývajících potřebách. Management analyzuje potřeby společnosti a vychází z momentální situace prostředí. Zde hledá potřeby případných investic a možnosti získání prostředků na jejich financování.

3.1.1. Rozvoj kapitálu

V tomto ekonomickém prostředí, kdy je potřeba zvedat svoji konkurenceschopnost, hledají firmy prostředky pro rozvoj svého podnikání. Dobré ekonomické výsledky přímo vybízejí společnosti k rozšiřování svých výrobních celků a získávání větší technologické základny. Tlakem k tomuto postoji je i zvyšující se cena vstupů a tedy společnosti hledají levnější spotřebu nákladů. V této souvislosti rostou i investice do výzkumu a vývoje nových technologií. Všechny tyto aktivity potřebují finanční prostředky pro svoji realizaci. Bohatá léta na zisky dovolují společnostem reinvestovat

svůj zisk. Ovšem tlak od majitelů a akcionářů jim nedovolují využít všechny prostředky k tomuto účelu. Společnosti tedy hledají volné zdroje na finančním trhu, aby je mohli použít ke svým cílům. Jejich možnosti jsou ve využití interních a externích zdrojů financování. Naproti tomu období recese vyžaduje zdroje, které dovolí společností snižovat aktuální ohrožení. Zdroje jim umožňují hledání nových výrobních programů, překlenut období bez plného vytížení výrobních kapacit apod.

Hlavní rozdělení zdrojů pro podnikání je na interní zdroje a externí zdroje (4).

Interní zdroje

- Odpisy
- Nerozdělený zisk
- Dlouhodobé finanční rezervy

Externí zdroje financování

- Emise kmenových a prioritních akcií
- Emise dluhopisů
- Úvěry finančních institucí (bank)
- Venture Capital, Business Angeles
- Dodavatelské úvěry
- Finanční leasing
- Finanční podpora státu
- Faktoring a forfaiting
- Ostatní zdroje financování

3.1.1.1. Interní zdroje financování

Interní zdroje financování jsou základním stavebním kamenem pro zamýšlení investice firm. Nerozdělený zisk představuje zisk po zdanění, který není určen na výplatu dividend, tantiému ani tvorbu fondů ze zisku. Jsou tedy závislé na hospodářském výsledku předešlých let, daňové sazbě a výši přídělu do povinných fondů a výplat dividend a tantiému. Odpisy jsou na jedné straně podnikovým nákladem (vyjadřují opotřebení majetku) ovšem i podstatným zdrojem volného kapitálu. Tyto zdroje jsou stabilní a dobře předvídatelné. Závisí na odpisové základně, zvoleném typu odepisování a sazbě odpisových skupin. Rezervní fondy, ať už povinné nebo dobrovolné, jsou odloženou spotřebou podniku. Jsou mnohdy definovány, za jakým účelem se tvoří a za jakých okolností je lze použít. Interní zdroje jsou hlavním způsobem financování investic společností.

3.1.1.2. Externí zdroje financování

Zdroje vstupující do společností z vnějšku (externí) se využívají hlavně pro kapitálovou stabilizaci firmy a získání volných prostředků pro její růst. Většinou jsou vyhledávány z důvodu potřeby u větších investičních celků. Vstupují do účetnictví následně jako vlastní zdroje (emise akcií, venture capital) nebo jako dlouhodobé dluhy. Management rozhoduje na základě svých možností a přání vlastníků, jakým způsobem získá volné prostředky. Emise akcií a venture capital vyžaduje minimálně dobrý podnikatelský záměr nebo určitou stabilitu na trhu, investor přijímá riziko podnikání. U dluhového kapitálu je potřeba mnohdy mít dlouhodobě dobré hospodářské výsledky. Je to z důvodu nutnosti vrátit tento kapitál v konkrétním termínu a to formou pravidelných splátek nebo jednorázově. To je doprovázeno vyplácením odměny za zapůjčený kapitál = úrok.

V českém prostředí u středně velké společnosti nejsou příliš časté způsoby pro získání dalšího kapitálu emise akcií a dluhopisů. Je to dáno především nízkou likviditou kapitálového trhu a poměrně vysokou nákladovostí tranší. Zatím co ve větších zemích si mohou dovolit i takovéto podniky vstupovat na kapitálový trh za účelem získání volného kapitálu. Tak u nás takové možnosti nejsou. Přitom stejně, jako u zmíněných

zahraničních společností, kde je obvyklé získat zdroje emisí dluhopisů, by dostatečně silný trh dokázal mnohé firmy podpořit. To je výborně využitelné hlavně pro financování výzkumu a vývoje.

3.1.1.3. Kapitálová struktura

Každá firma má jiné potřeby, cíle a výchozí bod. To předurčuje i chování a nastavování vhodné kapitálové struktury subjektu. Firma disponující pouze s vlastním kapitálem, nemusí mít dostatečný objem prostředků pro investice, tak aby společnost mohla zastávat vytýčený směr, např. s cílem maximalizovat roční výnosy. Strategie financování podniku se právě zaměřuje na postupy, jak zvyšovat kapitál pro potřeby firmy (4). Neexistuje jednotný pohled, jak nastavit optimální hodnoty financování kapitálu. Finanční rozhodování o vývoji struktury musí vycházet z prostředí a cílů, které potřebuje firma dosahovat. „Volba kapitálové struktury, která je zásadním faktorem ovlivňující velikost podnikové diskontní míry, je složitým vícefaktoriálním procesem“ (2, str.360). Umírněná strategie, ta jenž sladuje životnost aktiv s pasivy, je použitelná u největšího počtu společností. Ta vychází z pravidel o chování a ovlivňování kapitálu a jeho ceny. Těmito pravidly jsou:

- zlaté bilanční pravidlo financování
- zlaté bilanční pravidlo vyrovnání rizika
- zlaté bilanční pari pravidlo
- zlaté bilanční pravidlo poměrové pravidlo

Např. dynamické teorie upřednostňují určitou optimální kapitálovou strukturu, tj. nejvhodnější míru zadlužení podniku. Teorie hierarchického pořádku si cíl optimalizace kapitálové struktury vůbec neklade a nestanoví přesně definovaný poměr dluhu a vlastního kapitálu. Výše tohoto poměru je více či méně specifická pro každý podnik a odpovídá kumulovaným požadavkům podniku na vnější financování. Hodnota podniku dlouhodobě závisí prioritně na investičních a provozních rozhodnutích, finanční rozhodnutí je doplňkové – má sice význam, ale není rozhodující (2, str.385).

3.2. Rizika

Vedení firmy i jejich operací na trhu vždy provází riziko. To představuje především neúspěch zvolených kroků, které se v důsledcích projeví ztrátou finančního kapitálu. V podnikatelském prostředí rozlišujeme úrovně rizika jako bezrizikové operace a operace s různým stupněm rizika. Do bezrizikových operací především řadíme investice do krátkodobých státních poukázek, státních dluhopisů, popřípadě do obligací společností s vysokým ratingem. Ostatní operace se hodnotí jako rizikové a je potřeba rozlišovat jejich úroveň ohrožení pro investující společnost. S mírou rizika vzrůstá i výše výnosu z dané investice. Je tedy potřeba u každého rozhodování být si vědom možných i negativních následků rozhodnutí. **„Respektování rizika je nutným základním atributem správného rozhodování o investicích“** (12, str.165). Pro snížení rizika se využívá matematicko-statistických nástrojů a postupů při měření a zohledňování rizika v investičních úvahách. Praktické využití při vedení společnosti předpokládá u managementu vědomostní, informační a administrativní vybavenost. V případech, kdy management nemá odborné zkušenosti nebo není možná dostatečná příprava rozboru rizika, je potřeba riziko alespoň odhadnout a začlenit ho do rozhodování.

Vysoká neúspěšnost bývá u zavádění nových druhů výrobků a u investic do výzkumu a vývoje. Nezvládnutí rizika může vést až k ohrožení stability firmy a jejímu bankrotu.

3.2.1. Rizika řízení firmy

Rozbor celkového rizikového pohledu na firmu je potřeba vnímat z nejprve od ovlivňujících faktorů, jejich velikostí a hledat případná opatření, která tato čistá rizika budou pozitivně ovlivňovat a přitom navzájem budou kompaktní. Faktory, které my budeme zkoumat, jsou především nákladové položky, možností zdrojů, poptávka a pozice na trhu, úrokové sazby půjčeného kapitálu. Ty všechny budou mít vysokou míru v zastoupení rizika. Opatření budou vyžadovat přesný postup a především analýzu únosnosti pro podnikatele a celý projekt.

3.2.2. Rizika projektu

Základním cílem řízení rizika projektů je zvýšit pravděpodobnost jeho úspěchu a minimalizovat nebezpečí neúspěchu, který by mohl ohrozit finanční stabilitu firmy a vést až k případnému úpadku.

Např. riziko zvýšení úrokové sazby zvětšuje tlak na kapitálovou strukturu financování společnosti, a tudíž větší potřeby disponibilních zdrojů, také potřebujeme vědět, jak bude vysoká výnosnost čistého pracovního kapitálu.

3.2.3. Finanční riziko bank

Při každé činnosti banky vzniká pro ni, jako pro každý podnikatelský subjekt, riziko ztráty. Ty se nejčastěji realizují v oblasti:

Transakčního rizika,

- cenové a úvěrové riziko.

Provozního rizika a

- v důsledku chyb, nedostatečnosti kontroly, nedbalosti.

Likvidního rizika.

- nepřiměřenost disponibilních zdrojů.

3.2.4. Úvěrové riziko

Úvěry jsou pro banku naplněním poslání, proto riziko z úvěrových obchodů bývá nejčastějším způsobem ohrožení stability banky. Proto je důležité, aby management dobře nastavoval pravidla pro poskytování úvěrů druhým subjektům, zvažují potenciální výnos a nebezpečí nesplnění závazku druhou stranou. Nastavují tedy celkové hospodaření banky tak, aby předešli, že druhá strana ve finanční transakci nebude jednat podle ustanovení a sjednaných podmínek, čímž by bance způsobili ztrátu. Nejčastějším takovým porušením je, že klient přestane úvěr splácet. V tom případě hrozí bance ztráta

v plné výši úvěrového obchodu, půjčených aktiv a úroků. Banka se proti těmto rizikům brání a to podmínkami pro poskytnutí úvěru pro klienta a snížením inherentního rizika. Obranou banky proti ztrátám z úvěrových obchodů je dobrá organizace úvěrového úseku. Ten má za úkol správně definovat např.:

- možná rizika u nových obchodů,
- tak jim banka předcházela,
- v případě dobrého výhledu je schvalovala,
- sledovat již existující úvěry a jejich splácení,
- zajištění ziskovosti úvěru,
- doporučování požadovaných úrokových marží,
- Doporučování požadovaných rezerv,
- Zpracování dokumentů pro úvěrovou politiku.

V rámci snižování inherentních rizik určují managementy bank limity úvěru, které poskytnou do jednotlivých ekonomických odvětví, limity pro určitá území, limity pro klienty, limity splatnosti, limity zajištění. Limity pro odvětví a území vycházejí z možného rizika přílišné koncentrace úvěrů na jednu oblast, kde se mohou projevit nepříznivé skutečnosti. Ty v případě plošného zásahu oblasti, způsobují mnoho ztrát najednou. Z tohoto důvodu se snaží banky koncentraci rozmělnit. U odvětví banky vycházejí ze zastoupení oboru v národním hospodářství, vývoje tohoto oboru a jeho výhledu. Zpracovávají se na základě nákladové struktury, vývoji trhu, citlivosti na technologické změny odvětví, překážkám vstupu do odvětví a hospodářském vývoji ekonomiky.

Hodnocení úvěrových návrhů

Při hodnocení úvěrového návrhu, pracovník banky zkoumá schopnost a ochotu klienta dostát svým závazkům během trvání úvěrové smlouvy. Bere se v potaz:

- Minulost klienta
- Dosavadní zkušenost banky s klientem
- Analýza odvětví
- Předběžné hodnocení klienta

- Úvěrový návrh
- Auditované účetnictví, výkazy manažerského účetnictví, finanční plány klienta,
- Zevrubná finanční analýza klienta: Cash Flow, platební schopnost, likvidita, gearing a prověrka zajištění.

Úvěruschopnost podniku nelze objektivně zhodnotit bez pochopení obchodního rizika ovinujícího jeho činnost a předností a rizik s tím spojených. Obchodní riziko, jako nejpřímější ohrožení podnikatele, je tedy potřeba podrobit zevrubné analýze.

- Vnější prostředí
- kvalita vedení
- úroveň vztahu mezi bankou a klientem
- úvěrový návrh

Úvěrová analýza představuje subjektivní pohled zpracovatele vycházející z analýzy výše uvedených faktorů, která vyžaduje konzistentní přístup pomocí bodovacího přístupu obchodního rizika zkoumaného podniku. Klasifikace obchodního rizika vychází z analýzy vnějšího prostředí, v němž se podnik pohybuje. Ty jsou hodnoceny na základě země, odvětví, stavu ekonomiky, podíl na trhu geografická působnost, výrobky/služby, zákazníci/dodavatelé apod. Důležitým faktorem je i posouzení kvality managementu a to podle zkušeností, profesionální schopnosti, četností obměny vedení, schopnost, pružnost a realismus vedení. Mnoho postřehů získává banka během dlouhodobé spolupráce s klientem. Pokud využívá klient služeb banky dlouhodoběji, ta ho již pozná a zná hodnoty, které klient přes svůj účet posílá.

3.2.5. Finanční riziko

Analýza finančních výkazů má význam jak pro samotné poskytnutí úvěru, tak pro sledování již poskytnutých úvěrů. Z toho důvodu úvěrovaný subjekt předkládá bance, nejčastěji ve čtvrtletních periodách, výkazy svého hospodaření. Finanční výkazy se zpracovávají (spreading) do standardizovaných podob. Jeho zásadami umožňují dát

důraz na významné finanční údaje, umožňují srovnávací tabulky mezi subjekty a dle vývojových trendů, usnadňují analýzu citlivosti a předpověď budoucího vývoje.

- Ziskovost
- Cash Flow
- Gearing

3.3. Poskytování úvěrů

3.3.1. Banky

Po dobu existence bank se jejich náplň zachovala, jak bylo na začátku. Jejich hlavní náplní je přijímání peněz, úvěrování subjektů a směna peněz, např. různých druhů valut. Samozřejmě se za dlouhou své existence naučili i novým činnostem.

„Banky vznikly jako prostředníci či zprostředkovatelé mezi těmi, kdo vytvářejí úspory neboli volný kapitál (nazývejme je věřitelé) na straně jedné a na straně druhé těmi, kteří naopak potřebují nejen svůj kapitál, ale i cizí zdroje (nazývejme je dlužníky)“ (6, str. 25). Banky v ekonomické rovině plní funkci národohospodářskou a podnikohospodářskou. Pro národohospodářskou funkci to jsou činnosti:

- finanční zprostředkování v užším pojetí, to znamená získávání volného kapitálu od věřitelů a jeho poskytování dlužníkům,
- emise bezhotovostních peněz,
- zprostředkování platebního a zúčtovacího styku,
- zprostředkování finančního investování na peněžním a kapitálovém trhu.

Z pohledu podnikohospodářského jsou banky podniky, které provádějí bankovní obchody, neboli výstupem jsou služby označované jako bankovní produkty. Banky provádějí finanční zprostředkování na ziskovém principu, a tudíž se snaží umístit

získaný kapitál tam, kde přináší nejvyšší rizikové očistění zhodnocení. Poskytují ho tam, kde při stejném zhodnocení za půjčení peněz je nižší riziko. Tento výběr zaručuje nejen stabilitu trhu a samotné finanční instituce, ale i vytváří tlak na prostředí, kam prostředky jsou posílány, aby bylo samo stabilní. Banky tedy transformují získaný kapitál od věřitelů a poskytují ho dlužníkům. Tuto transformaci banky provádějí na ziskovém principu, za úplatu – úroky nebo poplatky za služby. Transformace se dělí na formy:

- kvantitativní transformace,
- časová transformace,
- teritoriální transformace,
- transformace z hlediska obchodovatelnosti,
- transformace z hlediska úvěrového hlediska,
- měnová transformace.

3.3.2. Podání úvěrové žádosti

Základem vztahu klienta s úvěrující bankou je úvěrová smlouva. Ta stojí před pomyslným koncem, než klient získá zdroje z vyřizovaného úvěru. Ovšem vše začíná u úvěrové žádosti a konzultací s bankou, před podáním žádosti. Zde se konzultuje postoj banky a zjišťuje, zda banka poskytne finanční prostředky. „Pro bankovní úvěr je charakteristické, že podmínky, za kterých je poskytován, jsou až na výjimky určovány jednostranně bankou“ (7, str. 79). Průběh bankovní úvěrové operace se skládá (7):

- Ústní informativní jednání se zástupci banky – získávání informací o produktech a jejich nastavení,
- Podání žádosti o úvěr – podává se žádost a přílohy, ze kterých se posuzuje bonita klienta a vhodné nastavení úvěru, potvrzení o bezdlužnostech,
- Posuzování žádosti o úvěr (due diligence),
- Uzavření úvěrové smlouvy,
- Kontrola plnění úvěrových podmínek klientem,
- Splnění závazků ze smlouvy,
- Případné uplatnění sankčních a zajišťovacích prostředků,

Informativní setkání se zástupci banky je prvotním bodem pro zjištění, zda banka poskytne finanční prostředky. Posuzují vhodnost účelu úvěru se strategií banky. Nastiňují velmi důležité informace o možnosti poskytnutí úvěru a přibližných podmínkách. V dnešní době jsou již i běžní zprostředkovatele a úvěrový konzultanti, kteří pomáhají žadatelům vybrat vhodnou banku, dle jejich požadavků a vstupních faktorů. Šetří mnoha klientům čas a mnohdy i nemalé finanční prostředky. Žadatel tak v bance získává utvrzení v informacích, které už slyšel. I když je úvěrová smlouva nastavena diktátem banky, jsou důležité faktory, které je potřeba nastavit.

Navrhované podmínky

Druh úvěru, částka, měna, splatnost, doba čerpání, splátkový kalendář, úroková sazba, úrokové období, poplatky.

Navrhované zajištění

Hlavní záruky – zástavní právo k nemovitosti v první pořadí, zástava pohledávek, zástava inkasních / depozitních účtů, zástava akcií/obchodních podílů dlužníka, zástava plnění z pojištění stavby nebo nemovitosti.

Dodatečné záruky – záruka, blanco směnka, ručitelská smlouva, hotovostní depozitum.

Hlavní odkládací podmínky a závazky

Odkládací podmínky – vlastní kapitál musí být investován v plné výši do čerpání úvěru,

Závazky – využívání finančních služeb příslušné banky, žádné závazky vůči třetím osobám bez souhlasu banky, předkládání čtvrtletních/ročních účetních výkazů, tvorba fondu obnovy pro plynulou obnovu financovaného majetku.

Je-li úvěr příslušným credit riskem schválen a klient splní všechny podmínky pro poskytnutí úvěru, nastane fáze čerpání finančních prostředků.

Žádost o úvěr

Žádost o úvěr je soubor podkladů, které vyžaduje banka pro posuzování obchodního případu. V tomto souboru podkladů a informací o se banka zajímá o základní oblasti:

- Firmu vedení a vlastnická struktura
- Ekonomika žadatele
- Účel úvěru
- Doplnkové informace

Banka tak zkoumá vlastnickou strukturu firmy a odbornost jejího vedení. Zjišťuje ekonomiku společnosti, odhaluje její silné a slabé stránky, historie společnosti. Zajímá se o majetkovou strukturu, závazky nejen z obchodního styku, dodavatelské vztahy. Oblasti, které banka chce rozklíčovat.¹

3.3.3. Bankovní úvěry

V případě, že podnikatel potřebuje peněžní zdroje pro své podnikání, nebo připravované investiční celky, má možnost se obrátit na trh s poptávkou po penězích, pokud negeneruje sám potřebné množství finančních prostředků - interní zdroje podnikových investic. Tyto cizí zdroje pro podnikání si podnikatel může zajistit několika způsoby. V našem případě využíváme především bankovních zdrojů.

3.3.3.1. Dlouhodobé úvěrování

Evropské země a Japonsko k řešení financování podnikových investic často využívá středně a dlouhodobých úvěrů. Střednědobí horizont počítáme od 1 roku do 5 let. Úvěr je možné získat jako finanční úvěr.

Banky a úvěrová družstva

¹ Příloha č. 5 Seznam podkladů pro žádost o komerční úvěr

Finanční úvěr je možné získat na finančním trhu od bankovního domu, popřípadě specializovaných subjektů – např. úvěrových družstev.

Dlouhodobé financování společností je velmi důležitý prvek stability každého podnikatelského subjektu a jeho kapitálového zdraví. Rozhodující je především dlouhodobá splatnost zapůjčeného kapitálu, což snižuje potřebné pravidelné výdaje, neboť jsou splátky natáhnuty na dlouhodobé splácení. Nižší výdaje samozřejmě nečiní takový tlak na výkony a marže, tudíž je společnost konkurenceschopná na trhu. Dlouhodobé financování společností se především využívá na pořízení stálých aktiv. Pravidlo o financování praví, že dlouhodobá aktiva mají být financována dlouhodobými pasivy, což v mnohých případech právě bývají vlastní kapitál a dlouhodobé bankovní úvěry. Banky jsou samozřejmě obezřetné, na co půjčují, a žadatel musí takový předmět bance představit.

Dlouhodobé úvěry jsou bankami nejčastěji poskytovány formami:

- investičního úvěru,
- hypotéčního úvěru a
- projektového financování.

Hypotéční úvěr je typ, kdy banka poskytuje subjektu peněžní prostředky na základě zástavního práva k existující nemovitosti. V některých případech banky nevyžadují uvádět do žádosti o úvěr předmět pořízení, ale bývá to spíše výjimkou. Hypotéční úvěry jsou dlouhodobě splatné a nebývá výjimkou splatnost až 15 let. Často tak žadatelé používají takové úvěry na koupi obchodních podílů v jiných firmách, ale i třeba na rekonstrukce provozů apod. Předpokládá se, že žadatel má dlouhodobou historii. Existují i případy, kdy jsou touto formou půjčeny prostředky na vykrytí hospodářských ztrát u jinak dlouhodobě zdravého podniku.

Investiční úvěry poskytují banky žadatelům především na rozvoj podnikání žadatele. Předmětem rozvoje tak bývají výstavby nových výrobních hal, pořízení důležitého strojního zařízení, investice do informačních technologií, rozvoje obchodních sítí apod. Investiční úvěry jsou mnohdy poskytovány se splatností do 10 let. To vychází ze zažitého pravidla, že dobrá investice musí být rentabilní do 10 let. Toto užívané pravidlo, které se podle všeho drží už mnohá staletí, vychází i z předpokladu, že společnost musí při své životnosti reagovat na momentální situace. Takováto domněnka

jasně předpokládá reinvestice do jednotlivých částí firem. Žadatel má již nějakou historii.

Projektové financování je v mnohých věcech specifické, ovšem tato odlišnost dobře pokrývá potřeby mnohých žadatelů, kteří by nemohli být uspokojeni v předchozích případech, tam totiž se předpokládalo, že žadatel má již nějakou historii a v nedávné historii byl finančně a ekonomicky zdravý, nejlépe produkoval i zisk. U projektového financování je situace poněkud odlišná. Často se jedná o poskytnutí úvěrových zdrojů novému subjektu. To bývají subjekty, které vlastní silné podniky nebo ustanovená konsorcia. Ty zakládají novou účelovou společnost pro provozování podnikatelských aktivit. Výhodou mnohdy je, že vlastníkovému takovéto účelové společnosti nevstupuje nový dluh do hospodářských výsledků, což není vždy žádané. Projektové financování lze charakterizovat jako úvěrové financování ekonomicky i právně přesně vymezené ekonomické jednotky – projektu, přičemž jako zdroje ke splácení poskytnutého úvěru slouží budoucí cash flow vyplývající z realizace projektu. Úvěr je zajištěn zpravidla výhradně aktivy daného projektu (6, str. 579). Odpovědnost vlastníků může být nízká nebo dokonce žádná. Tj. financování bez zpětného postihu (non recourse financing) V takové případě kapitálové riziko nese banka.

3.3.3.2. Krátkodobé financování

Mezi krátkodobé úvěry se nejčastěji počítají kontokorentní úvěry a provozní úvěry. To jsou nejčastěji nabízené úvěry komerčními bankami pro podnikatelské subjekty. Tyto úvěry jsou specifické na základě splatnosti do jednoho roku, kdy mnohdy bývají prodlouženy na další období, dle výsledků hospodaření daného dlužníka. To i odpovídá jejich funkci a to poskytnutí cizích krátkodobých zdrojů na pořízení oběžného majetku. Využívají se především na pořizování zásob, pořízení drobného hmotného a nehmotného majetku (to především ve chvílích kdy dlužník ho nevede jako dlouhodobí majetek) a na získání hodnot pro splacení závazků nebo zvýšení likvidity. Jsou poskytovány na jeden rok, kdy jsou splatné, v příznivých případech mohou být prolongovány. Provozní úvěry jsou poskytovány do objemu max. 10% z obrátu často s nominální maximální výší poskytnutelného úvěru. Vhodným nástrojem jsou i odběratelské úvěry. Jedná se o financování výroby zakázek pro zákazníky, kdy banka profinancovává výrobní náklady. Uplatňuje se často u individuální výroby s delším

časovým obdobím od objednávky k dodávce konečného výrobku. Banka profinancovává až 80% prodejní ceny, záleží na výši možné zálohy odběratele. Může se jednat o cyklickou výrobu, tak banka otvírá žadateli úvěrový rámec, který poskytne žadateli. Banka financuje pouze na základě podkladu, zástavy pohledávek a jejich výše. U krátkodobého úvěru se nejvíce používá zajištění formami požadovaných směnek, směnky s avalem, zástavy hmotného majetku a zástava pohledávek z obchodního styku nebo zboží a zásob na skladě.

- Kontokorentní úvěry
- Revolvingové úvěry
- Provozní úvěry
- Odběratelské úvěry

3.3.4. Zajišťovací instrumenty

Zástavní právo je dnes velmi používaným zajišťovacím institutem k pohledávkám banky. Jeho využití je dnes velmi časté u investičního úvěru, hypotéčních úvěrů a úvěru ze stavebního spoření. Samozřejmě se i používá jako zajišťovací instrument i mezi jinými než bankovními osobami.

V našem případě se bude jednat o zástavní právo mezi „zástavním věřitelem“ (bankou), „zástavcem“ (dlužník nebo majitel nemovitosti).

3.3.4.1. Vznik zástavního práva

Vznik zástavního práva je podložen podmínkou smlouvy o poskytnutí úvěru, jako protihodnota k poskytnutému peněžnímu plnění. Úvěrová smlouva (existence

pohledávky) samotná pouze podmiňuje vznik zástavního práva, jako jednu z podmínek pro vyplacení finančních prostředků. Zástavní právo je následně upraveno samostatnou smlouvou o zástavním právu.

Tato smlouva určuje např.

- I) kdo je zástavcem a zástavním věřitelem,
- II) určuje pohledávku, na jejíž popud vzniká zástavní právo
- III) definuje „předmět zástavy“, a zavazuje se k prohlášení, že nezřídil jiné zástavní právo, věcné břemeno nebo předkupní právo apod. ve prospěch třetí osoby bez vědomí banky.
- IV) Závazky zástavce:
 - povinnosti majitele (zástavce) o udržení hodnoty předmětu zástavy.
 - ihned informovat banku o změnách – zřízení zástavního práva, věcného břemena apod. třetí osobě, které mají vliv na změnu hodnoty předmětu zástavy.
 - Závazek včas a řádně platit daně a poplatky vztahující se k předmětu zástavy.
 - Žádat o souhlas věřitele s jakýmkoliv stavebními změnami na předmětu a výstavbu nové stavby na zastavěném pozemku, změnu užívání stavby, uzavření nájemních smluv na dobu delší jednoho roku, jedná-li se o zástavu nemovitosti.
 - Zpřístupnění předmětu zástavy na výzvu věřitele.
 - Určení smluvních pokut za porušení zástavní smlouvy a jejich povinností.
 - Věřitel může vydat souhlas převedením předmětu na třetí osobu, pokud se stane dlužníkem.
- V) Realizaci zástavy
 - Položka o možnosti zpeněžit zástavu v případě nedodržení podmínek úvěrové smlouvy
 - V případě nedržení, podmínku o zpřístupnění předmětu, k možnosti zpeněžit věřitelem, prodejem třetí osobě.
- VI) Závěrečná ustanovení
Zástavní právo vzniká vkladem na katastru nemovitostí, nebo soupisem zástavní smlouvy u pohledávek

Úhradu poplatků katastrálnímu úřadu
Zánik zástavního práva a provedení zániku
Počet kopií smluv o vzniku zástavního práva
Prohlášení o způsobilosti k uzavření zástavní smlouvy.

Samozřejmě zástavní smlouvy se mohou lišit. To na základě způsobu uplatňovaných bankami, předmětu zástavy a potřebám.

Mnohdy se zástavní smlouvy podepisují současně při aktu podpisu úvěrových smluv. Bývá vyhotovena ve více stejnopisech a to tak, aby 2 byly pro katastrální úřad, po jednom pro zúčastněné a jedna kopie se při vkladu orazítkuje a nechává se osobě vkládající. Na katastr nemovitostí se vkládají společně s návrhem na vklad do katastru nemovitostí. Jejich právní účinnost začíná po zapsání zástavního práva do katastru nemovitostí, kdy následně banky vyplácejí finanční prostředky z úvěru. V některých případech banky umožňují, čerpání už na vklad zástavního práva na katastru nemovitostí. Všechny tyto právní úkony se ověřují na základě podacích razítek a výpisu z katastru nemovitostí.

3.3.4.2. Zástava nemovitosti

Jedním z nejrozšířenějších způsobů zajištění bankovních úvěrů. Nejčastěji se používá při hypotéčních úvěrech, jak kreditu pro fyzické tak i právnické osoby, což i odpovídá smyslu hypotéčního úvěru, který upravuje zákon č. 190/2004 Sb. o dluhopisech. Zde je zástava nemovitosti podmínkou pro poskytnutí hypotéčního úvěru. Zástava nemovité věci se ovšem používá u více druhů úvěrů a jedná se to v případech větších úvěrů s dlouhodobější splatností. Zástava nemovitosti v právním podkladu vychází z občanského zákoníku, kde v § 152 je charakterizován, k zajištění pohledávek, kdy při jejich včasém a řádném nesplacení může zástavní věřitel dosáhnout uspokojením z výtěžku zpeněžení zástavy.

3.3.4.3. Smlouva o zajištění postoupením pohledávek

Uzavírá se ve smyslu § 554 zák. č. 40/1964, občanského zákoníku.

Smlouva uzavíraná mezi bankou a investorem. Smlouva o zajištění postoupením pohledávek, jak již její název předjímá, má hlavně zajišťovací charakter. Má tedy za úkol snižovat riziko banky hrozící z možnosti nedostání závazků investora vůči bance. Je většinou sepsána na určitou částku, která odpovídá jistině úvěru a příslušenství úvěru. V našem případě se jedná o postoupení pohledávek z tržeb.

3.3.5. Formy podpory státu pro malé a střední podnikatele

Stát umožňuje rozvoj podnikatelského prostředí i formami podpor. Jsou to jak dotační programy národního charakteru, tak i dotační programy EU. Nejsou to však jediné formy. Pro oblast průmyslové výroby je velmi zajímavá podpora státu, která je poskytována přes Českomoravskou záruční a rozvojovou banku (ČMZRB). Hlavními formami pro podporu zpracovatelského průmyslu jsou bankovní záruky za poskytnutými komerčními úvěry (program ZÁRUKA) a podřízený úvěr (program PROGRES). Podpory jsou určeny pro subjekty, které odpovídají definici malého a středního podnikatele.² Ty ovšem musí ještě zapadat do podporovaných oblastí průmyslu.³ Regionálně jsou podpory poskytovány na celém území ČR kromě Prahy. V jednotlivých oblastech se můžou pouze měnit maximální koeficienty podpory způsobilých výdajů projektu, to v současném období je omezeno především pro oblast Jihozápad. Vzhledem k tomu, že se jedná o státní podpory, je nutné si také uvědomit, že podpůrné produkty spadají do definic De Minimis⁴ a Maximální intenzity veřejné podpory (pozn. P č. příloha). Podmínek pro poskytnutí programů je více. Jedná se hlavně o formální správnost a bezdlužnost subjektů vůči státu a státním organizacím⁵.

² Příloha 9 – Definice malého a středního podnikatele

³ <http://www.cmzrb.cz/>

⁴ Příloha č. 7 Pravidlo De Minimis

⁵ <http://www.cmzrb.cz/>

3.3.5.1. Záruka

Záruky poskytované ČMZRB jsou formy veřejné podpory, které mají zvýšit dostupnost bankovních úvěrů podnikatelským subjektům. Jejich využití je především ve snížení rizikovitosti financování finančním ústavem, což vede k větší ochotě poskytování bankovních úvěrů. Tak se stávají úvěry dostupnějšími i subjektům, u kterých by banka cítila příliš velký tlak rizika, to by vedlo k zamítnutí žádosti o úvěr. Samozřejmě to vede i k požadavkům banky, aby podnikatelské subjekty žádali o záruky. To bankám snižuje ohodnocení rizika v jejich portfoliích.

Záruky jsou momentálně poskytovány na provozní úvěry a investiční úvěry. Jsou poskytovány v modelaci M a S, to znamená především maximální velikost záruky a způsob interního schvalování ČMZRB. M ZÁRUKA je poskytována do maximální hodnoty úvěru 5 mil Kč a je schvalována formou zjednodušeného režimu. ČMZRB udává, že ve zjednodušeném termínu schvaluje záruky do 5 pracovních dnů a jejich úspěšnost schválení je až 95% z podaných žádostí. S ZÁRUKA je určena pro větší úvěrový rámec. Záruky nemusejí být všemi bankami akceptovány. Je to z důvodu, že ČMZRB si do smluv s jednotlivými bankami vložila, že bude proplácet maximálně 4% z realizovaných záruk ročně. Tz. Pokud nějaké bance více klientů se dostane do potíží se splácením těchto úvěrů, bude tato banka uspokojena jen do maximální výše 4% všech záruk, které tato banka má ve svém portfoliu u svých klientů, za jeden rok.

Záruky za provozní úvěry jsou poskytovány při bankovních úvěrech na nákup zásob včetně drobného nehmotného a hmotného majetku. Záruky za investičními úvěry jsou poskytovány pro úvěry na:

- a) pořízení a rekonstrukce dlouhodobého hmotného majetku (u příjemců podpory vedoucích účetnictví), resp. hmotného majetku a pozemků (u příjemců podpory vedoucích daňovou evidenci),
- b) pořízení zásob, včetně drobného hmotného majetku,
- c) pořízení drobného nehmotného majetku

Výdaje podle písmene b) a c) mohou být podporovány pouze u investičně zaměřených úvěrů určených k financování investičně zaměřených projektů.

Záruky jsou poskytovány na jakoukoliv výši úvěru a zaručuje se maximálně do 80% sjednané jistiny bankovního úvěru. Doba ručení je maximálně na 15 let. Příjemce záruky je povinen uhradit poplatek 01 – 03% p. a. z výše záruky. Současně s poskytnutím záruky je příjemci podpory poskytnut finanční příspěvek k úhradě zbývající části ceny záruky, a to 4% p. a. z výše záruky. Vyhodnocení a expertíza žádosti klienta a zpracování smluvních dokumentů si účtuje ČMZRB 4500,-.

Záruky jsou poskytovány dle pravidla De Minimis. Toto pravidlo o maximálním využití veřejné podpory mluví o maximálním využití v období 3 po sobě jdoucích let, nemohou žadatelé využít více, jak ekvivalent 200 000 EUR, platí pro náš subjekt. Pro přepočítání na české koruny se využívá kurz vyhlášený Evropskou centrální bankou pro poslední pracovní den, předcházející měsíci, kdy byla podpora poskytnuta. Poskytnutí podpory se započítává dle dne podpisu smlouvy o záruce. Podpora poskytnuta formou záruky se ovšem přepočítává na hrubý ekvivalent podpory. Hrubý ekvivalent podpory v Kč se pro záruku rovná součinu výše poskytnuté záruky a koeficientu K ($K=0,1333$).

Hrubý ekvivalent podpory je vypočítáván, pro záruku, jako rozdíl mezi referenční sazbou a úrokovou sazbou poskytovaného úvěru, tj. diferenční sazba. Ta se přepočítává na celou dobu poskytnutí úvěru od podpisu smlouvy do data splatnosti. Je-li projekt podporován z více programů, podléhajícím pravidlu De Minimis, tak se hrubý ekvivalent podpory sčítá z jednotlivých částí.

3.3.5.2. Podřízený úvěr v programu Progres

Jedná se o poskytnutí dlouhodobého úvěru pro podnikatelský subjekt, který musí splňovat podmínky popsané výše. Úvěr je poskytován subjektu pro umožnění rozvojových projektů, tak aby byla zvýšena dostupnost externího financování, ba právě podnikům s nižší kapitálovou vybaveností. Je určen na projekty pořízení a rekonstrukce dlouhodobého hmotného majetku.

Dispozice úvěru:

Úroková sazba 3% p. a.

Odklad splátek jistiny až 3 roky úvěru

Splatnost jistiny až 7 let

Výše úvěru je až 20 mil Kč, max. 50% způsobilých výdajů (v případě našeho subjektu)

Z toho vyplývá, že úvěr je poskytován až na období 10 let. Výdajové cash flow společnosti je první 3 roky sníženo o splátky jistiny. Takové to nastavení dovoluje subjektu mít nízké nastavení po realizaci investice.

Pokud se budeme zabírat definicí „maximální intenzity veřejné podpory“, je nutné popsat, že v případě poskytnutí takové podpory střednímu podnikateli je maximálně 50% ve většině regionů. Ta se počítá jako:

$$\text{Intenzita } v \% = \frac{\text{hrubý ekvivalent podpory}}{\text{investice}} * 100$$

Investicí jsou považovány výdaje na získání majetku dle předchozího vymezení.

Velkou výhodou podřízeného úvěru je ještě jeho chování vyjádřené v definici programu. Poskytovatel podřízeného úvěru (ČMZRB) vyslovuje ve smlouvě o podpoře souhlas s tím, že závazky příjemce podpory ke splacení jistiny podřízeného úvěru budou do data první splátky jistiny tohoto úvěru (období podřízenosti) zařazeny za jeho všechny ostatní peněžité závazky⁶. Tato skutečnost se dá také vyjádřit, že díky tomuto prohlášení poskytovatele, se chová podřízený úvěr, jako vlastní kapitál podporovaného subjektu, po dobu odkladu splátek jistiny.

3.4. Fundamentální analýza

Fundamentální analýza je celkový a zevrubný pohled na hospodaření společnosti. Na základě práce s účetními výkazy rozvahou, výkazem zisku a ztrát a cash flow, si můžeme udělat vcelku podrobný přehled o firmě. To samozřejmě je základní předpoklad pro jakékoliv posuzování. Struktura majetku společnosti a způsob jeho financování poodhalí, zda firma může přemýšlet o rozvoji svého podnikání, nebo zda

⁶ <http://www.cmzrb.cz/>

nikoliv. Výsledky hospodaření mluví o tvorbě nových hodnot. Cash flow vypovídá o přírůstcích a úbytcích disponibilních finančních zdrojů.

3.4.1. Poměrová analýza

Postupy poměrové analýzy se nejčastěji shrnují do několika skupin, podle sledovaných ukazatelů. Ty jsou často využívány, protože mohou ukázat jiné pohledy na hospodaření subjektu, než jaké jsou patrné z rozvahy a výkazu zisku a ztrát. Poměrové analýzy nám pomáhají rychleji identifikovat hodnoty efektivity hospodaření s jednotlivými částmi podniku. Je důležité si uvědomit, že podnik je složitý organismus a stejně jako u lidského těla je potřeba hlídat určité symptomy, tak abychom předešli případným nemocem. Z toho důvodu je využíváno několika skupin poměrových ukazatelů, tak abychom dokázali rychle identifikovat naši úspěšnost jednotlivých operací. Sledujeme tak hodnoty zisku k vynaloženému úsilí nebo majetku, hospodárnost využívání majetku. Získáváme hodnotné informace o řízení likvidity, nebo například rostoucím zadlužení subjektu. Velmi vysokou vypovídající schopnost mají tyto hodnoty ve srovnání s podobnými subjekty ze stejného odvětví. Získáváme tak přehled, zda jsme se svým konceptem úspěšni a naše kladné srovnání dává dobrý výhled do dalších dnů.

3.4.1.1. Ukazatelé rentability

Ukazatele rentability sledují vývoj hospodářskému zisku. Hodnotíme tak, kolik jsme museli vynaložit prostředků, majetku a zdrojů, abychom dosáhli zisku. Hlavním důvodem je, že zisk je jedním z hlavních způsobů získání nových kapitálových zdrojů. Ke všemu se jedná v případě nerozděleného zisku o vlastní kapitál. V mnoha případech investičních záměrů, které jsou financovány z úvěrových zdrojů, je vždy vyžadována angažovanost vlastních zdrojů. Proto soustředěný pohled na rentability a profitabilitu je důležitý a doplňuje pohled na celkové zdraví společnosti do dalšího období. Ukazatelé rentability totiž neukazují pouze zisk, ale zahrnují do celkového pohledu společnosti.

Odkrývají se nám tak vztahy mezi ziskem kombinovaný s vlivem likvidity, řízení aktiv a řízení dluhu. Ziskovost je výsledkem složitého strategického rozhodování (1, str. 66).

Zisková marže (Net profit margin on sales)

Jedná se o poměr čistého zisku děleného tržbami. Výsledkem je zisk na korunu obrátu udávaný v procentech.

$$\text{Zisková marže} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{tržby}}$$

Výnos na aktiva (return on assets – ROA)

Jedná se o míru výnosu na aktiva. Často využívaný ukazatel rentability. Výsledek je v procentech.

$$\text{Výnos na aktiva (ROA)} = \frac{\text{Čistý zisk}}{\text{Celková aktiva}}$$

Rentabilita vlastního kapitálu (return of equity - ROE)

Jedná se o výnos na vlastní kapitál, který v procentech udává úspěšnost využití vlastního kapitálu na získání zisku.

$$ROE = \frac{HV \text{ za účetní období}}{\text{Vlastní kapitál}}$$

3.4.1.2. Ukazatelé dluhu

Ukazatelé dluhu jsou významnými hodnotiteli struktury financování společnosti, ukazují kdo nese hlavní riziko financování. To je u středně velké firmy v českém prostředí akcionáři a banky. Zvláště u firmy, která není dostatečně velká, aby byla schopná vstoupit na akciový trh a získávala tak další potřebné prostředky, jsou to

především banky. To nejčastěji v případech, kdy akcionáři nechtějí navyšovat vlastní kapitál společnosti, např. i z důvodu stálého ovládní společnosti původními akcionáři, nebo nechtějí navyšovat své podíly. Banky poskytují společnostem velké množství finančních prostředků, nesou tak hlavní díl rizika, a předpokládají, jsou-li k tomu podmínky, že vlastní majetek firmy je jakým si polštářem. Samozřejmě náklady kapitálu jsou u bankovních zdrojů mnohdy levnější, než jakákoliv jiná forma získání dodatečných prostředků. Finanční páka, podíl financování společnosti dluhem, ovlivňuje jak finanční riziko, tak i výnosnost společnosti. Finanční páka působí oběma směry a v nepříznivých podmínkách, kdy jsou tržby menší a náklady stejné (popř. i vyšší), může mít firma vyšší náklady než výnosy (JPFZF s 62).

Ovšem ani úvěrové financování není bez limitů. Tyto limity jsou velmi dobře odhalitelné právě v posuzování ukazatelů dluhu.

Ukazatel zadluženosti (debt ratio)

Posuzuje poměr pasiv dluhu vůči celkovým aktivům, neboli procentuální podíl poskytnutých cizích zdrojů. Do těchto pasiv jsou započítávány krátkodobé a dlouhodobé závazky a bankovní úvěry. Hodnotu výsledného podílu hodnotí jednotlivé skupiny rozdílně. Nízká hodnota dovoluje vysoké podíly na efektivitě využití vlastního kapitálu, což upřednostňují akcionáři. Naproti tomu věřitelé chtějí nízké riziko, a proto vyhledávají nízký výsledek, což by značilo jisté uspokojení jejich pohledávek.

$$\text{Ukazatel zadluženosti} = \frac{\text{krátk. závazky} + \text{dlouh. závazky} + \text{bankovní úvěry}}{\text{celková aktiva}}$$

Dluh na vlastní kapitál (debt to equity)

Poměrový ukazatel vykazující hodnotu cizího kapitálu k vlastnímu kapitálu. Jeho vypovídající schopnost je obdobná, jako u předcházejícího ukazatele zadluženosti a jeho výsledky mají obdobnou interpretaci. Ovšem není, dluh na vlastní kapitál, limitován

100% (jako u ukaz. zadluženosti), protože není krácen majetkem společnosti. Může tak dosahovat až potencionálního nekonečna při exponenciálním průběhu.

$$\text{Dluh na vlastní kapitál} = \frac{\text{krátk. závazky} + \text{dlouh. závazky} + \text{bank. úvěry}}{\text{vlastní kapitál}}$$

Úrokové krytí (interest coverage)

Úrokové krytí měří, kolikrát by se mohl provozní zisk snížit před tím, než se společnost dostane na úroveň, kdy už nebude schopna zaplatit své úrokové povinnosti. (JPFZF s 64). Tz. Že čím vyšší je tento ukazatel, cítí se věřitelé, hlavně banky, méně ohroženi, neboť jejich pohledávka může být spíše uspokojena. Ve výpočtovém zlomku je čitatel použit provozní zisk, který samozřejmě není daněný. To z důvodu, že úroky jsou nákladem snižující základ výpočtu daně.

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{EBIT}{\text{Nákladové úroky}}$$

Pro naše potřeby je potřeba jmenovatele upravit. Nestací, pokud chceme získat přesnější výhled, použít nákladové úroky přímo z výkazu, protože splácení úvěrů začalo až v průběhu roku 2008. Je tedy potřeba dopočítat jmenovatele na úroveň, zaplacených úroků z bankovních úvěrů, za celý rok.

Krytí fixních poplatků

Je velmi vhodný ukazatel pro posouzení schopnosti firmy dostát závazkům vůči financujícím společnostem. Je velmi obdobný, jako úrokové krytí, ovšem obsahuje ve svém výpočtu i leasingové splátky. Vzhledem k tomu, že společnost využívá v hojně míře leasingových splátek, vypovídající schopnost tohoto ukazatele je žádána.

$$\text{Krytí fixních poplatků} = \frac{\text{EBIT} + \text{Leasingové splátky}}{\text{Nákladové úroky} + \text{Leasingové splátky}}$$

3.4.1.3. Quick test

Quick test je rychlý způsob pro posouzení hodnocení bonity firmy. Určení takové to hodnoty napovídá hodně o možném posouzení rizika a to hlavně úvěrujícími společnostmi. Proto by ho měli využívat dodavatelské společnosti, které hledají nové odběratele, ale nevědí, jak nastavit platební podmínky kontraktu. Velkou vypovídající váhu má také pro úvěrovování bankovními zdroji. Jeho vypovídající hodnota poskytuje vodítko o vykreslení stavu společnosti.

Jeho autor, pan Králíček, vybral důležité ukazatele, které nejčastěji našel u firem v nesnázích a sestavil indikátor s touto vypovídající schopností. Jedná se o kvótu vlastního kapitálu, dobu splácení dluhu z cash flow, rentabilitu tržeb a rentabilitu aktiv. Výsledné hodnoty jsou sestaveny do známkovací tabulky, podle níž hodnotíme firmu.

Stupnice hodnocení ukazatelů

ukazatel	výborně	velmi dobře	dobře	špatně	ohrožení
	1	2	3	4	5
kvóta vlastního kapitálu	>30%	>20%	>10%	>0%	negativní
doba splácení dluhu z CF	< 3	< 5 let	< 12	> 12 let	> 30 let
cash flow v tržbách	> 10%	> 8%	> 5%	> 0%	negativní
ROA	> 15%	> 12%	> 8%	> 0%	negativní

Tab č. 1 – Kritéria hodnocení výsledků Quick testu

3.5. Zdroje pro splácení cizích zdrojů

V případě získání externích zdrojů, je hlavní otázka, jakým způsobem bude tento kapitál splacen, je-li v nějakém období splatný. To závisí na formě získání kapitálu. Jedná-li se o cizí kapitál, je příjemce kapitálu, dle smluvního ustanovení, splatit v sjednaném

časovém období. Formy vrácení kapitálu mohou být v jednorázovém, nebo pravidelném intervalu. Námi preferovaná forma bankovní úvěry, ustanovuje tyto náležitosti v úvěrové smlouvě definicí termínovanosti. Termínovanost úvěru se projevuje v tom, že banka úvěr poskytuje většinou klientovi na určitou dobu. „Obdobně to platí, pokud jde o jednotlivé splátky, na něž je zpravidla rozložena povinnost klienta poskytnuté peněžní prostředky včetně úroků vrátit“ (7, str 81). Výše splátky a splatného úroku je tedy definovaná smluvním ujednáním. Ovšem z čeho společnost splácí dohodnuté částky?

Hodnoty pro splacení zapůjčeného kapitálu, pokud pomineme momentálně přefinancování novým úvěrem, tak jsou interní zdroje financování (4). To jsou přírůstkové položky hospodaření společnosti. Ty může management využít na financování investičních příležitostí a splátky cizích zdrojů. Jejich měření nám napoví, zda společnost je schopna dostát řádně svým závazkům.

Nejdůležitějšími interními zdroji dlouhodobého financování akciové společnosti jsou:

- Odpisy
- Nerozdělený zisk
- Dlouhodobé finanční rezervy

To jsou zdroje, které jsou nejlépe patrné a dokáže nám napovědět, zda žadatel generuje dostatečné množství prostředků. Jenže od těchto prostředků nejsou odečteny výdaje, které se neprojevují v nákladech. Jedná se o splátky jistin úvěrů a další případné výdaje. Vhodným doplňkem pro posuzování je výkaz cash flow. Jeho podrobnější analýza nám dokáže lépe prozradit, jak firma je schopna dostát závazkům. Peněžní tok má několik významů a časových dimenzí. Statisticky nám vypovídá o velikost zásoby peněz, kterou má společnost v daném okamžiku k dispozici. Investor se dívá na cash flow s výhledem budoucího diskontovaného příjmu. Z pohledu dynamického je to plán budoucího pohybu peněžních fondů podniku v čase nebo rekapitulace minulého pohybu peněz. Cash flow zaznamenává skutečný pohyb peněz (1).

„Prvním krokem úkolem analytika při zpracování výkazu o peněžních tocích je zjistit, která rozvahová položka byla mezi dvěma obdobími zdrojem peněžního toku a která vyvolala jeho spotřebu“ (1, str. 66).

4. Představení společnosti

Firma byla založena v roce 1959 jako pobočný závod VOKD Ostrava a byla zaměřena na výrobu ocelových konstrukcí pro výstavbu dolů v Ostravsko – karvinském revíru. Později byla přejmenována na Báňské stavby a v roce 1991 vznikl podnik Progress a.s. Ostrava se třemi výrobními divizemi. Poslední transformace proběhla v roce 1998, kdy vznikla samostatná firma Progress OK a.s., Valašské Meziříčí. V roce 2003 došlo k přestěhování firmy z Valašského Meziříčí do Přerova a současně ke spojení s firmou STS-Production Přerov s.r.o. se stejným charakterem výroby. Po celou dobu vývoje firmy byly vyráběny ocelové konstrukce a měnil se pouze druh výrobků a skladba zákazníků. Postupně se snižovala výroba pro doly a zvyšoval se podíl výrobků do jiných odvětví.

Progress OK a.s., Přerov má v současné době přibližně 160 zaměstnanců a dodávkami ocelových konstrukcí se uplatňuje ve všech oborech investiční činnosti. Jejich užití je výhodné z časového, ekonomického, provozního i ekologického hlediska. Kvalita svářečských prací je ověřena „Velkým průkazem způsobilosti“ pro výrobu ocelových konstrukcí, jeřábů, mostů a pro navařování trnů.

Jedná se především o ocelové konstrukce hutních a průmyslových hal a provozů, chemických, strojírenských, textilních, sklářských a jiných provozů, ocelové konstrukce elektráren, kotelen a spaloven, zemědělských, sportovních, kulturních a společenských objektů, ocelové konstrukce výstavních pavilonů, obchodních center, autosalonů, servisů, provozních objektů, ocelové konstrukce regálů a skladové ocelové konstrukce, hangárů, velkokapacitních nebo automatizovaných garáží, benzinových čerpacích stanic a střešních nástaveb panelových domů. Dodávají rovněž technologické ocelové konstrukce – jeřábové dráhy, plošiny, lávky, rampy, schodiště, potrubí a energetické mosty, zásobníky, sila jiné speciální ocelové konstrukce ocelové konstrukce.

Mezi nejdůležitější dodávky realizované v letech 1995 – 2003 patří export 1350 tun ocelových konstrukcí pro tepelnou elektrárnu Thalia v Egyptě, průmyslové haly pro betonárku Zublin o hmotnosti 150 tun, sila pro Verte Litomyšl, výrobní haly Siemens ve Frenštátě pod Radhoštěm, ocelové konstrukce absorbenu pro odsiřovací projekt ČEZ, interiérové schodiště pro Technickou univerzitu v Mnichově, ocelová konstrukce budovy kotle pro petrochemický kombinát ve Schwedt – Německo, budova banky Sparkasse v roce 2000 v Pforzheimu o hmotnosti cca 870 tun v Německu, ocelová

konstrukce kopule budovy parlamentu v Turkmenistánu, kopule mešity Kopčák v Turkmenistánu a výroba a montáž supermarketu HELA v St. Ingbertu nedaleko Saarbruckenu v Německu.

Dlouhodobě patří mezi vysoce náročné výrobky, díly jeřábů pro německou firmu LIEBHERR.

Výrobní program

Firma Progress OK a.s. patří mezi středně velké výrobní podniky ve svém oboru. Její pozice na trhu se vyvíjí především podle ekonomické situace a to především v Německu, neboť až devadesát procent výroby směřuje k našim západním sousedům. Firma si za posledních osm let vybudovala solidní pozici mezi německými zákazníky, kde spolupracuje s několika významnými firmami. Jedná se jak o projekční kanceláře, tak i výrobní podniky, které využívají nižší náklady výroby na ne německém trhu. Z důvodu zaběhnuté praxe je v tomto směru konkurenční pozice firmy stabilizována. Vysoká kvalita a včasnost dodání zboží zaručuje firmě neustálou vazbu na tento trh. Nejvýznamnějším odběratelem v tomto ohledu je bezesporu firma Liebherr, která je známa jako světový výrobce jeřábů a těžké stavební techniky, ale i jako výrobce kuchyní a kuchyňských spotřebičů. Firma Progress OK a.s. vyrábí výložníky a protivýložníky pro výrobu jeřábů společnosti Liebherr. Zde je velmi bedlivě hlídána především vysoká kvalita. Z tohoto důvodu stabilizovaných odběratelů soudím, že pozice firmy Progress OK a.s. není nijak ohrožena. Soudím i z dohodnutých obchodů pro příštích 12 měsíců, které již zadala firma Liebherr k výrobě.

Společnost pracuje také na individuálních zakázkách, což jsou nejčastěji ocelové konstrukce budov, například autosalónu, bank nebo také již vyrobila parlament a mešitu do Turkmenistánu. Tyto zakázky se počítají na hmotnost dodaného výrobku, což se tu pohybuje až do stovek tun, neboť jsou to nosné konstrukce celé stavby.

4.1. Popis stavu firmy

4.1.1. Výrobní prostory

Společnost dnes vyrábí ve dvou výrobních prostorech. Jedním je její základní areál v Přerově. Zde se realizuje největší objem výroby. Společnost tu sídlí od roku 2003, kdy bylo stěhování z menších prostor ve Valašském Meziříčí. Ta společnosti s příchodem nového majitele výrobních prostor, které měla společnost pronajaty, skončil nájem. Byla tedy nucena zajistit nové výrobní prostory a přestěhovat se. Takové období ovšem přináší několik zásadních výzev. Kmen zaměstnanců nechtěl cestovat za prací a samotné stěhování výroby trvalo skoro 3 měsíce, což přinášelo hodně nákladů, bez realizace tržeb. V té době společnost dělala nižší objem výroby a i náklady byly řádově nižší.

Společnost vyrábí dnes i ve výrobním areálu v Kojetíně, který si pronajala od společnosti Vítkovice Steel. Tento areál je v pronájmu od února roku 2007.

Přerov

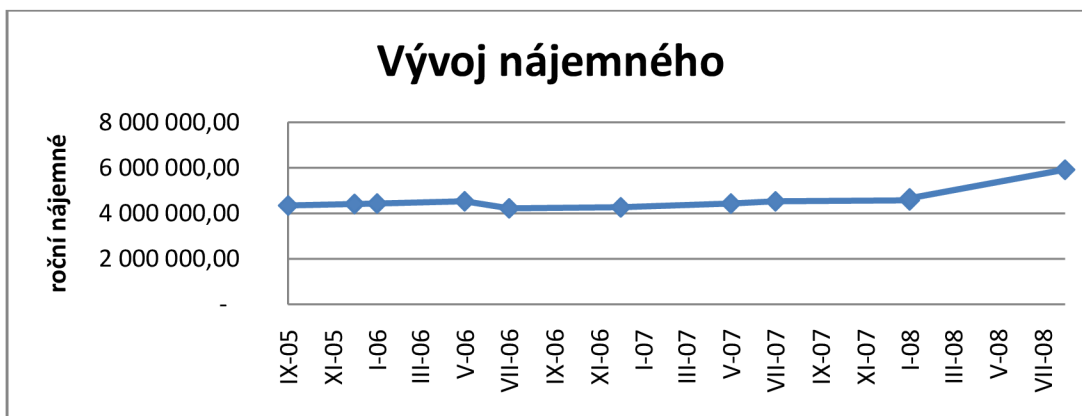
Výrobní prostory v Přerově, protože jsou dlouhodobě hlavní základnou výroby společnosti, jsou využívány s vysokou efektivitou. Tyto prostory jsou ovšem v nájmu. Celková plocha areálu je 35 613 m² a celková zastavěná plocha je přibližně 27 000 m². Firma z tohoto areálu využívá celkově plochy 15 742 m², což je tvořeno 7 452 m² technických budov 1 011 m² kancelářských a sociálních prostor a 7 567 m² venkovního prostranství. Firma tak využívá tyto prostory pro samotnou výrobu, skladovací prostory a administrativu. Jejich cena je v posledním nájemním období 493 tis. Kč měsíčně. Hlavní výzvou je pouze roční nájemní smlouva, která se již několikrát prodloužila. Tady vzniká možné ohrožení jistoty ztráty výrobních prostor. Ovšem společnost si uvědomuje, že jí může postihnout stejná situace, jako s výrobním areálem ve Valašském Meziříčí. Z toho důvodu se společnost snaží odkoupit výrobní prostory do svého majetku. To je i předmětem této diplomové práce. Čímž by si zajistila snížení nákladů, rizika z možnosti ukončení nájemní smlouvy, nového majitele výrobních prostor a změny smluvních podmínek. Společnost by se stala vlastním pánem, enormně by jí narostla stálá aktiva, i když financována cizími zdroji. Společnost ovšem zamýšlí, v této náročnější době, pouze části výrobního areálu. To odpovídá zhruba 3/5 z pronajatých

prostor. V případě zvětšení poptávky a vrácení se na hodnoty dodávek z první poloviny roku 2008, by společnost uvažovala o rozšíření investice. Areál je dostatečně velký i pro rozšíření výroby. Omezením jsou prostory, které využívají jiné menší firmy. Tyto prostory neodpovídají výrobním požadavkům firmy, protože se jedná o plechové haly, malé výrobní prostory a případně garáže. Jejich využitelnost je pro společnost malá, ovšem je tu možnost ukončení nájemních smluv s jejich uživateli, strhnout tyto přístřešky a postavit nové výrobní prostory. Společnost by mohla zvýšit svůj výrobní program, o což je žádá jejich největší odběratel.

Firma v březnu tohoto roku otevřela v rámci tohoto areálu novou výrobní halu. Ta stojí na pozemku firmy a je také celá v jejím vlastnictví. Cena výrobní haly a základních technologií, jako jsou jeřáby, činila 50 mil Kč. Realizace celé stavby trval bezmála rok. V první čtvrtině roku 2007 se vyřizovalo stavební povolení, studie, plán výstavby a financování. V dubnu byl položen základní kámen. Hala je i místem pro zabudování nové technologie horizontální frézy, která v květnu 2008 bude spuštěna. Touto technologií firma získala snížení pracnosti vyvrtávání děr na čtvrtinový čas u několika druhů výroby. Výrobní hala má v běžném roce dělat cca 80-100 mil Kč v dnešních cenách tržeb.

Nájemné

Cenová relace nájmu výrobních prostor v Přerově je adekvátní a odpovídá cenám podobných areálů. Samozřejmě, majitel STS Production a.s., se snaží o efektivní využití těchto prostor. Společnost Progress OK a.s. není jediným nájemcem v areálu, ovšem je tím největším. Ostatní nájemníci nedosahují ani 10% pronajímaných prostor, jako námi sledovaná firma. Cena nájemného se samozřejmě vyvíjela v čase a kopíruje i ekonomický vývoj prostředí. Její enormní nárůst v roce 2008 poukazuje, na záměr pronajimatele profitovat na ekonomickém růstu.



Kojetín

Firma si pronajala v roce 2007 výrobní kapacity od společnosti Vítkovice Steel a.s. a to v obci Kojetín. Ta je vzdálena 30 km od Přerova. Tento areál byl využíván také k výrobě vařených ocelových výrobků, takže se výrobní program areálu moc nezměnil. Výhodou bylo získání cca 60 zaměstnanců do kmene pracovníků s potřebnou odbornou znalostí. Areál je pronajímán na pětileté období s následnou obcí na dalších pět let. Je brán jako doplněk kmenové výroby, protože ani výrobní kapacity tohoto areálu by nedokázaly odpovídat nárokům, které jsou na hlavních výrobních kapacitách v Přerově. Není zde odpovídající stavební zázemí, technologické vybavení.

V případě nepříznivého vývoje v Přerově, by byl ohrožen celkový výrobní program firmy. Společnost by ztratila své výrobní zázemí a nedokázala by dostát svým závazkům k odběratelům. V případě nutnosti stěhovat se do nových výrobních prostor, by byla společnost přímo existenčně ohrožena. Podle výzkumu firmy se v blízkosti nenachází žádné volné výrobní prostory s odpovídajícími požadavky, kterými jsou dostatečné prostory pro výrobu, technologické vybavení hal např. jeřáby a skladovací prostory. Protože se jedná o těžkou průmyslovou výrobu, tak je potřeba dbát na hygienické normy a normy na ochranu životního prostředí. Těm podléhají především nároky na lakování a natírání výrobků.

Samotné stěhování je velmi drahou záležitostí. Firma má za potřeby hradit většinu nákladů, jako při běžném provozu. Mzdy zaměstnanců, splátky úvěrů a leasingové splátky. Nerealizuje tržby ovšem splatnost závazků tu je pořád, čímž by musela je splácet z vlastních prostředků, aby splatila dodavatelské úvěry. Tlakem na vlastní prostředky jsou i náklady na samotné stěhování strojů a materiálu. Na základě

zkušeností, které společnost má z posledního stěhování v roce 2003, tak již si dokáže promítnout možné náklady. V případě stěhování výroby v Přerově by náklady mohli vyšplhat k 20 mil Kč. Pak jsou tu náklady na min. 2 měsíce mezd pracovníků a odvodů na sociální a zdravotní pojištění činní 6,7 mil Kč a závazky k úhradě v hodnotě 60 mil Kč. Závazky z obchodního styku se jistě dají pozdržet, jenže jen na krátký časový úsek. Následná efektivnost výroby v nových prostorech není vždy optimální a může docházet ke zpoždění dodávek, výrobě zmetků apod. Společnost by silně vyčerpala své vlastní zdroje.

4.1.2. Zaměstnanci

Společnost zaměstnává 160 kmenových pracovníků. Přibližně je jich 100 v Přerově a 60 v Kojetíně. Firma by o při tomto stavu dokázala zaměstnat i o dvacet pracovníků více. Ovšem volných pracovních sil je na trhu málo. Je to dáno silnou konjunkturou v ekonomice. Zde je nejlepší zbrání vysoká míra mezd, protože u výrobních profesí není hlavní otázkou celková výše benefitů, ale čistá mzda na právníka. Benefity tvoří pouze mírnou část celkových přínosů pro výrobní zaměstnance. Firma využívá příspěvky na životní pojištění a příspěvky na penzijní připojištění placené zaměstnavatelem, zaměstnanecké bezúročné půjčky a částečnou úhradu na sportovní a kulturní aktivity zaměstnanců. Pro rok 2008 navýšila společnost mzdy o zajímavých 8%. Průměrná mzda ve firmě tak dosáhla 25 tis a čistě pro výrobní pracovníky, bez managementu a režijních pracovníků 23,5 tis. V okolí Přerova se to dá považovat za mírně vyšší průměr. Firma se snaží na svoji nabídku pracovních míst upozorňovat a lákat nové zaměstnance. Zatím se jí spíš daří nahrazovat odchozí a tak se drží na stejném počtu.

4.1.3. Technologie

Výrobní společnosti zabývající se zpracováním ocelových prefabrikátu na ocelové konstrukce potřebují ke své výrobě specializované technologie. Mezi ně se počítají obráběcí stroje, svařovací automaty, brusné stroje a lakovací kabiny. Tato zařízení jsou obměňována podle doby životnosti technologií a potřeb rozrůstající se výroby. Společnost nákupy těchto technologií většinou realizuje formou finančního leasingu s následným odkupem. Mezi významné technologie patří horizontální fréza pořízená

v květnu 2008, lakovací kabiny pořízené 2006, svařovací a pálicí technologie a obnova vozového parku. Z důvodu způsobu financování je zřejmé, že tyto výrobní prostředky se neobjevují v aktivech společnosti, o které by byly aktiva větší. Vzhledem k financování z cizích zdrojů by byla i vyšší účast cizích zdrojů.

4.1.4. Odběratelé

Zákazníky v tomto segmentu jsou nejčastěji stavební firmy, nebo společnosti s podobným zaměřením výroby. Společnost za svoji existenci vyrobila bezpočet nosných konstrukcí pro budovy, kam k nejzajímavějším patří ocelová konstrukce 14 patrové kruhové budovy banky Sparkasse v Pforzheimu, nosná konstrukce Turkmenského parlamentu a také mešity umístěné ve stejném státě. Bylo vyrobeno několik mostů, z nichž nejdelší byl 150 m. A v poslední době se jedná hlavně o výrobu výložníku a protivýložníky jeřábu pro společnost Liebherr. V prvních případech, výroby nosných konstrukcí pro budovy se jedná o zakázkovou výrobu dle projekčních výkresů architekta, projekční kanceláře. U těchto výrobků samozřejmě je vyšší nákladovost na kvalitu, neboť jsou to ojedinělé kusy. U standardizované výroby – částí jeřábů, se jedná už spíše o sériovou produkci.

Firma se dlouhodobě orientuje na německý trh. Má zkušenosti, jak se získáváním atestací podle německých norem, tak i například získávání pracovního povolení, když posílala své zaměstnance montovat některé stavby. Jejich orientace na západ od našich hranic jim dlouhodobě zajišťovala velký objem zakázek. Je patrné, že větší německý trh má větší poptávku a tak společnost využívala dlouhodobě příznivého kurzu české koruny vůči EUR popřípadě k německé marce. Tehdy příznivý kurz zajišťoval pro firmu stabilitu tržeb, což bezesporu využívala.

Vysoký standard kvality, který byl zaveden a je dnes pečlivě sledován, byl a je dobrou výchozí pozicí na udržení si odběratelské základny a případně získávání nových zákazníků na základě referencí. Ke kvalitě i patří včasnost dodávek, která je také na vysoké úrovni.

Riziko společnosti ve vztahu se zákazníky spočívá především v aktuálním silném kurzu české koruny a EURa. Snížení kvality a jiné důvody k nespokojenosti zákazníků a jejich

odliv. Ztracení konkurence schopnosti na základě ceny nebo možného dodávaného objemu zakázek.

4.1.5. Finanční trhy

Firma se pohybuje na finančním trhu hlavně ve dvou oblastech. Jsou jimi získávání volných zdrojů na financování potřeb a devizová výměna. Protože, společnost se orientuje především na vývoz, tak kurz výměny deviz jí velmi ovlivňuje.

Z pohledu financí se nejvíce jako riziko dají vnímat pohyby kurzu české koruny vůči EURu a pohyb úrokových sazeb z úvěrů, popřípadě celkově nákladové úroky na trhu financování. Z pohledu financování růst úrokových sazeb na českém finančním trhu je důležitý u uzavřených úvěrů a budoucích potřeb firmy, které se budou financovat například formou leasingu.

Kč / EUR

Vývoj české koruny vůči EURu je v poslední době hodně diskutovanou záležitostí. Firma Progress ve zprávě předsedy představenstva v rámci výroční zprávy uvádí pohyby kurzu za poslední 3 roky.

Kurz koruny vůči EURu v posledních 3 letech:

2005 29,784 Kč / EUR

2006 28,343 Kč / EUR

2007 27,762 Kč / EUR

2008 24,96 Kč / EUR

Kurz koruny posiloval v první polovině roku 2008. Čímž dost ukrajoval z tržeb firmy. Společnost byla tak nucena na vzniklou situaci reagovat. Využila zajišťovacích produktů například forwardů pro udržení dlouhodobější minimální hladiny směného kurzu. Ovšem z dlouhodobého hlediska, se jedná o snižování efektivnosti z pohledu hospodaření společnosti. Nákup forwardů samozřejmě přináší náklady – poplatky bance a tyto transakce jsou časově a objemově omezeny. Společnosti se dařilo vykrývat tyto ztráty navyšováním prodejní cen po domluvě s odběratelem. Firma Liebherr tak vykrývala ztráty v hospodaření Progress OK. Reaguje v průměru jednou za čtvrt roku obzvláště v měsících, kdy pohyb kurzu koruny byl nejcitelnější. Ovšem ani toto vykrytí

nepokryje všechny ztráty, posílení koruny o 5% nahradili přibližně o 3%. V kombinaci s bankovními produkty nejsou dopady sílící koruny tak významné, aby ohrozili stabilitu firmy. V případě trvajících posílení koruny by mohla tato skutečnost vyvolat dodatečné ztráty. V případě, že by nedošlo ke kompenzaci ze strany odběratelů, jednalo by se o závažné ohrožení stability firmy.

4.2. Hospodářské výsledky

4.2.1. Struktura majetku a financování

Společnost za poslední 3 roky, které se dají popsat jako úspěšné, využila těchto úspěchů a využila je ke svojí stabilizaci. To je především patrné z nárůstu stálých aktiv (21,5 mil Kč v roce 2006) na hodnotu 102 mil Kč na konci roku 2008. Firma tak získala větší hodnotu z pohledu majetku, což jí dovoluje lepší pozici při jednání s bankovními domy.

4.2.1.1. Aktiva

Společnost hospodaří s majetkem na konci roku 2008 v objemu necelých 165 mil Kč. Z toho je 62% dlouhodobého majetku a 35% oběžných aktiv. V tom si společnost od roku 2006 výrazně zlepšila, neboť v roce 2006 byly tyto hodnoty v opačném trendu, kdy oběžný majetek byl až ve výši 71%. Za nárůstem stálých aktiv je především investiční výstavba nové výrobní haly a následná investiční výstavba ubytovny v Kojetíně.

Stálá aktiva

Stálá aktiva v roce 2008 jsou v prudkém růstu, výstavba výrobní haly, započatá v roce 2007 a uvedená do provozu v roce 2008, v rámci výrobního areálu společnosti v Přerově a v roce 2008 byla realizována výstavba ubytovny v areálu Kojetín. Stálá aktiva byla tak zvýšena na 81,5 mil Kč v zůstatkových cenách. V současnosti neplánuje společnost žádné investiční celky, kromě případného investičního záměru. Společnost disponuje ještě movitými věcmi v celkové hodnotě cca 18 mil Kč v zůstatkových cenách. Jedná se o výrobní stroje a vozový park.

Oběžná aktiva

Oběžná aktiva jsou v celkové hodnotě 58 mil Kč a rozdělena na 51% v zásobách, 28% v krátkodobých pohledávkách a 20% ve finančním majetku. Hodnotu zásob tvoří především materiál a nedokončená výroba, ta je oceňována vlastními náklady.

4.2.1.2. Pasiva

Financování společnosti je realizováno především cizími zdroji. Celková pasiva ve výši 164 918 tis. Kč na konci roku 2008. Z toho jsou vlastní zdroje 59 745 tis. Kč.

Základní kapitál

Vlastní zdroje jsou tvořeny ze základního kapitálu, ty tvoří dvacet akcií ve jmenovité výši 100 000,- Kč na majitele. Jediným akcionářem je společnost MP Invest a.s. Zbývající část vlastního kapitálu tvoří nerozdělené zisky z minulých let (35,5 mil Kč) a hospodářský výsledek za běžné účetní období (21 mil Kč).

Nerozdělený zisk

Firma produkuje za poslední roky dostatek zisků. Tyto vygenerované prostředky využívá ke svému hospodaření. Je to dáno, že majitel neodčerpává za poslední dva roky vytvořené zisky ze společnosti a nechává je k dispozici managementu k hospodaření. Vedení firmy má tak možnost využívat prostředky k rozvoji společnosti, což je teď velmi potřeba. Firma přímo neinvestuje prostředky do projektů, spíše je využívá jako polštáře.

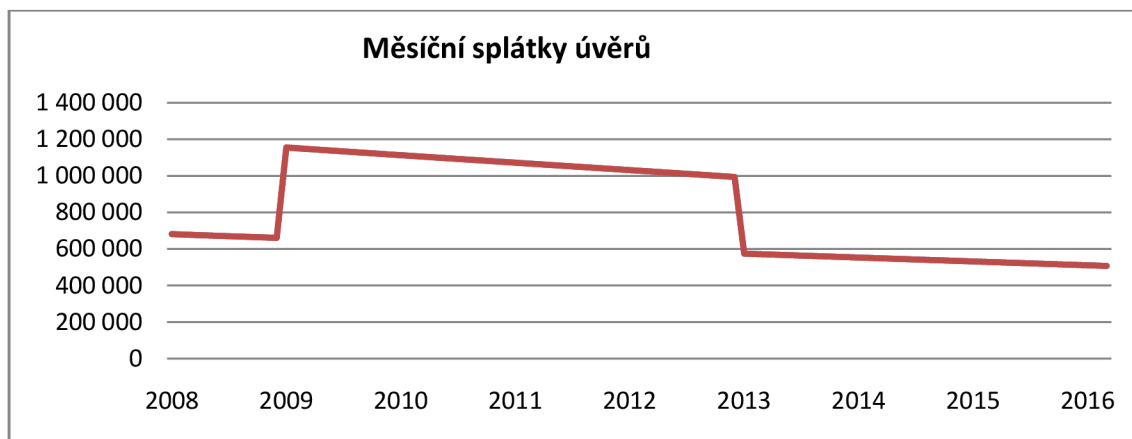
4.2.1.3. Cizí zdroje

Cizí zdroje tvoří významnou část financování společnosti a to až 63,5 % z celkových zdrojů. Hlavním zdrojem finančních prostředků společnosti jsou bankovní úvěry a to až 66% a krátkodobé závazky z obchodního styku 33%. Krátkodobé závazky na konci roku 2008 byly 35 357 tis. Kč. Tzn. výrazné snížení financování společnosti úvěry obchodního styku, neboť v roce 2007 byly ve výši 82 228 tis. Kč a v roce 57 456. To je hlavně způsobeno, neboť celkový objem výroby se zvýšil od těchto let, zkrácením doby splatnosti závazků společnosti. Jak je vidět, byl to významný zdroj financí pro společnost, tato doba dosahovala až 90 dnů v nastaveném režimu. Spočítaná doba obratu závazků byla 61 a půl dne pro rok 2007 a podobný pro rok 2006. Přitom doba obratu zásob činila pouze 33 dnů.

Významným zdrojem financování společnosti, hlavně stálých aktiv, jsou bankovní úvěry. Celková výše nesplacených úvěrů činí 69 242 tis. Kč. Jedná se o dlouhodobý úvěr poskytnutý na výstavbu výrobní haly v celkovém objemu čerpání 50 mil. Kč a střednědobí úvěr na výstavbu ubytovny. Zbývající částí jsou kontokorentní provozní úvěry, čerpané ve výši 15 mil Kč v daném období.

4.2.1.4. Bankovní úvěry

Za posledních 8 let firma výrazně nevyžívala, jako formu získání finančních prostředků, bankovních úvěrů. Výjimku tvořily kontokorentní úvěry. Stabilita firmy a celého odvětví nebyla tak silná, aby bankovní domy byly ochotny poskytovat společnosti provozní nebo investiční úvěry. Kontokorent byl na maximální výši 2 mil Kč. Dnes, i díky stabilitě hospodaření, může čerpat firma kontokorent až do výše 5 mil Kč. Ten firma využívá pro potřeby vyrovnání dostatečné likvidity.



Graf č. 1 – Měsíční splátky úvěrů

Investiční úvěry společnost hledala na trhu, ovšem k uspokojení jejich poptávky došlo až v roce 2006, kdy byl společnosti poskytnut úvěr na výstavbu výrobní haly. Tento úvěr ve výši 50 mil Kč byl poskytnut pouze na výstavbu, nákup pozemku a zaplacení studií realizovala společnost ze svých zdrojů. Výběr financujícího ústavu byl realizován formou soutěže. Byly osloveny banky Československá obchodní banka (ČSOB), CITI bank, Česká spořitelna (ČS), Oberbank a Komerční banka (KB). Komerční banka nakonec vyhrála se svojí nabídkou, která v na jaře roku 2006 byla schválena za podmínek: splatnost 8 a čtvrt roku, úroková sazba 4,2% p. a. po celou dobu splatnosti. Zajištění celého úvěru bylo realizováno zástavním právem k stavěné nemovitosti, bianco směnkou a zárukou ČMZRB. Čerpání proběhlo během 12 měsíců a bylo realizováno na základě prostavěnosti haly. Poplatky banky, bez nákladů na odhadce a ostatního příslušenství, byly 30 000 za zpracování úvěru a 64 000 za schválení úvěru.

K tomuto úvěru si vyžádala KB další zajištění. Tím byla záruka ČMZRB. Společnost v té době plně odpovídala segmentu trhu, který ČMZRB má podporovat. Vznikla tak smlouva mezi Progress OK a ČMZRB, která zněla na maximální výši záruky 25 mil Kč, kterou by v negativním případě byla uspokojena pohledávka KB. Tato výše odpovídá 50% z výše poskytnutých úvěrových zdrojů. Plnění ve výši poloviny by banka plnila v případě, že by byla vyzvána plnit v období mezi 49. a 60. měsícem splatnosti úvěru. V období mezi 25. a 48. měsícem by plnila ve výši 40,63% a mezi 9. Až 24. Měsícem pouze ve výši 31,25%

Cena za poskytnutou záruku se vypočítala jako rozdíl mezi tabulkovou cenou 10 747 672,93 Kč a zvýhodněnou cenou za bankovní záruku, které činila 10 400 973,79 Kč. Za tuto záruku klient zaplatil jednorázový poplatek a to ve výši 346 699,14 Kč.

Také klient zaplatil jednorázový poplatek za zpracování žádosti a to ve výši 18 500 Kč. V rámci uzavření smlouvy s ČMZRB se klient zavázal ke komunikaci a předávání ekonomických podkladů o svém hospodaření ve prospěch ČMZRB.

Společnost Progress OK čerpala již 2 záruky na investiční úvěry. V rámci investičního úvěru na výstavbu výrobní haly, smlouva uzavřena v roce 2006, byla poskytnuta záruka ve výši 10 400 973,79 Kč, což odpovídá i hodnotě poskytnuté veřejné podpory. Z toho veřejná podpora malého rozsahu tzn. de minimis byla ve výši 0,-Kč. Záruka k investičnímu úvěru na výstavbu ubytovny, smlouva z roku 2008, byla poskytnuta záruka ve výši 2 012 871,08 Kč. To do období února 2013. Veřejná podpora v režimu de minimis je započítána ve výši 4 272 438,22 Kč.

V únoru roku 2008 byl Komerční bankou schválen investiční úvěr na výstavbu ubytovny. Společnost ubytovnu staví v areálu Kojetín. Ta má zabezpečit ubytovací kapacity pro dělníky ze vzdálenějších oblastí. Ubytovna byla zařazena do účetnictví v celkové ceně 21 166 tis Kč. Úvěr byl vybrán ze dvou nabídek a to KB a Raiffeisenbank. Obě nabídky v indikativní rovině byly hodně vyrovnané. V poslední fázi KB vyšla svému dlouhodobému klientovi vstříc a nabídla cenu 4,73% p. a. na celou dobu splatnosti 4 let. Projekt je financován bankou ve výši 20 mil Kč. Je zajištěn zárukou ze strany ČMZRB. Ta byla poskytnuta z programu Záruka. Tady už ČMZRB poskytla maximální plnění 16 mil. Kč a to ve výši 80% v období plnění 49-60 měsíců, 65% v rozmezí 25-48 měsíců a 50% v rozmezí 9 -24 měsíců.

Firma využívá revolvingového úvěru v celkové výši 10 mil Kč. Tento revolvingový úvěr je úročen sazbou PRIBOR 1M + 1,4% přírůžkou. K jeho krytí slouží blanco směnka bez avalonu a zástava pohledávek ve výši vyčerpané částky.

rok spláčení	výr. hala			ubytovna		
	úroky	jistina	splátky	úroky	jistina	splátky
1.	1 983 333	6 060 000	8 043 333	837 604	5 000 040	5 837 644
2.	1 728 788	6 060 000	7 788 788	601 104	5 000 040	5 601 144
3.	1 474 242	6 060 000	7 534 242	364 604	5 000 040	5 364 644
4.	1 219 697	6 060 000	7 279 697	128 104	4 999 880	5 127 984
5.	965 152	6 060 000	7 025 152			
6.	710 606	6 060 000	6 770 606			
7.	456 061	6 060 000	6 516 061			
8.	201 515	6 060 000	6 261 515			
9.	10 606	1 520 000	1 530 606			

Tab č. 2 – Splátky současných úvěrů investic

4.2.1.5. Leasing

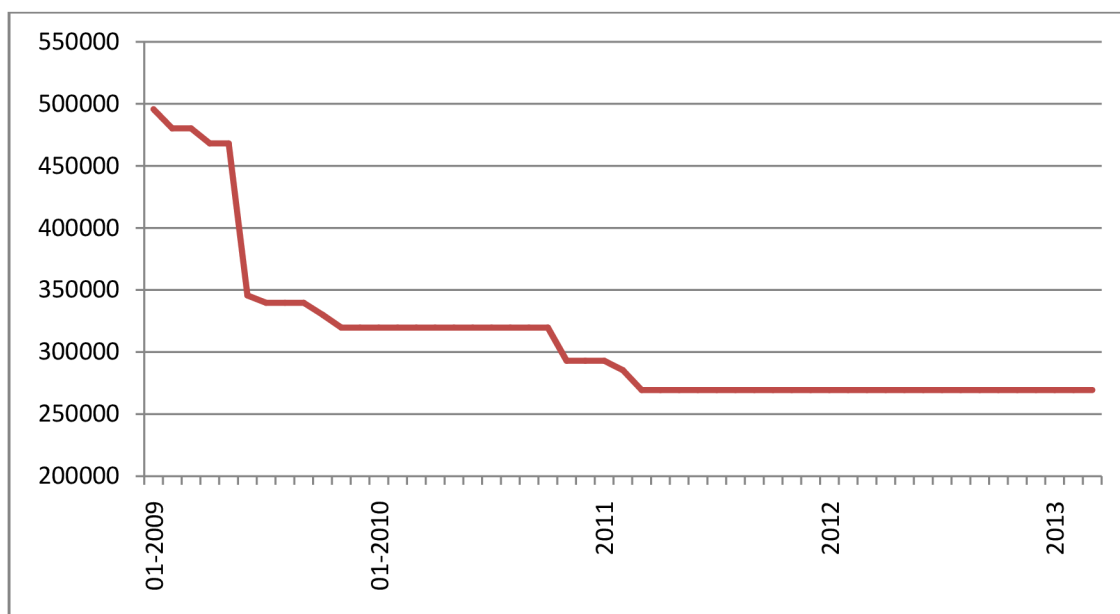
Firmou nejčastěji využívaný produkt na financování technologií je finanční leasing. Tak společnost financuje pořízení automobilového parku a výrobních technologií. To bylo dáno vývojem, kdy firma neměla tak silnou pozici aktiv jako má dnes. V nedávné historii nebyla společnost zisková a dokonce v roce 2003 měla významnou ztrátu. Vzhledem k tomu, že financování technologií formou leasingu je méně rizikové z pohledu financující společnosti, využívala firma Progress OK často tento způsob. Firma bude uhrazovat v budoucích letech na uzavřených leasingových smlouvách:

Leasingové splátky celkově za rok	
2009	4 726 282,85
2010	3 783 294,85
2011	3 273 395,85
2012	3 233 972,85

Tab č. 3 – Splátky současných leasingových smluv a jejich budoucí zatížení

V březnu 2008 společnost uzavřela se společností ČSOB leasing smlouvu o finančním pronájmu technologického zařízení „horizontální frézy“. Výše pořizované investice je 13 748 166 Kč. Byla zvolena nabídka ČSOB, protože nabídla splátky v EUREch a to za fixní kurz 26,22 Kč / EUR. Vzhledem k tomu, že společnost Progress OK realizuje prakticky všechny tržby v EUREch, je to pro ni velmi zajímavá možnost jak snížit

kurzové riziko. Splátky činní 9 942EUR měsíčně a jsou na období 5 let. V rámci leasingu nabídla ČSOB i dotaci v rámci Evropské investiční banky. Dotace činí 73 EUR na splátku, takže za celé období společnost ušetří 4365 EUR. Do celkových splátek započítávám tuto platbu v Kč v kurzu 26,22 Kč / EUR.



Graf č. 2 – vývoj celkových splátek leasingových smluv

Jak je z grafu patrné, tak společnost platí v lednu 2009 celkový objem splátek 495 697 Kč. Tato splátka se ovšem v průběhu roku 2009 výrazně snižuje a v červnu 2009 je na částce 345 tis Kč a následně spadne, na začátku roku 2010 na 320 tis. Kč. Zde se uvolňují další případné volné prostředky pro společnost.

4.2.2. Tvorba hodnot

Výsledky hospodaření, tedy alespoň dle měření zisku po zdanění, jsou za poslední roky velmi příznivé. Firma byla naposledy ve ztrátě v roce 2003, od té doby je v zisku a poslední 3 roky vždy překonala hranici 20 mil Kč před zdaněním. Jistě mohla být úroveň zisku i vyšší, ovšem firma začala připravovat investiční celky, které později i realizovala, což mělo dopad i na snížení potenciálního zisku. To je zřejmé především v roce 2008, kde enormně narostly odpisy.

4.2.2.1. Výkaz zisku a ztrát

Z výkazu zisku a ztrát je dobře čitelné rozložení podílu tržeb a nákladů. Společnosti sice narostly tržby, ovšem také úroveň nákladů se pohybovala v podobném trendu. Tržby společnosti skočily o 41% v roce 2007 oproti roku 2006, ovšem o spotřebě materiálu rostla ve stejném období trendem 43% a služby dokonce o 45%. Nárůsty roku 2008 proti předcházejícímu, již nejsou tak enormní. Tržby z prodeje vlastních výrobků a tržeb vzrostly o 7,3% spotřeba materiálu o 2,4% a služby o 9,1%.

Nárůst osobních nákladů v roce 2007 o necelých 40% odpovídá skokovému nárůstu zaměstnanců z provozu v Kojetíně.

Nárůst odpisů je dán zvýšenou investiční aktivitou společnosti, nárůst o 70% (2007) a 90% (2008), která reinvestuje svůj zisk do nákupu stálých aktiv.

4.2.2.2. Peněžní toky

Cash Flow – ve statistickém pojetí je to číslo – „volná zásoba“ peněz, které má subjekt v daném časovém okamžiku k dispozici (1). Cash Flow nám nejen ukazuje kolik je momentální hodnota disponibilních zdrojů, ale i za co společnost vydávala peníze a kde je získávala. Z pohledu zjištění možnosti tvořit volné prostředky, například pro splácení cizího kapitálu, je to velmi důležitý nástroj.

Hodnota Cash Flow byla v roce 2008 navýšena výrazněji o nepeněžní operace a to hlavně zvýšením odpisů, popřípadě ziskem z prodeje stálých aktiv.

V položce A. 2 (Změna stavu nepeněžních složek pracovního kapitálu) je velmi patrný trend řízení platebního styku společnosti. V roce 2008 společnost zvětšila objem pracovního kapitálu z obchodního styku a zásob o 4,4 mil Kč, zatím co v roce 2007 byl tento nárůst necelých 44 mil Kč. Je jisté, že společnost se v roce 2007 nechala významně financovat dodavatelskými a bankovními úvěry (ten činí 50 mil Kč čerpání), které v tomto roce představovali 71 mil Kč nárůstu. To se i projevilo zvýšenými zásobami na skladě. Firma tak i financovala pomalejší splatnost svých pohledávek.

Hlavní odčerpání volných zdrojů představovali investiční záměry, které byly již popsány.

5. Hodnocení společnosti

5.1. Silné a slabé stránky společnosti

Společnost, stejně jako všechny podnikatelské subjekty, má silné stránky svého podnikání a stavu a výzvy, kterými může posunout své podnikání na vyšší úroveň. Rozpoznání silných a slabých stránek, nemusí být na první pohled patrné, protože jeden stav může mít různé hodnocení dle pohledu pozorovatele. A takový stav tu budeme mít v podobě jednoho velkého odběratele. Lze se na to dívat, jako na slabinu, ale i jako na silnou stránku podnikání společnosti, neboť tento vztah může být velmi silný a lze u něho vnímat i spoustu výhod.

Silné stránky společnosti

- Odběratel Liebherr
- Dlouhodobá ziskovost
- Dobré reference
- Rozšíření výrobního programu

Odběratel Liebherr

Na spolupráci se společností Liebherr lze nahlížet z pohledu silné stránky. Dlouhodobá spolupráce s předním světovým výrobcem jeřábů s divizí na výrobu jeřábů, společnost spolupracuje a dodává jí polotovary, má hodně předností. Tato spolupráce započala už v roce 1993, ovšem až od roku 2003 lze vnímat společnost Liebherr jako hlavního zákazníka společnosti. Vznikla tak dlouhodobá důvěrná spolupráce, která přináší mnoho finančních a nefinančních výhod. Mezi finanční výhody lze započít platební styk bez potřeby zajišťovacích instrumentů, vyrovnání kurzových ztrát společnosti a nízké náklady výroby. Během spolupráce společnost Liebherr ... vyrovnávala kurzové ztráty, které byly způsobeny silnou korunou. Progress OK tak byl chráněn před nebezpečnými výkyvy finančních trhů. Toto vyrovnání samozřejmě vykrývalo pouze část volatility kurzu i tak lze mluvit o velké pomoci, která není vždy samozřejmá i u hodnotné a dlouhodobé spolupráce. Specializace společnosti na jednoho zákazníka a omezený počet

typů výrobků samozřejmě snižuje riziko výroby zmetkové výroby. Nejsou ani potřeba dodatečné náklady na ověření správnosti výrobků, jako jsou při zakázkové výrobě stavebních ocelových konstrukcí. Ty jsou vždy unikátní a nelze si na ně připravit šablony. Poslední výrazným prvkem spolupráce je odběratelsko-dodavatelský vztah těchto dvou subjektů. Společnost ve velké míře odebírá materiál od společnosti Liebherr, který je samozřejmě za nižší ceny, než jsou tyto materiály dostupné na trhu. Nefinanční výhodou spolupráce lze pojmenovat referenci. Společnost samozřejmě nechce být pouze fixována na jediného odběratele. Při jednáních o možných dodávkách jiným odběratelům, má reference výroby pro společnost Liebherr velkou váhu v posuzování kvality dodávek. Společnost Liebherr je velmi náročná na kvalitu výrobků, což pramení z možných rizik a případných dopadů v případě nekvalitního výrobků. V tomto případě by se jednalo o zhroucení stavebního jeřábu a v mnoha scénářích by to znamenalo obrovské materiální škody. Z toho důvodu případní noví zákazníci Progress OK mají jistotu vysoké kvality, jsou si toho vědomi a potvrzují to při jednáních.

Dlouhodobá ziskovost

Z finančního pohledu je samozřejmě silnou stránkou i dlouhodobá ziskovost společnosti. Firma se drží již 5 let v zisku a dle mého mínění ho i vhodně používá pro stabilizaci své podnikání. Vygenerovaný zisk je využíván, jako vlastní kapitál. Společnost tím získává potřebné vlastní financování a to jí dovoluje pořizovat si stálá aktiva. Subjekt tím získává kapitálovou váhu, tak důležitou pro stabilizaci podnikání.

Dobrá reference

Dobré reference z pohledu spolupráce s Liebherr jsem popsal v řádcích výš. Kvalita výroby a dokončené zakázky samozřejmě předurčují společnost k získání dalších zakázek, kde dokáže oslovit vysokou kvalitou výroby.

Rozšíření výrobního programu

Společnost samozřejmě není odkázána pouze na výrobu výložníků a protivýložníků pro společnost Liebherr. Jak již bylo popsáno v kapitole historie společnosti a výrobní program, společnost je schopna vyrábět jakékoliv výrobky a polotovary z oceli. Jedná se především o vařené konstrukce. Bude-li poptávka, firma je schopná opět vyrábět nosné konstrukce budov anebo mostů.

Slabé stránky

- Vysoký podíl vývozu
- Vysoká míra cizího kapitálu
- Jeden odběratel
- Pronajaté provozní prostory

Vysoký podíl vývozu

Progress OK je velmi zaměřena na zahraniční trhy. Její dlouhodobé vazby, to hlavně v Německu, jsou hlavním předmětem zakázek společnosti (viz. v představení společnosti). To samozřejmě znamená dohodnutí kontraktů v cizích měnách, samozřejmě v posledních letech hlavně v EURu. V roce 2008 byl kurz české koruny vůči EURu velmi volativní a v prvním pololetí roku 2008 byl silný kurz koruny velkým problémem pro exportéry. O této problematice bylo toho mnoho popsáno, ovšem to není předmětem této práce.

Vysoká míra cizího kapitálu

Společnost využila svých zisků z předcházejících let k posílení své stability. Byly pořízeny dlouhodobé investice, které společnost efektivně využívá při svém podnikání. Ovšem vysoká míra cizího kapitálu a případné vysoké výkyvy jeho ceny, můžou společnosti mnoho zkomplikovat.

Jeden odběratel

Pokud má firma pouze jednoho hlavního odběratele, znamená to nepřehlédnutelné riziko. Subjekt se tak stává velmi závislý na stavu jiného subjektu. Ten může postihnout výpadek prodejních kontraktů, špatná hospodářská situace, nebo finanční rizika. U tak velkého odběratele, jako je společnost Liebherr, ta je velmi významným světovým výrobcem jeřábu a patří na špičku, tak rizika se zdají být poněkud nižší. Ovšem je potřeba mít na paměti, že i tak existuje. S více odběrateli je takové riziko rozmělněno a některá ohrožení odběratelů nemusí být přímo ohrožením výrobního podniku. Společnost s jedním odběratelem vnímají i bankéři jako možné riziko a hledají různé zajišťující instrumenty, kterými by dokázali své riziko snížit. Tedy pro společnost není jednoduché získat další úvěrové prostředky.

Pronajaté provozní prostory

Společnost má většinu svých výrobních prostor v pronájmu. Areál v Přerově je pronajat v od STS a.s. a prostory v Kojetíně od Vítkovice Steel a.s. Existuje tu i možnost nepříznivého vývoje a to především v prostorech v Přerově. Ty jsou pro firmu klíčové a má zde páteř výroby. Firma již se stěhovala a ví, jaké náklady se s tím pojí. Možnost, že by vlastník areálu prodal tyto prostory, existuje vždy, neboť tato možnost není ošetřena v nájemní smlouvě. Samozřejmě také zvyšování nájemní ceny je určitým druhem ohrožení.

5.2. Poměrové ukazatele

Firma je v posledních letech ve schopné kondici. Za poslední 3 roky je pořád v zisku. Ten sice není nijak závratný k celkovým tržbám, ovšem jedná se o společnost, která dodává subdodávky větších investičních celků. Je tedy zde větší tlak na prodejní cenu. Také společnost kromě své vysoké kvality a včasnosti dodávek, nemůže dát svým výrobkům další přidanou hodnotu. Je zde patrna absence výzkumu a vývoje. Z toho důvodu lze hodnotit, že i tak je zisk v této oblasti ekonomiky slušný.

	2008	2007	2006
ROA	15%	14%	29%
ROE	36%	46%	85%
Zisková marže	4%	4%	5%

Tab č. 4 – Vývoj hodnot ukazatelů rentability

Společnost si drží vcelku nízkou míru ziskové marže. Ta se pohybuje v posledních letech na úrovni kolem 4 %. I při nárůstu celkových tržeb se nezvyšoval zisk. Je vidět, že společnost se ziskem investuje do získání větší majetkové stability a rozšiřuje se. To odpovídá snížení ziskovosti z celkových tržeb. Je zde ovšem i potřeba započítat vysokou míru výroby v rámci kooperací. Samozřejmě zadávání výroby jiným subjektům mívá nižší míru ziskovosti, neboť určitá míra ziskovosti zůstává i u kooperanta. Výnos na aktiva také poukazuje na zvyšující se objem celkových aktiv. I při snižujícím se trendu hodnoty tohoto ukazatele, lze hodnotit firmu jako úspěšnou, neboť dosahuje velmi slušných hodnot. Společnost kapitálově těžkne a získává tak větší stabilitu. Ta samozřejmě je momentálně financována z cizích zdrojů, což v prvotních letech pořízení investice může znamenat při výrazném poklesu tržeb i nemalé starosti. Výnos na vlastní kapitál je v dost vysoké míře. To opět odpovídá vysoké míře cizího kapitálu a může předznamenávat možné těžkosti v případě vysokého propadu tržeb. Samozřejmě v takovém případě bude hodně záležet na kalkulaci jednotlivých výrobků a následné úpravě struktury nákladů.

	2008
Řízení dluhu	0,635825
Dluh na vl. Kapitál	1,755109
Úrokové krytí	6,922948
Krytí fixních poplatků	3,45631

Tab č.5 – Hodnoty ukazatelů dluhu

Řízení dluhu je na hodnotě 63,5 %, což znamená, že společnost a její majetek je financován v této hodnotě z cizích zdrojů. Dá se to považovat za vyšší hodnotu, která je ovšem opodstatněna posledními investicemi společnosti. Pro věřitele zde vzniká potřeba

vyšší obezřetnosti. Z druhé strany akcionáři mohou být rádi, neboť se zvyšuje rentabilita na vlastní kapitál.

Dluh na vlastní kapitál je na hodnotě 1,75. To značí, že cizí zdroje jsou ve velikosti odpovídající této hodnotě vlastního kapitálu.

Úrokové krytí odpovídá hodnotě, že EBIT pokryje skoro sedm krát hodnotu nákladových úroků. U této hodnoty ovšem je potřeba vzít v úvahu několik faktorů. Prvním faktorem je příznivá hladina úrokových sazeb. Druhým faktorem je, že v nákladových úrocích nejsou plně promítnuty náklady na financování investic. Splacení jistin a tedy i úroků úvěrů, bylo započato až během roku. U výrobní haly byla první splátka jistiny v květnu a u ubytovny proběhla v listopadu. Je zřejmé, že kdybychom dopočítali celkové zatížení nákladových úroků, dostali bychom se na hodnotu 4,4. Nákladové úroky v případě růstu úrokových sazeb úvěrů, dokážou být pokryty v případě udržení ziskovosti společnosti.

Hodnota ukazatele krytí fixních poplatků 3,45 odpovídá, že společnost je z vyšší míry financována z cizích zdrojů. V této hodnotě jsou započítány i leasingové splátky, které se nám v jiných často využívaných ukazatelích neobjevují. Jsou to ovšem povinné výdaje na jedné straně a na druhé i představují aktiva, které společnost využívá při každodenní činnosti. Pokud provedeme stejnou úpravu výsledku, jako jsme provedli u ukazatele úrokového krytí a započteme úroky z úvěrů, které se začali splácet až během roku, získáme hodnotu 2,8. Již původně vypočtená hodnota 3,45, která vypovídá, že nákladové úroky a leasingové splátky jsou pokryty provozním ziskem a leasingovými splátkami, nemusí být akceptovatelná pro banku při schvalování dalších úvěrů. Následně upravená hodnota je nižší a tedy společnost již nemusí být uspokojena s požadavkem dalšího investičního financování zvenčí.

Společnost Progress OK dosahuje v hodnocení Quick testu slušných výsledků.

Rychlý test - Quick test Progress OK a.s.

autor: P. Králíček (1990)

	2008	2007	2006
kvóta vlastního kapitálu	36%	23%	26%
vlastní kapitál/aktiva			
doba splácení dluhu z CF	3,72	6,20	3,04
(krátkodobé + dlouhodobé závazky)/cash flow			
cash flow =	28 204	21 395	20 048
výsledek hospodaření + odpisy + změna stavu rezerv			
cash flow v tržbách	5%	4%	6%
cash flow/tržby			
ROA	14%	10%	22%
(HV po zdanění + úroky(1 - t))/A			

Tab č. 6 –výsledky měření Quick testu ve společnosti Progress OK a.s.

Což znamená celkové hodnocení firmy výslednou známkou 2 v roce 2008.

Hodnocení firmy	2008	2007	2006
kvóta vlastního kapitálu	1	2	2
doba splácení dluhu z CF	2	3	2
cash flow v tržbách	3	4	3
ROA	2	3	1
průměr	2,00	3,00	2,00

Tab č. 7 – Hodnocení Quick testu ve společnosti Progress OK a.s.

Nejslabší hodnoty v tomto měření společnost dosahuje v kritériu cash flow v tržbách. To je dáno vysokou základnou tržeb, která oproti hospodářskému výsledku společnosti, výši odpisů a změně stavu rezerv, je 20krát vyšší. Dá se to přičíst nízké hodnotě tvoření hospodářského výsledku, který je dán velkým tlakem na cenu výstupů v daném oboru. Jistě by výsledné známce, daného kritéria pomohla vyšší hodnota odpisů, ta je limitována schopností společnosti zvětšit investice a to hlavně stálých aktiv.

5.3. Dun & Bradstreet (D&B)

Britská společnost Dun & Bradstreet orientující se na hospodářské informace, působí na trhu již více jak 160 let. Za dobu svého působení se dostala do popředí v předávání informací v režimu B2B (Business to business = mezipodnikové vztahy). Zprostředkovává hospodářské informace o jednotlivých krajinách, hospodářských odvětví a samotných společnostech. Zákazníci mohou získat informace o nových odběratelích a dodavatelích, jejich platební morálce a hospodářských výsledcích. Informace jsou objektivní, přínosné a za zajímavé ceny. Využití služeb této společnosti v rámci diplomové práce a jejího tématu leží především ve výsledcích „hospodářské zprávy“. Jedná se o produkt, který dokáže přehledně a úplně vypovědět o stavu firmy, dokáže specifikovat, jak si daná firma stojí v rámci všech podnikatelských subjektů v dané zemi. Odhalí, prvotně, její sílu a především její chování a to hlavně to platební. Zjistíte o firmě, zda je dlužníkem, popřípadě z jakého důvodu.

Rating této agentury ovšem primárně vypovídá o ohodnocení obchodních rizik při spolupráci subjektů. Zpráva nám napoví, zda s danou společností obchodovat, zda nám uhradí naše pohledávky. Jak vnímat obchodní riziko a zda hledat při platebním styku zajišťující instrumenty. Hospodářské zprávy D&B jsou dostupné, vhodné při prvotním kontaktu dvou podnikatelských subjektů a vypovídají o platební morálce. Z tohoto pohledu je to i vhodný nástroj pro posuzování financujících rizik bankami. Celkově totiž zpráva vypovídá o platebních schopnostech a zvyklostech společnosti, prvotní indikace špatné morálky a padnutí do insolventní pastí.

Hodnocení společnosti Progress OK společností Dun & Bradstreet

rating D&B	:	1A2	
situace	:	dobrá	
failure score	:	63	
trend	:	neurčen	
nejvyšší úvěr	:	6 425 000	Kč
poslední úč. Závěrka	:	31.12.2008	
paydex	:	79	

Tab č. 8 – Hodnocení společnosti Progress OK a.s. společností Dun and Bradstreet

Rating D&B

Rating společnosti je rozdělen na dvě hodnoty. První hodnota 1A určuje velikost vlastního kapitálu společnosti a to v rozmezí mezi 47 až 95 mil Kč, což u společnosti je 59 mil. Kč. Druhá hodnota 2 vypovídá o dobré celkové situaci společnosti. Ta se pojmenovává jako obchodní riziko (obchod bez problémů).

D&B failure score

Hodnota 63 vypovídá, že jen 37% všech podnikatelských subjektů v ČR má nižší riziko úpadku, než sledovaná společnost. Velmi zajímavý výsledek, že společnost je lepší v hospodaření než dvě třetiny všech podnikatelských subjektů v ČR.

Nejvyšší úvěr

Nejvyšší úvěr má vypovídající schopnost o poskytnutí dodavatelského úvěru na dobu 4 týdnů sledovanému subjektu s předpokladem bez rizika. To za předpokladu, že dodavatel je jediný hlavní dodavatel společnosti a nevyužívá dalších zajišťovacích instrumentů platebního styku, jako jsou pojištění, záruky bank a třetích osob, dokumentární akreditivy a inkasa. Nejvyšší možný úvěr je určen v hodnotě 6 425 000 Kč.

Paydex

Ukazatel platební morálky, hodnocení plateb závazků po splatnosti. Zde je společnost hodnocena na hodnotu 79, což odpovídá průměru 1 dni po splatnosti závazků v průměru na všechny závazky. Takovou hodnotu si drží společnost po delší dobu. Protože zpráva udává tento index za posledních 12 měsíců a průměrná hodnota se neustále drží na této úrovni.

Tyto ukazatele jsou hlavním know how společnosti D&B. Ve zprávě jsou také přehledně ukázány hospodářské výsledky společnosti, představení společnosti a uvedení statutárních orgánů, přehled finančních ukazatelů a zprávy o společnosti z tisku.

Celkový pohled na hodnocení společnosti, lze hodnotit jako dobrý. Společnost si drží vysokou platební morálku, dodržuje své závazky.

5.4. Prostředky pro splácení úvěru

Firma generuje v posledních letech zisk, který po zdanění překračuje hodnotu 20 mil. Kč. Nové prostředky tedy se připisují každý rok. Firma má i vcelku slušnou odpisovou základnu, takže prostředky pro nové výdaje se ve firmě kumulují. Z těchto prostředků se platí výdaje na splátky investičních úvěrů výrobní haly a ubytovny.

			2008
stávající	zdroje financování		
		zisk	+ 21 244
		odpisy	+ 6 960
		přírůstek zdrojů	= 28 204
	výdaje		
		splátky úvěrů	- 11 060
	Disponibilní zdroje		= 17 144

Tab č. 9 – Disponibilní zdroje pro nové investice

Ovšem, jak již bylo naznačeno v předcházejícím textu, firma je i hodně proinvestiční. Celkový pohled na přírůstek peněžních toků nedosahuje takových výšek. Za rok 2008 připsala společnost peněžní prostředky ve výši 5 mil, dle cash flow. Výrazné snížení přírůstku způsobily hlavně dvě položky, které každá snížily přírůstek o 27 mil. Kč. Jedná se o „výdaje spojené s pořízením stálých aktiv“ a „změna stavu krátkodobých závazků z provozní činnosti“. Výdaje s pořízením aktiv jsou již popsány a jedná především o soubor výdajů investice ubytovny, ty jsou financovány z externích zdrojů, takže nezatížili již využívané zdroje firmy. Změna stavu závazků vypovídá, protože v roce 2008 byl nárůst výroby a bylo jistě potřeba více vstupů, které se i projeví v položce závazků, že firma snížila dobu splatnosti svých závazků. Začala dodavatelům platit v kratším časovém období, a tedy snížila poměr dodavatelských úvěrů, to o 27 mil Kč. Z toho lze dedukovat, že v případě potřeby může společnost získat další provozní prostředky formou dodavatelských úvěrů tím, že se vrátí na předcházející časový horizont splatnosti závazků. Pozornosti by ani neměly ujít položky, které zvýšily

peněžní tok z provozní činnosti. Jedná se o přírůstky cash flow v zásobách a pohledávkách. Zde byla zkrácena doba mezi dokončením výrobku a dodáním zákazníkovi a k tomu zákazník i rychleji platil.

Leasingové splátky se v polovině roku 2009 snižují, skončením některých pronájmu, na 340 tis. Kč za měsíc. Vznikají tady tedy další prostředky, které firma odváděla za své závazky a jejich splatnost už skončila. Což u leasingových splátek činí až 150. tis. Kč za měsíc.

6. Návrh řešení

Firma má možnost v případě udělení několika vhodných kroků snížení nákladů a zvětšení svého majetku. Také v době poklesu celkové průmyslové poptávky vytvořit dostatečné disponibilní zdroje pro financování základních aktivit, popřípadě překlenutí nejhorsího období. Jedná se o změnu struktury majetku a jeho financování. To dovoluje především dnešní nepříznivá doba. Ta má za následek úpadek celkové ekonomické sféry, ale také větší aktivitu státu a organizačních složek Evropské unie. Podpůrné prostředky dovolí firmě získat větší množství cizích zdrojů.

Základem úspěšného konceptu společnosti je výběr bankovního domu, který společnost bude využívat jak pro platební styk a přidružené operace, tak i pro úvěrovou činnost. Pro takto velkou společnost není vhodné, aby spolupracovala s jedním bankovním domem. Rizika jsou zřejmá především v možnosti nepřístupu ke zdrojům, v případě potíží příslušného bankovního domu. Stejně, jako se firmy nechtějí spoléhat na jednoho dodavatele, není vhodné se spoléhat na jediný bankovní dům. Zvláště při zvýšené potřebě úvěrových zdrojů, může pro jedinou úvěrující banku takto velkého podniku, existovat maximální míra pro poskytnutí úvěrové angažovanosti. Podle jednání se zástupci Komerční banky a.s. firma již takového bodu dosáhla. To především ve chvíli snížení ekonomiky, banka odmítla poskytnout prostředky pro další investiční záměr. Přitom se dá tento investiční záměr považovat za stabilizační a v celkovém dopadu snižující objem celkových rizik společnosti. V případě, kdy bude subjekt mít angažovanost dvou bank, bude v situaci, kdy při vhodném rozdělení, budou obě dvě banky akceptovat riziko. To i v případě, že překročíme hranici, kterou má dnes Komerční banka.

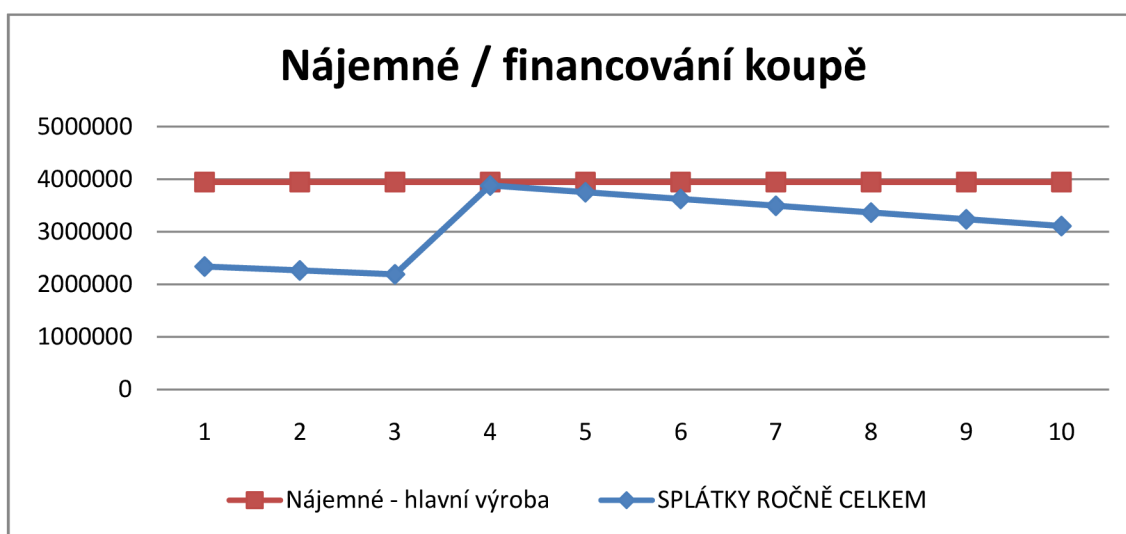
6.1. Koupě části výrobního areálu

Firma může udělat vhodný krok ke své stabilizaci. Jedná se o koupi části výrobního areálu. Ten odpovídá zhruba dvou třetinám pronajatých prostor v Přerově. Společnost tak koupí prostory, ve kterých má svoji hlavní část výroby. To samozřejmě snižuje celkový pohled na rizika společnosti a následně zvyšuje její hodnotu. Samozřejmě bude

tato koupě financována cizími zdroji, ovšem jak bylo již nastíněno, tak při vhodné kombinaci je to velmi výhodná varianta financování.

Předpokládaná cena příslušné části výrobního areálu je 25 mil Kč. Investice do takovýchto prostor nemusí být vždy výhodná, ovšem v našem případě je. Je to hlavně ovlivněno navrhnutým způsobem. Jedná se o využití podřízeného úvěru ČMZRB a financování zbývající části některou z komerčních bank. V tom případě se snižuje výrazným způsobem zátěž a to hlavně v prvních třech letech. V době krize, poklesu výrobní kapacity, jistě vítaná úspora. Společnost je má pod kontrolou své výrobní prostory a nehrozí jí vystěhování, nebo skokové zvýšení nájmu.

Podřízený úvěr s úrokovou sazbou 3% p. a., poskytovaný maximálně do 50% intenzity veřejné podpory (výše záměru) a s odloženým splácením jistiny je jistě vhodným způsobem, jak snížit výdaje. První tři roky se splácí pouze úrok a ve čtvrtém roce začínají být splatné čtvrtletní pravidelné splátky. Komerční úvěr je oceněn cenou 6% p. a. a je splatný do 10 let. Splácení je nastaveno pravidelné měsíční se stejnou výší splátky. Kombinace komerčního úvěru a podřízeného úvěru distribuovaného ČMZRB je výhodná, firma nepotřebuje do projektu vkládat vlastní prostředky. Z cizích zdrojů se financuje 100% celkového investičního záměru. To samozřejmě také nevyžaduje výdaje z cash flow. Z tohoto pohledu je příležitost pro firmu jedinečná, protože za jiných ekonomických podmínek by pro firmu nebyli tak vhodné podmínky.



Graf č. 3 – Porovnání výdajů nájemného a splátek úvěrů při investici

Odklad splátek jistiny, u podřízeného úvěru ČMZRB, obzvláště teď, v horších časech, by dokázal firmě ušřit nemalé prostředky. Pokud budeme počítat rozdíl poslední uzavřené výše nájmu a celkových splátek (splátky jistiny a úroky), dostaneme se v ročních výdajích na snížení o jeden milion šestsettisíc.

Výdaje			
rok	nájemné	splátky	rozdíl
1.	3 946 697	2 340 625	1 606 072
2.	3 946 697	2 265 625	1 681 072
3.	3 946 697	2 190 625	1 756 072
4.	3 946 697	3 881 256	65 442
5.	3 946 697	3 752 684	194 013
6.	3 946 697	3 624 112	322 585
7.	3 946 697	3 495 541	451 156
8.	3 946 697	3 366 969	579 728
9.	3 946 697	3 238 398	708 300
10.	3 946 697	3 109 826	836 871

Tab č. 10 – Rozdíl plateb nájemného a splátek úvěrů v případě investice

Celkově rozdíl ve výdajích za příslušných deset let je osm milionů a dvěsttisíc. To samozřejmě za předpokladu, že by se nesnižovalo a ani nezvyšovalo nájemné a že úroková sazba komerčního úvěru by zůstala po celou dobu stejná. Struktura splátek těchto úvěrů je následující. Zde je patrna struktura, co je výdaj a co náklad.

rok	ČMZRB			BANKA		
	splátky	úrok 3%	jistina	splátky	Úrok 6%	jistina
1.	375 000	375 000	0	1 965 625	715 625	1 250 000
2.	375 000	375 000	0	1 890 625	640 625	1 250 000
3.	375 000	375 000	0	1 815 625	565 625	1 250 000
4.	2 140 631	354 911	1 785 720	1 740 625	490 625	1 250 000
5.	2 087 059	301 339	1 785 720	1 665 625	415 625	1 250 000
6.	2 033 487	247 767	1 785 720	1 590 625	340 625	1 250 000
7.	1 979 916	194 196	1 785 720	1 515 625	265 625	1 250 000
8.	1 926 344	140 624	1 785 720	1 440 625	190 625	1 250 000
9.	1 872 773	87 053	1 785 720	1 365 625	115 625	1 250 000
10.	1 819 201	33 481	1 785 720	1 290 625	40 625	1 250 000

Tab č. 11 – Splátky úvěrů v případě investice

V případě splátek nájemného, celá částka se započítává jako náklad snižující základ daně, je potřeba rozlišovat, co je výdaj a co náklad. Splátky jistiny jsou výdajem, nesnižují základ daně z příjmu a jsou tedy splatný z čistého zisku. Oproti tomu jsou úroky náklady, to v plné výši, a snižují základ daně. Lze z toho vyvodit jednoduchou úvahou, že varianta koupě části výrobního areálu bude tvořit větší čistý účetní zisk. Z tohoto zisku budou ještě odčerpávány splátky jistin, jako výdaje cash flow. Náklady, které je potřeba dopočítat do modelu, jsou odpisy. Budova bude po koupi zařazena do 5. Odpisové skupiny. Doporučuji odepisovat lineárním způsobem, neboť v dnešních krizových letech není potřeba hledat náklady, které by snižovali daňové zatížení.

Lze říci, že financování koupě nemovitosti je výhodnější způsob v tomto případě, než příslušnou nemovitost mít pronájmu. Celkové měsíční výdaje financování jsou nižší, než byl výdaj nájmu. I když nejsou všechny výdeje financování i nákladem, stále tato varianta vychází lépe. Investice je pro firmu životně důležitá, neboť si nemůže dovolit ztratit strategicky důležité výrobní prostory. Proto pro subjekt bude snazší udržet si tyto prostory s nižším výdajem, než tomu je dnes. Jinými slovy, když společnost vždy našla ze strategických důvodů prostředky na placení nájmu, dokáže i tyto prostředky nalézt a to v nižší míře, aby splatila financování koupě.

6.2. Financování nových zakázek

Protože firmě po snížení dodávek odběrateli, se snížili i disponibilní zdroje, je vhodné, aby hledala i financování své příští výroby. Firma hledá nové zákazníky, tak aby naplnila výrobní kapacity. Jenže ty už nemusejí mít tak dobré platební podmínky, jako má společnost ve vztahu se společností Liebherr. Proto by bylo vhodné, kdyby firma požádala banku o financování výroby pro nového odběratele. K tomu jsou vhodné způsoby odběratelský úvěr, provozní úvěry na materiál a výdaje výroby. Určit dopředu výši prostředků, které banka profinancuje, není možné. Každá banka využívá svůj analytický systém. Objem je poskytován do 5% tržeb žadatele s maximální výší určenou nominálně. Ovšem v případě našeho žadatele, který nemá vyšší hodnotu zajištění a může nabídnout pouze zástavu pohledávek, případně využít záruk poskytovanými

ČMZR, tak bankovní instituce nebudou chtít poskytnout větší objem provozního úvěru, než je hranice 10 mil. Kč. Hranice vychází ze zkušeností na trhu. Banky nechtějí financovat celý provoz, hledají pouze vhodnou výši, která by ho doplňovala. Pokud budeme pracovat s touto maximální cenou, tak lze bance nabídnout:

Pohledávky v objemu až 25 mil. Kč měsíčně, pokud klesne výroba na objem 300 mil. Kč ročně, tak se jedná o měsíční průměr. To je dostatečná hodnota pro pokrytí potřeb provozního úvěru.

V případě zvýšení objemu poskytovaného úvěru, případě že banka chce poskytnout nižší objem, je vhodné použít záruky na provozní úvěr. Zde je ovšem omezení na 80% záruky poskytovaného úvěru a nepřesáhnutí pravidla De Minimis. Společnost v minulých letech čerpala záruky na investiční úvěry. Všechny záruky ČMZRB podléhají pravidlu De Minimis. Společnost za poslední dva roky čerpala podporu ve výši 4 272 438,- Kč. Pokud budeme počítat s kurzem 27,4 Kč za EUR, průměr za první čtyři měsíce roku 2009, samotná výše podpory se počítá způsobem,⁷ tak se dostaneme na hodnotu 5 480 000 Kč, kterou může žadatel celkově čerpat, tzn., že má ještě k čerpání disponibilní podporu 1 200 000,- Kč na poskytnutí záruky ČMZRB. V případě využití záruky na provozní úvěry, by bylo nutné provozní úvěr technicky na dva úvěry, protože záruka může být poskytnuta pouze na pořízení zásob včetně drobného hmotného majetku. Tak by museli vzniknout dva úvěry. Jeden by byl pouze na pořizování zásob a u druhého by se mohlo využívat na všechny nenadále výkyvy na běžných účtech společnosti.

6.3. Příprava žádosti úvěrové složky

Vytvoření úvěrové složky, podstatný krok k získání úvěru, je důležitým podkladem pro schvalovací řízení banky. Informační tok, který tak banka získá úvěrovou složkou, ve velké míře kopíruje informace vložené v této diplomové práci. Ty se dokládají na formulářích banky a přílohami.

Ty budou obohaceny o smluvní ujednání o koupi výrobních prostor a to jak kupní smlouvu, nebo předkupní smlouvu (10). Dle zvoleného právního způsobu realizace převedení majetku na nabyvatele.

⁷ Příloha č. 7 De Minimis

Podklady úvěrové žádosti jsou běžnou součástí činností a ekonomiky subjektu. Proto termínová zátěž přípravy není nijak výrazná. Většinou se prodlužuje pouze o dobu, kdy se domlouvá právní úprava samotné realizace projektu.

V případě schválení úvěrové žádosti, bude uzavřena úvěrová smlouva žadatele a banky, popř. zástavní smlouvy.

6.4. Doporučení

Pro větší přehlednost jednotlivých kroků poskytují bodový souhrn vhodných kroků. Ty jsou doporučením pro management společnosti. Jedná se o otázky, které by se měli otevřít a nalézt na ně odpovědi. Ty mohou firmě pomoci několik záležitostí vyřešit.

Změna strategie s dodavateli a prodložení splatnosti faktur. Využít tak větší objem dodavatelských úvěrů a ulevit výdajům.

Popřemýšlet o možnostech snížení výdajů a nákladů. Zvážit otázku odprodeje poslední investice ubytovny u provozu v Kojetíně. Je otázka, zda tato investice byla správná. Určitě je tu prostor pro snížení splátek úvěru, který byl koncipován na čtyři roky. Refinancování tohoto úvěru na dlouhodobější splatnost, by firmě dopomohlo ke snížení výdajů. V případě prodeje této nemovitosti a splacení úvěru, by se snížilo čerpání dle pravidle De Minimis, které společnost už využila. Může tak získat novou záruku na aktuální potřeby. Možnost poskytnutí záruky ze strany ČMZRB by se zvětšila.

Zvolení vhodné banky, se kterou by firma spolupracovala. Firmě takové velikosti nemůže pouze jeden bankovní dům poskytnout potřebný servis. To především v úvěrové oblasti. To závisí na možnostech banky vnímat u klienta riziko a posuzovat tak úvěrovou angažovanost. Bohužel, banky to dnes málo umí, žadateli prozradit, že se vyčerpává koeficient úvěrové angažovanosti a že by pro firmu bylo lepší nechat do svého podnikání vstoupit další bankovní dům. Možná je to i pro některé banky nepředstavitelné.

Otevřít otázku koupě části výrobního areálu s majitelem těchto prostor. Začít jednat o ceně ve finální fázi. Domluvit termíny a způsob prodeje.

Žádat u nově spolupracující banky o úvěrové zdroje na koupi areálu. Seznámit banku s pohledem, že to je ušetření výdajů společnosti a zvýšení stability firmy.

Připravit financování koupě areálu. Podání žádostí u ČMZRB a nově spolupracující banky. Využít tak možnosti výhodného úvěru s nízkou úrokovou sazbou a hlavně odkladem splátek jistiny v těžkém období.

Žádat v nové bance o financování provozních prostředků. V případě jisté neochoty banky, navrhnout

Omezit na dobu poklesu trhu investiční záměry. Vyhledávat pouze příležitosti budoucích období a případně připravit podkladovou část.

7. Závěr

Diplomová práce si vzala za úkol odpovědět, zda sledovaný subjekt má příležitost získat úvěrové zdroje pro své podnikání. Na počátku výběru tématu, byla doba, kdy se o využití úvěrových zdrojů přemýšlelo jen v dimenzi rozvoje podnikání. Každý přemýšlel jen o investicích do rozvoje firmy a zvětšení výrobních kapacit. Byla to doba, příznivých úrokových sazeb, kdy sledovanému subjektu byli nabízeny úvěrové zdroje za cenu pro pět procent ročního úročení. Firma i tímto způsobem vedla své kroky a nebyla jediná na trhu. Nechala se zlákat vidinou pouze úspěšných zítřků, nebo-li nikdo si nedokázal představit, že odbyt klesne výrazně pod tehdejší míru. To i odpovídá nastavení krátké splatnosti investice do ubytovny, kterou byla realizována v příslušném období. Diplomová práce, měla těžký úkol. Ze zamýšleného tématu, dalších možných investic do rozvoje, ikdyž spíše to byla zamýšlená stabilizace, se přeměnila na téma využití cizích zdrojů ke snížení výdajů společnosti a získání finančního polštáře. V práci jsem se nezabíval přímo poklesem, který posthl český průmysl, ale využil jsem účetních výkazů za rok 2008 a s nimi jsem pracoval k dosažení vytýčeného cíle. Základně jsou to totiž ony, které úvěrující banka posuzuje a na niž případně postaví schválení úvěru. Jistě se banka bude ptát na podložení tržeb objednávkami v budoucnu. Bude se zajímat o možné výhledy, které firma zamýšlí, a bude sondovat zamýšlenou strategii firmy. To v diplomové práci je obsaženo.

Diplomová práce se dá jistě rozšířit na podrobnější pohled na řízení všech úvěrových zdrojů. Ve svém rozšíření může hledat kritéria pro řízení platebního styku v dodavatelsko-odběratelských vztazích. Hledat kritéria provozní a finanční páky, které lépa napoví o možnostech generování volných zdrojů pro splácení výdajů a možné budoucí záměry managementu.

Diplomová práce tak využila možný rozsah svého zadání a odpověděla na zřejmé potřeby firmy dnes. Subjekt momentálně hledá možnosti vytvoření finančních polštářů, které by jí pomohli těžké období překonat. Byla již povedena některá jednání z mé strany, kdy jsem subjekt zaytupoval u možných úvěrujících bank. Diplomová práce tak vychází nejen z teoretické přípravy, ale má v sobě obsaženu i zpětnou vazbu trhu. Reflektuje tak nabídky, které v obecnosti může firma získat. Žádné další kroky prozatím nebyly realizovány, čeká se na rozhodnutí managementu.

Seznam použité literatury

- [1] BLAHA, Z., S., a JINDŘICHOVSKÁ, I. Jak posoudit finanční zdraví firmy. 3. vyd. Praha: Management Press, 2006. 194 s. ISBN 80-7261-145-3
- [2] KISLINGEROVÁ, E. a kolektiv, Manažerské finance. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2007. 745 s. ISBN 978-80-7179-903-0
- [3] KISLINGEROVÁ, E., a HNILICA, J. Finanční analýza - krok za krokem. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. 137 s. ISBN 80-7179-321-3
- [4] REŽŇÁKOVÁ, M. Finanční management –I. část. 2. vyd. Brno: Vysoké učení technické v Brně - Fakulta podnikatelská, 2003. 116 s. ISBN 80-214-2487-7
- [5] REŽŇÁKOVÁ, M., ZINECKER, M. Finanční management –II. část. 2. vyd. Brno: Vysoké učení technické v Brně - Fakulta podnikatelská, 2003. 111 s. ISBN 80-214-2488-5
- [6] DVOŘÁK, P. Bankovníctví pro bankéře a klienty. 3. vyd. Praha: Linde Praha, 2005. 680 s. ISBN 80-7201-515-X
- [7] PLÍVA, S., ELEK, Š., LIŠKA, P., MAREK, K. Bankovní obchody. 1. vyd. Praha: ASPI, 2009. 220 s. ISBN 978-80-7357-433-8
- [8] Úvod do řízení úvěrového rizika. 1. vyd. Praha: Management Press, 1994. 315 s. ISBN 80-85603-49-7
- [9] REJNUŠ, O. Peněžní ekonomie. 1. vyd. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2005. 254 s. ISBN 80-214-2979-8
- [10] KALINOVÁ, M., SPIRIT, M., ŠVARC, Z., a kolektiv, Právní základy finančních služeb. 1. vyd. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2002. 362 s. ISBN 80-7265-051-3
- [11] RADOVÁ, J., DVOŘÁK, P., a MÁLEK, J. Finanční matematika pro každého. 5. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2005. 286 s. ISBN 80-247-1230-X
- [12] VALACH, J. Investiční rozhodování a dlouhodobé financování. 2. vyd. Praha: Ekopress, 2006. 465 s. ISBN 80-86929-01-9

Seznam příloh

Příloha č. 1 – Rozvaha

Příloha č. 2 – Výkaz zisků a ztrát

Příloha č. 3 – Cash Flow

Příloha č. 4 – Poměrové ukazatele

Příloha č. 5 – Seznam podkladů pro žádost o komerční úvěr

Příloha č. 6 – Seznam podkladů žádosti o podřízený úvěr ČMZRB

Příloha č. 7 – Pravidlo De Minimis

Příloha č. 8 – Maximální intenzita veřejné podpory

Příloha č. 9 – Definice malého a středního podnikání

Seznam použitých grafů a tabulek

Graf č. 1 – Měsíční splátky úvěrů

Graf č. 2 – vývoj celkových splátke leasingových smluv

Graf č. 3 – Porovnání výdajů nájemného a splátek úvěrů při investici

Tab č. 1 – Kritéria hodnocení výsledků Quick testu

Tab č. 2 – Splátky současných úvěrů investic

Tab č. 3 – Splátky současných leasingových smluv a jejich budoucí zatížení

Tab č. 4 – Vývoj hodnot ukazatelů rentability

Tab č. 5 – Hodnoty ukazatelů dluhu

Tab č. 6 – Výsledky měření Quick testu ve společnosti Progress OK a.s.

Tab č. 7 – Hodnocení Quick testu ve společnosti Progress OK a.s.

Tab č. 8 – Hodnocení společnosti Progress OK a.s. společností Dun and Bradstreet

Tab č. 9 – Disponibilní zdroje pro nové investice

Tab č. 10 – Rozdíl plateb nájemného a splátek úvěrů v případě investice

Tab č. 11 – Splátky úvěrů v případě investice